France

La scierie artisanale, discrète mais partout présente

Plus de 1.000 scieries artisanales, discrètes mais bien présentes, maillent le territoire français. Des structures bien adaptées à une demande spécifique valorisant la proximité, la réactivité et surtout le service et le conseil. Un secteur en mal de reconnaissance qui vit dans l'ombre des grosses structures mais qui souhaite être reconnu comme un acteur de choix. Rencontres…

✔ ZOOM

Forum de l'Observatoire du métier de la scierie "Quel avenir pour la scierie artisanale ?"

L'Observatoire du métier de la scierie, qui a pour objectif de mesurer les évolutions du métier et d'envisager l'avenir des scieries, organise à partir de 8h45 le samedi 19 décembre 2009, à la Maison familiale rurale de Lamure-sur-Azergues, un forum sur le thème "Quel avenir pour la scierie artisanale française ?" Celui-ci aura pour objectif de réfléchir à la place que tient la scierie artisanale dans le contexte général des scieries françaises. Il cherchera aussi à tracer des voies de développement pour un secteur qui compte plus de 50% des entreprises. La journée s'articulera autour d'interventions d'acteurs de la filière, de la visite de la scierie Michel Junet à Sarcey dans le Rhône et de la commémoration des victimes des chablis de 1999. Les organisateurs et les intervenants (chercheurs, enseignants, professionnels), impliqués dans les métiers de la filière bois sont des bénévoles et passionnés cherchant à mieux connaître les évolutions de leur profession. Cette rencontre est ouverte aux professionnels de la filière bois : scieurs, mobilisateurs et producteurs, utilisateurs de sciages, formateurs ainsi qu'à leurs partenaires institutionnels. Observatoire du métier de la scierie, tél. (après 20 heures) : 04 74 03 15 95, e-mail : chalayer.maurice1@libertysurf.fr

Les scieries artisanales, le plus souvent familiales, représentent en France *(1)* 58% des 2.106 scieries pour 8% des 10 millions de m³ de sciages. Elles consomment entre 1.000 et 4.000 m³ de grumes par an. Qu'elles soient fixes ou mobiles, elles sont atomisées sur le territoire et peu visibles car souvent installées dans le monde rural, au cœur ou en périphérie des villages pour des raisons historiques : proximité des cours d'eau et surtout de la ressource forestière. Elles ne possèdent pas de véritable structuration professionnelle *(2)* et adhèrent peu au syndicat national *(3)* représentant davantage, de leur point de vue, les intérêts des moyennes et grosses scieries. De ce fait, elles sont très isolées tant dans leur pratique du métier que dans l'expression de leurs problèma-

✔ INTERVIEW

Jean-Paul Giorgis, artisan scieur en ville

De par sa formation forestière et son histoire familiale, Jean-Paul Giorgis a commencé sa carrière de chef d'entreprise comme scieur mobile. Depuis le début des années 2000, il s'est installé en scieur fixe sur le site d'une ancienne scierie en zone artisanale. Aux portes de Die, dans la Drôme, son entreprise, la seule du secteur, compte aujourd'hui 2 salariés. Entre 1.500 et 2.000 m³ (sapin 2/3, douglas et divers 1/3) sont transformés par un bâti horizontal Pezzolato et une déligneuse Socolest C9. Une raboteuse-dégauchisseuse et un bac de traitement permettent de revaloriser les sciages à la demande. Un site accueillant et comportant un hangar de stockage complète l'installation.

Le Bois International : *Vous êtes artisan scieur en ville. Quels sont vos contraintes mais aussi vos atouts ?*

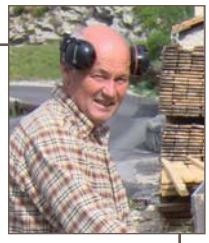
Jean-Paul Giorgis : Ma principale contrainte, bien que je sois installé en zone artisanale, est d'être en ville et à proximité d'habitations collectives. Cette localisation demande une organisation spécifique comme, par exemple, éviter de tronçonner le matin de bonne heure mais aussi d'avoir un broyeur… Pour l'instant, les choses se passent bien. Cette situation, par contre, est très favorable grâce à la proximité de nos marchés. Nous sommes seuls sur le secteur et bien identifiés. Les charpentiers, maçons, mais aussi les particuliers trouvent chez nous ce qu'ils ne trouvent pas dans le négoce ou les magasins de bricolage. Notre matériel est souple et adaptable. Le ruban nous permet de scier de la charpente jusqu'à 12 mètres.

