

La scierie de service s'impose sur les territoires

Plus de mille entreprises entrent dans les catégories des microscieries et petites scieries¹. Des scieries de service, selon l'Observatoire du métier de la scierie, qui se sont modernisées pour être des partenaires crédibles, tout autant auprès de leurs fournisseurs de bois que de leurs clients utilisateurs.

Les scieries de service représentent 87 % de l'effectif pour 26 % de la production des 8,5 m³ de sciages en 2022. Elles sont implantées en zone rurale ou en périphérie urbaine. Invisibles jusqu'au confinement de 2020, elles ont révélé leur présence aux particuliers, aux agriculteurs et aux professionnels quand elles sont restées ouvertes alors que les négoce et les GSB avaient tiré leurs rideaux. Les uns ont pu s'y procurer du bois pour rénover leur habitat ou leur exploitation agricole, les autres pour poursuivre leur activité (charpente, emballage).

Des scieries proposant le sur-mesure des sciages et la réactivité dans le service.

Propriétaires forestiers, coopératives et exploitants trouvent dans ces scieries de proximité le moyen d'écouler les gros bois résineux et feuillus, les petits lots et les essences diverses qui ne trouvent pas preneur auprès des scieries de production.

Dans l'esprit des dirigeants, l'idée est d'aller plus loin que la simple offre de sciage « tombant de scie », avec des services spécifiques, tels que le séchage, le rabotage, le traitement, l'usinage, la livraison et même le sciage à domicile pour les scieurs mobiles (une cinquantaine en France). Dans de nombreuses entreprises, des showrooms présentent désormais quincaillerie, produits de traitement et matériaux dérivés du bois, et prodiguent aussi des conseils dans l'emploi des essences, des sections de bois, du traitement et de la mise en œuvre. Beaucoup se lancent également dans la vente en ligne grâce à un site Web dédié.

Scieries de service et scieries de production ne s'opposent nullement. Au contraire, des collaborations sont effectives. Une multitude de petites structures travaillent en effet en réseau pour des sociétés plus importantes. En particulier dans le chêne, avec, par exemple, la sous-traitance de

traverses SNCF, ou dans le résineux, avec l'intervention de scieurs mobiles pour débiter les très grosses billes stockées ou les commandes de grandes longueurs.

Aujourd'hui, les scieries de service sont davantage soutenues par les pouvoirs publics en matière d'investissements. Il n'y a plus guère d'hésitation lorsqu'il s'agit de maintenir en activité la dernière scierie du village ou du canton. La Fédération nationale du bois veut appuyer ce développement territorial² ancré à la fois sur le circuit court et la résilience des structures. Pour cela, elle souhaite les aider dans le soutien administratif, la formation, la modernisation des équipements, la mise en place d'outils de commercialisation, le recrutement et la transmission.

L'avenir des scieries de service ? Un modèle marginal voué au déclin ou qui doit encore évoluer ?

Marc Siat, dirigeant du groupe Siat, s'est exprimé à ce sujet dans le rapport de la commission des affaires économiques du Sénat³ : « Une complémentarité pourrait s'installer entre une grande scierie industrielle par massif et le maintien des petites scieries de service possédant un savoir-faire artisanal, équipées de lignes rubans flexibles optimisant ainsi la matière première. » Dans le même rapport, Hervé Lauriot, dirigeant de LBL Brenta⁴, confirme cette vision de complémentarité. Un tel maillage permettra aussi, selon Nicolas Douzain-Didier, délégué général de la FNB, « une meilleure adaptation au changement climatique, en comparaison avec les unités industrielles standardisées moins flexibles ».

Sylvain Angerand de Canopée prépare aussi un rapport visant « à mobiliser des financements privés pour développer et soutenir des scieries de service capables de valoriser les feuillus dits secondaires, afin de relocaliser la transformation, créer et mieux partager la valeur ajoutée au bénéfice des propriétaires et des entreprises de travaux forestiers, contri-

buant ainsi à la diversification écologique. » Laurent Viala, dirigeant d'une scierie de service⁵ à Nant, dans l'Aveyron, spécialisée dans le sur-mesure⁶, synthétise quant à lui les exigences de la clientèle : « Avoir de l'écoute, du conseil, du bois local, des délais courts et des dimensions de produits introuvables dans le négoce. » ■

Maurice Chalayer

1. Données Agreste 2022 : Microscieries - de 5 000 m³ de sciages, petites scieries de 5 000 à 10 000 m³.
2. Étude présentée en juin 2025 à Lyon dans le cadre de l'AG de la FNB.
3. Compétitivité de la filière bois. 9 juillet 2025. Anne-Catherine Loisier et Serge Mérillou.
4. Fabricant de matériels souvent dirigé vers les petites et moyennes scieries.
5. Volume grumes 3 000 m³, douglas 60 %, châtaignier 30 %, divers 10 %. Modernisation avec une scie à grume Sera-Gillet de 140 en 2019 et un bâtiment bardé en douglas de 40 mm.
6. Charpente sur liste destinée aux charpentiers, maçons, menuisiers, aux particuliers et aux autoconstructeurs en ossature bois.

Les six témoignages suivants mettent en avant des scieries de service implantées en France.

Provence Sciage

4 M€ de CA, 9 salariés, est implantée à Cléon-d'Andran, dans la Drôme, et transforme 6 000 m³ de résineux. Clientèle : 40 % de professionnels et 60 % de particuliers. Sciage sur liste-charpente-négoce-taille charpente et découpe panneaux.