LBI : *Qu'est-ce qui fait la différence entre votre scierie artisanale et la grande distribution et les scieries plus importantes ?*

J.-P. G. : Avec les années, les gens nous connaissent. On les a fidélisés. Un petit achat aujourd'hui, surtout avec les particuliers, peut se transformer demain en la commande d'une charpente. Pour cela, il convient que la personne soit satisfaite. On doit bien l'accueillir, s'occuper d'elle sans que pour autant la production en soit perturbée. Pour cette raison, un salarié a été embauché. Il s'occupe particulièrement de cette tâche. Sa disponibilité lui permet d'accueillir les clients et de préparer les commandes. Le site a été réaménagé *pour permettre aussi aux professionnels l'accessibilité en autonomie aux produits.*

✔ INTERVIEW

Erik Maillefaud, artisan scieur en zone de montagne



Installé dans la Drôme, à Mensac (600 m d'altitude), Erik Maillefaud exploite la scierie familiale, créée en 1920, qu'il confiera dans quelques mois à son fils Sylvain. La petite scierie artisanale du Diois emploie un salarié, et fonctionne, encore et en partie, grâce à une turbine. Elle se veut partenaire de choix pour les entreprises locales du bâtiment et les particuliers qui ne manquent pas dans cette région touristique. L'outil de production composé d'une scie à grumes Gillet de 120 et d'une scie de reprise Gillet de 100 permet de transformer plus de 1.000 m³ de grumes par an, sapin, mélèze, pin et douglas. Le sciage à façon complète aussi régulièrement l'activité.

LBI : *Vous avez des projets pour votre scierie artisanale ?*

Erik Maillefaud : Notre outil de production commence à vieillir mais comme Sylvain, mon fils de 22 ans, a le projet de reprise, nous sommes en réflexion pour renouveler la scie à grumes et revoir son implantation. Sylvain va reprendre la scierie après avoir suivi une formation de conducteur opérateur de scierie en alternance. Il a pu voir à l'école et dans de nombreuses visites comment moderniser notre site, à l'échelle bien entendu de notre activité qui restera artisanale. Il nous a fait évoluer dans le domaine de l'affûtage et la qualité de notre sciage s'en ressent.

LBI : *Quels sont les atouts de votre scierie artisanale implantée en moyenne montagne ?*

E. M. : Les atouts sont le faible coût énergétique du fait que nous possédons une turbine mais aussi la proximité de la ressource et des fournisseurs, particuliers, coopératives, ONF. Nous sommes aussi capables de répondre dans des délais très courts aux demandes des entreprises, 40%, et des particuliers, 60%. La clientèle est fidélisée par de nombreuses années d'activité et de services apportés. De plus, le fait d'être seuls sur le secteur nous laisse un marché complètement ouvert.

LBI : *Comment voyez-vous l'avenir ?*

E. M. : La capacité à faire des produits spécifiques doit rester une priorité. Ce service apporté doit être maintenu mais on réfléchit pour aller plus loin dans la transformation : rabotage et pourquoi pas séchage. On a la chance d'être dans une région touristique avec beaucoup d'activité en rénovation de bâtiment. Le travail ne manque pas et la clientèle est heureuse de nous trouver à proximité. Le projet de reprise nous motive au final à inscrire notre scierie dans l'avenir et dans celui de Sylvain.

✔ INTERVIEW

Michel Junet, artisan scieur en marge du négoce

Située à quelques kilomètres de Tarare dans le Rhône, la scierie artisanale Junet a la particularité d'être associée à une activité de bricolage (Briconautes) et de négoce (Batiman) employant trente personnes. Trois employés font fonctionner l'outil de production de la scierie composé d'une scie à grumes W. Gillet de 130, d'un ruban de reprise Gillet de 110 et d'une déligneuse Socolest C9. Rabotage et traitement complètent l'installation. Michel Junet est le gérant de cet établissement que sa famille exploite depuis trois générations. Cette scierie débite quelque 1.000 m³ de résineux et de feuillus divers. Elle est conservée tout autant par passion de la transformation du bois que par la volonté de posséder sous la main un outil de sciage qui ajoute un service de plus à l'entreprise.

LBI : *Pourquoi exploiter une scierie artisanale en plus de vos deux grosses activités de négociant et de vente au détail ?*

Michel Junet : Je suis né dans ce métier. Lorsque j'ai repris la scierie, et avec Patricia mon épouse, nous nous sommes tout de suite lancés dans le négoce auprès des artisans du bâtiment. Nous avons d'emblée placé le service en première ligne de notre action. L'entreprise a grandi. Nous nous sommes associés à des marques pour développer notre affaire mais en gardant en parallèle notre petite scierie. C'est une corde de plus dans la gamme de services proposés. Elle nous permet de faire le "spécial", les petites commandes, les feuillus divers. L'outil est souple et s'adapte à toutes les situations, du gros bois pour la charpente comme des noyers sinueux pour l'ébénisterie. Avec la disparition des petites scieries locales nous réalisons le sciage à façon encore très demandé par le monde rural.

LBI : *Pour vous la notion de service est importante. Selon vous, que serait la scierie de service idéale ?*

M. J. : *Il faut tout d'abord distinguer le service au particulier qui n'est pas tout à fait le même que celui adressé au professionnel. En premier, et pour les particuliers, il faut assurer une exposition des produits, un accueil personnalisé, un conseil de professionnel sur le produit, sur sa mise en œuvre et sur le traitement. La scierie doit être visible, propre et d'accès sécurisé. Il faut pouvoir monter les projets, les accompagner. Il faut être une vitrine par rapport à l'anonymat de la grande distribution de ville. La scierie doit être visible de l'extérieur.*

Pour cela, un panneautage, pas trop petit, est nécessaire en amont comme en aval du site. Une mise en avant d'autres produits, panneaux, lambris, isolation qui sont autant de produits que le client peut trouver sur place.

En second, et pour les professionnels, qui connaissent déjà bien l'entreprise, c'est une accessibilité aux produits pour un chargement rapide.

C'est aussi une visibilité et un choix de produits. Mais c'est surtout la capacité à être réactifs pour répondre rapidement à une commande. Le service livraison est aussi très apprécié ainsi que le levage des charpentes.

tiques spécifiques (reconnaissance de leur existence, accès aux aides financières, développements technique et stratégique…). Leurs niveaux d'équipement sont inégaux et différents d'une entreprise à l'autre, bien qu'il y ait eu cette dernière décennie de gros efforts de modernisation et de restructuration des sites de production *(4)*. A ceux-ci, il convient d'ajouter le retour des scieries mobiles *(5)*, les anciennes scieries volantes éteintes dans les années 50, qui ont pris naturellement la place des petites scieries disparues.

Valorisation de la ressource

Les scieries artisanales assurent, au travers du sciage des petits lots et des essences diverses qui n'intéressent pas les grosses scieries, une fonction de valorisation de la ressource forestière. Elles permettent, à un moment où le coût de l'énergie est de plus en plus élevé, le travail en circuit court, tant au niveau de l'approvisionnement que de l'enlèvement des produits. Elles cherchent comme leurs consœurs moyennes et grosses à optimiser la matière première et à soigner la qualité du sciage. Si elles ne cherchent pas à être les championnes de la production volumétrique, il n'en demeure pas moins qu'elles excellent dans le service apporté à la clientèle.

Service au client

Leur proximité, en effet, avec le marché leur permet de capter la demande et de répondre à la commande dans des

✔ INTERVIEW

La scierie Rahuel et l'atout écologique

Didier et Dominique Rahuel gèrent une scierie familiale et artisanale d'une dizaine de salariés à Combourg, entre Rennes et Saint-Malo. Cette scierie parqueterie, créée en 1921, est spécialisée dans le châtaignier. L'outil de production s'appuie sur un ruban à grumes de 140 Gillet, une scie de reprise de 110 EH5, un dédoubleur, une tronçonneuse à optimisation Paul, une chaîne de tri 15 box, une corroyeuse Weinig, et une tenonneuse Cattelane. Cette scierie bretonne transforme quelque 4.000 m³ de châtaignier en plots et avivés et aussi en parquet, lambris, bardage, lames de terrasse en mettant en avant la valorisation d'une essence locale et écologique...

***LBI :** Quelle est votre clientèle et comment l'accueillez-vous ?*

Didier Rahuel : Le négoce pour une moitié, les particuliers et les artisans pour l'autre. Nous réalisons la vente directe dans un hall d'exposition aménagé dans les bureaux de la scierie. Cela nous permet de montrer nos produits et surtout de les mettre en valeur. Nous nous sommes aussi attachés à mettre en scène nos bardages directement sur nos locaux. C'est une vitrine idéale.