Son dirigeant, Laurent Vial, confie que la volonté de son entreprise est de « proposer une offre complète autour du bois, depuis la transformation jusqu'à la mise en œuvre. C'est aussi de renforcer le positionnement "bois local sur mesure" et de développer la seconde transformation et la taille numérique tout en renouvelant le matériel afin de profiter des dernières technologies ». Et il ajoute : « Nous souhaitons créer un lien direct avec les charpentiers et les constructeurs bois et moderniser la communication, ainsi que la gestion commerciale. »



La scie à grumes et son nouveau chariot LBL Spider, servant la déligneuse Oxia de LBL afin d'améliorer la qualité du sciage et les conditions de travail.



Le showroom a été installé en 2024 à la scierie Ribeyre pour donner plus de visibilité aux produits.

STAB Ets Ribeyre

2,6 M€ de CA, 15 salariés, est implantée à Linxe, dans les Landes, et transforme 10 000 m³ de pins maritimes. Clientèle : 30 % de particuliers et 70 % de professionnels et d'industriels. Les produits sont destinés à la construction, l'aménagement extérieur et intérieur, l'isolation, le bois énergie, le traitement des bois en surface et autoclavé.

Pour sa dirigeante, Nathalie Lasserre, « notre entreprise inscrit son activité de l'exploitation forestière aux produits finis, en passant par les produits de négoce. Notre priorité : élaborer des produits à valeur ajoutée et des débits sur liste. Dans notre métier, l'innovation n'est pas une contradiction, mais une nécessité. Notre mission pour l'avenir doit comprendre différents engagements : qualité, réactivité, disponibilité et respect de l'environnement. La primauté est donnée au circuit court. »

La scierie des Combrailles



La scierie des Combrailles a tout sur le même site : production de sciage, valorisation et servic.

12 M€ de CA, 30 salariés, est située au Montel-de-Gelat, au cœur des Combrailles, dans le Puy-de-Dôme. La scierie transforme 35 000 m³ de grumes résineuses. Elle s'adresse aussi bien aux constructeurs bois, charpentiers, artisans et négoce, qu'aux particuliers.

Selon le dirigeant Benjamin Saby « l'objectif est de développer le commerce de proximité et de favoriser une économie circulaire. Les valeurs fondatrices – service, proximité, local, sur mesure – guident chaque décision et chaque projet. L'évolution du marché nous pousse à innover et à adapter continuellement notre offre pour rester en phase avec les attentes de nos clients, notamment la demande croissante pour des produits prêts à l'emploi. Le principal défi auquel nous faisons face concerne les ressources humaines. Nous faisons tout pour rendre attractif notre métier ».

La scierie Agnelet

2,1 M€, 12 salariés, est située à La Clusaz, en Haute-Savoie. Cette scierie de montagne, qui transforme plus de 8 000 m³ de mélèzes et d'épicéas, est spécialisée dans le sciage sur liste et à façon de produits destinés à la construction, mais aussi à la production de tavaillons.

Pour Daniel Agnellet, le dirigeant, « nous évoluons dans un univers artisanal, où passion et savoir-faire se conjuguent. Nous offrons un service sur mesure, évitant les standards pour privilégier une approche individualisée, à l'écoute de chaque client, qu'il s'agisse de brûler, brosser, huiler afin de valoriser le bois bleu ou de fabriquer un tavaillon mélèze 100 % français. L'avenir est globalement favorable, mais à condition de se spécialiser sur les produits à valeur ajoutée : par exemple des tavaillons mélèze »...



La scierie Agnelet est l'une des dernières dans une zone de montagne qui en comptait 80, il y a quarante ans.

Le groupe Delta Bois

Le groupe Delta Bois rassemble 5 négoce répartis sur toute la Corse, 60 collaborateurs. Sa particularité est l'installation en 2024 d'une scierie pour un montant de 5 M€ (ligne de sciage Mébor et bâtiment) afin de répondre aux demandes de sciage en direction des professionnels (70 %) et des particuliers (30 %).

Son dirigeant, Nicolas Isoni, explique que cette scierie a été créée « afin de combler en Corse un vide en matière de production de sciage. Et aussi pour profiter de la proximité de la ressource en pin maritime et pin laricio ». Il ajoute : « Nous réalisons notre propre exploitation forestière et sous-traitons le transport. Nos sciages alimentent en partie nos cinq négoce. Il s'agit de produits de charpente neuve et rénovation, de bardage et de platelage. »



Une scierie Mébor créée de toutes pièces au sein du groupe Delta Bois afin de combler un vide en matière de sciage sur le territoire corse.

La scierie Vadot

970 K€, 6 salariés, est située à Branges, en Saône-et-Loire. Une scierie qui transforme près de 3 000 m³ de sapins du Jura et douglas du Haut-Beaujolais et dont la clientèle se compose à 43 % de particuliers, agriculteurs, collectivités et à 57 % de charpentiers, couvreurs et maçons.

Pour ses dirigeants, Jérôme et Florian Vadot, « notre entreprise à taille humaine s'adapte à chaque client pour coller au mieux à la demande. Il convient d'être réactifs et, si besoin, d'avoir recours à des collègues scieurs pour compléter une commande. Avant tout, notre métier, c'est conseiller le client et l'aider à prendre la décision juste et à faire le bon choix... La tendance de vente en direct s'accroît, d'où de plus en plus de présence commerciale et de réactivité, tout en augmentant la production pour réduire les délais et maintenir un prix de vente ».



Pour la scierie Vadot assurer la livraison répond à une demande forte de la clientèle.