***LBI :** La scierie avait délaissé le parquet mais vous vous êtes remis dans le créneau, il y a une dizaine d'années. Pourquoi ?*

D.R. : La mode des revêtements synthétiques, moquette, linoléum, avait relégué le parquet mais avec le retour des produits empreints de naturel et d'écologie, la demande est revenue.

On a relancé la parqueterie il y a dix ans, et nous avons été les premiers à lancer la fabrication des bardages en châtaignier.

***LBI :** Comment votre scierie artisanale, spécialisée dans le feuillu, et le châtaignier en particulier, s'adapte-t-elle ?*

D.R. : En effet, 95% de notre production est en châtaignier. Une essence disponible sur place en Bretagne et qu'il n'est pas utile d'aller chercher dans les pays tropicaux… Une évidence économique qu'il n'est pas inutile de rappeler à nos clients, qu'ils soient professionnels ou particuliers… Nous connaissons bien le châtaignier et nous le mettons en avant sur une gamme de produits allant du bardage au parquet, lambris et lames de terrasse, employés pour l'intérieur comme pour l'extérieur. Nos produits sont marqués PEFC pour donner au consommateur la garantie d'acheter du bois issu d'une récolte raisonnée et cela on y tient particulièrement.

***LBI :** On sent votre volonté de mettre en avant l'atout écologique de votre matériau mais aussi de sa méthode de transformation. Pourquoi ?*

D.R. : Ce n'est pas nouveau pour nous. Cela fait dix ans que nous avons emboité le pas du courant écologique. Nous nous y inscrivons aujourd'hui tout autant du point de vue de l'argument commercial que de celui de la conviction personnelle. Nous avons l'atout majeur de posséder une essence qui est naturellement durable et qui ne nécessite pas obligatoirement de traitement. Aujourd'hui, il existe un segment de marché avec des clients avertis possédant une très forte conscience écologique. C'est à ceux-là que nous nous adressons, qu'ils soient de Bretagne où d'ailleurs.

***LBI :** Comment voyez-vous l'évolution de votre entreprise artisanale ?*

D.R. : Nous cherchons à nous développer vers des produits plus élaborés comme, par exemple, la palissade et le mobilier de jardin en mettant toujours en avant l'écologie. Mais la priorité doit rester le sérieux dans l'exercice du métier. Nos clients recherchent tout autant notre savoir-faire dans l'élaboration du produit que notre expertise dans le conseil. Conseil que nous apportons sur le matériau lui-même et sur sa mise en œuvre.

✔ INTERVIEW

Etienne Lescure, scieur mobile dans le Tarn

Installé à Castelnau-de-Brassac dans le sud du Tarn, Etienne Lescure fait partie des premiers scieurs mobiles à avoir professionnalisé son activité au début des années 90. Il est équipé de deux ensembles de scies CD5 montés sur remorque de sa conception avec équipement de griffage et tourne-billes. Les scies sont déplacées par des tracteurs MB Trac avec grue forestière et actionnées, une fois en place sur le chantier, par générateur électrique sur prise de force du tracteur. L'affûtage et l'entretien sont effectués par le scieur mobile, qui s'est formé à plusieurs reprises aux techniques de l'affûtage et du planage-tensionnage.

***LBI :** Comment se résume votre activité d'artisan scieur ?*

Etienne Lescure : Mon rayon d'activité est de 100 km autour des monts de Lacaune. 1.500 m³ sont sciés chaque année, dont 70% de résineux (douglas) et 30% de feuillus (dominante châtaignier). Après avoir beaucoup travaillé pour les agriculteurs qui utilisaient leur bois pour faire des hangars, ma clientèle, aujourd'hui, s'oriente davantage vers les particuliers autoconstructeurs de maisons à structure bois. Ces derniers recherchent une traçabilité raisonnée, c'est-à-dire sans supporter le coût d'une certification officielle et d'un traitement chimique lourd. Ils veulent aussi connaître la provenance de la matière et son processus de transformation. Il convient aujourd'hui de travailler avec le client pour s'adapter au mieux à ses désirs et surtout pour prendre les décisions ensemble en toute connaissance et en donnant des explications techniques (déformations, retrait du bois, spécificités selon essences…).

***LBI :** Le scieur artisan peut-il être innovant à l'image des grosses structures ?*

E. L. : Bien entendu. Nous n'avons pas de bureau de recherches et développement mais tout simplement du bon sens et l'envie d'apporter des solutions dans la transformation du bois. A ce titre et avec Daniel Daures, sylviculteur des monts de Lacaune, nous avons mis au point un procédé de fabrication de bardeaux à toiture et façade. Le procédé de sciage a fait l'objet d'un dépôt de brevet. La paille de bois obtenue lors des sciages de bardeaux est même utilisée comme isolant. Cette technique permet de valoriser la ressource locale des bois durables tels que mélèze et châtaignier et aussi de mieux rémunérer les acteurs (propriétaire, transformateur). La technique de sciage permet d'obtenir des bardeaux qui ont la même caractéristique que ceux réalisés par fendage.

***LBI :** Au final, quels sont vos atouts ?*

E. L. : S'adapter à la demande variée et faire des sciages spéciaux. La possibilité de faire des gros bois, de grandes longueurs, mais aussi des bois tordus avec un équipement qui permet de s'accommoder à toutes les situations. Mais surtout, c'est l'idée de se mettre à disposition du client. Montrer ce que l'on fait et expliquer le matériau bois. Nos clients sont de plus en plus curieux, exigeants ; notre atout principal est donc de bien les conseiller.

✔ INTERVIEW

La scierie artisanale Vadot et la gestion informatisée de ses commandes

La scierie Vadot est installée à Branges près de Louhans, en Saône-et-Loire. Plus de 2.000 m³ de grumes par an, sapins-épicéas venus essentiellement du Haut-Jura, y sont transformés par quatre salariés. L'outil de production se compose d'une écorceuse à fraise Vigneau, d'un ruban à grumes Gillet de 120, d'une déligneuse Socolest C9. Le sciage est surtout de la charpente sur liste pour la clientèle de professionnels qui représente le plus gros de l'activité. La vente aux particuliers complète le chiffre d'affaires mais donne plus de travail quant aux services qu'il faut assurer : conseil, préparation, livraison.

Le Bois International : *Comment définissez-vous votre activité d'artisan scieur dans une agglomération de 15.000 habitants, face à la concurrence des négociants sous marque ou indépendants ?*

Jérôme Vadot : Le service et la réactivité sont les deux axes principaux de notre activité. Ils s'adressent essentiellement aux professionnels mais aussi aux particuliers. Pour les professionnels, nous réalisons surtout le complément de produits sur liste avec un choix spécifique qu'ils ne trouvent pas dans les grosses scieries ou le négoce (produit de charpente hors cœur, grandes longueurs, grosses sections...). Ce sont le plus souvent des petits volumes de 1 à 10 m³ mais parfois aussi des quantités de 20-25 m³. Nous sommes aussi le partenaire du négoce en matière de sous-traitance.

LBI : *Quels sont les atouts et les faiblesses de votre scierie artisanale ?*

J. V. : Nos atouts sont la fidélisation du client et l'offre d'un bois de qualité sélectionné dans les forêts du Haut-Jura. Notre réactivité et notre souplesse sont précieuses pour des clients pressés qui commandent aujourd'hui pour le lendemain ou encore le matin pour l'après-midi. Proposer aussi d'autres produits que du sciage comme panneaux, lambris, produits de traitement, d'isolation… est un plus qui permet de compléter une commande. Le client trouve tout sur place. Cela est très apprécié par le particulier. Les faiblesses sont de tenir à niveau notre outil de production. Devant la difficulté d'acquérir du matériel neuf, on est obligés de se retourner sur le marché de l'occasion. Les aides à l'investissement sur ce type de matériel sont encourageantes dans notre région mais il faut s'occuper de monter les dossiers et cela prend beaucoup de temps pour nous qui en avons déjà si peu de libre.

LBI : *Quel est l'avenir d'une scierie artisanale comme la vôtre ?*

J. V. : La scierie artisanale a sa place en complément des grosses scieries et du négoce. Mais, l'activité seule du sciage n'est pas pérenne, si elle n'est pas complétée par des services complémentaires : offre produits, livraisons et surtout conseil. Ce sont ces services qui permettent de dégager des marges complémentaires. Pour être présente sur le marché, la scierie devra rester performante tant sur l'outil de production que sur la gestion informatisée de ses commandes, ou sur son panel de services. La visibilité de l'offre doit aussi passer par une publicité dynamique : publicité sur la voiture de l'entreprise, les journaux et surtout la signalétique.

LBI : *Vous parlez de la gestion informatisée des commandes et de la publicité, pourquoi est-ce si important ?*

J. V. : L'essentiel de notre activité repose sur cela. Nous avons mis plusieurs années à mettre au point un outil informatique qui nous permet aujourd'hui de gagner du temps entre l'établissement de devis, le lancement des commandes et la facturation.

Le sur-mesure est notre métier, les clients le savent mais il faut être capable de l'assumer au quotidien car, ne l'oublions pas, il faut aussi et en même temps être aux commandes des machines.

Au sujet de la publicité, nous n'avons pas eu d'autres choix que de faire comme la concurrence pour nous distinguer d'elle et surtout pour faire savoir que nous existons et que nous sommes capables d'offrir des spécificités.

temps extrêmement rapides. Une réactivité que les grosses scieries leur envient et qui s'accompagne de la possibilité de répondre rapidement à une demande spécifique de quelques pièces sur-mesure. En cette période de crise, où les clients diminuent leurs stocks, l'offre de la scierie artisanale est la réponse idéale au "juste à temps". Qu'ils soient menuisiers, charpentiers, maçons et même négociants, ces clients sont heureux de trouver à proximité un producteur capable de leur fournir un produit sur liste non disponible dans le circuit du sciage industriel. Les particuliers sont aussi de plus en plus nombreux à aller se servir en direct dans les petites scieries ou à les faire venir chez eux dans le cas des scieries mobiles. De plus en plus déçus par la grande distribution, ils trouvent dans les scieries artisanales, lorsqu'elles sont visibles commercialement et faciles d'accès, convivialité, conseil, expertise et surtout prix très compétitifs.

Une image à changer

De gros efforts ont été fournis, mais il reste encore à faire pour capter davantage l'intérêt des clients professionnels comme particuliers. On peut dire que la scierie artisanale est la scierie de service idéale si elle est visible (panneaux, action publicitaire), structurée pour l'accueil (site approprié et personne détachée pour le service client), compétente pour conseiller (connaissance des emplois du bois, des solutions de mises en œuvre…), proposant une diversité de produits (sciages mais aussi panneaux, lambris, produits de traitement…).

Bref, la scierie artisanale est utile, elle a sa place, mais il lui reste à confirmer sa mutation vers la scierie de services capable de reprendre des parts de marché à la grande distribution en valorisant tout autant la qualité de ses produits que de ses services particuliers : conseil, diversité des produits, rapidité…

La scierie artisanale attend des aides qui lui permettront d'évoluer. En effet, elle souhaite plus de reconnaissance au regard de ce qu'elle représente en tant qu'acteur de la filière bois au même titre que la scierie plus importante. Pour faciliter son développement, elle souhaite aussi des pouvoirs publics que soient revus les seuils d'attribution des aides qui ne sont pas adaptées et inégales selon la région d'implantation. La scierie artisanale ne veut plus être marginalisée sous prétexte qu'elle représente peu du point de vue production volumétrique. Au contraire, elle veut être prise en considération pour son apport bénéfique en termes de valorisation de la ressource forestière, d'emploi et surtout d'expertise.

Elle représente un secteur d'une grande richesse, comme le montre le témoignage de quelques scieurs artisanaux…

De notre correspondant

Maurice Chalayer

(1) Source Agreste 2005.

(2) Un syndicat s'est mis en place au printemps pour le secteur des scieries mobiles. Il s'agit du Smaf (Scieries mobiles et artisanales de France, http://scieries-mobiles.com). Le syndicat sera lancé officiellement le 19 décembre au forum de l'Observatoire du métier de la scierie par son équipe fondatrice emmenée par Pascal Cornet, scieur mobile.

(3) Fédération nationale du bois.

(4) Voir Le Bois International n°41 du samedi 6 décembre 2008 "Dossier matériel de scierie : aujourd'hui et demain quel outil de production".

(5) Une centaine d'unités.

(6) Le récent rapport Puech a d'ailleurs souligné tout l'intérêt de la présence des "petites scieries qui font du débit sur liste, à la commande, importantes pour la vie rurale, elles pourraient être incitées à s'ouvrir en sus à une activité de service et de conseils, de bois à la découpe et de tout ce qui relève du bricolage".