



## Présentation des résultats

### Une stratégie pour la transformation du bois en Haute-Savoie

27 Juin 2008



la stratégie

la ligne stratégique de l'interprofession

la stratégie de FIB 74

**Accroître les parts de marché du bois  
et en priorité du bois local**

**pour favoriser l'exploitation  
et la valorisation de la forêt**

**en développant des démarches de produit  
impliquant toute la filière.**



- renforcer le trait d'union entre 1<sup>è</sup> et 2<sup>è</sup> transformation
- contribuer à développer la consommation de bois

**Un Plan Pluriannuel 2006 – 2010 : 4 axes & 9 actions  
L'ouverture aux entreprises depuis 2007**

2

dans la ligne de la stratégie de FIBRA et du Plan Bois Construction

# Présentation du diagnostic stratégique



## action 5. UNE STRATEGIE DE LA TRANSFORMATION

### ■ l'objectif

- *permettre aux scieries de mieux répondre aux attentes*
- *adapter l'action à la réalité du tissu des scieries*

### ■ le contenu

*Phase 1 - élaboration d'un diagnostic stratégique (2007)*

*Phase 2 - conduite d'un débat 1<sup>è</sup> – 2<sup>è</sup> transformation (2007)*

*Phase 3 - réalisation de projets communs (à partir de 2008)*

### ■ les moyens

*Animation et coordination FIB 74 + prestataire extérieur*

*Comité de pilotage*

*Avec le soutien du Conseil Régional et du Conseil Général*

3

le Plan pluriannuel 2006-2010

## Méthodologie - phase 1 & 2

- **1 - Une étude à 2 niveaux à partir de 50 enquêtes individuelles dans les entreprises de la filière bois**
  - **1<sup>ère</sup> transformation : analyse des fonctions**
    - Ouvert à toutes les scieries - 30 participantes
    - Entretien de 3 heures / tous les services sont abordés
  - **2<sup>ème</sup> & 3<sup>ème</sup> transformation : attentes / bois local**
    - 20 entreprises représentatives (BTP 74 et la CAPEB 74)
    - Entretien de 2 heures
    - Approvisionnement en bois ; attentes et exigences; regard vis-à-vis des démarches collectives en cours et label
- **2 - Présentation des résultats et débat avec les entreprises**
- **Organisation & suivi du projet à FIB74**
  - Comités de pilotage - Référent CA : Stéphane CUZIN
  - Coordination : Christophe GODAL
  - Visites entreprises & analyse : Yann BARONNIER
- **Prestataire extérieur : Carrière Consultant & CRITT Bois**

4

## Sommaire

- **Stratégie FIB74 – contexte & objectifs du projet**
- **Contexte & évolution comparée de l'activité des entreprises**
- **Synthèse des entretiens en 2<sup>ème</sup> / 3<sup>ème</sup> transformation**
- **Synthèse des diagnostics individuels en scierie**
- **Présentation des projets retenus**

5



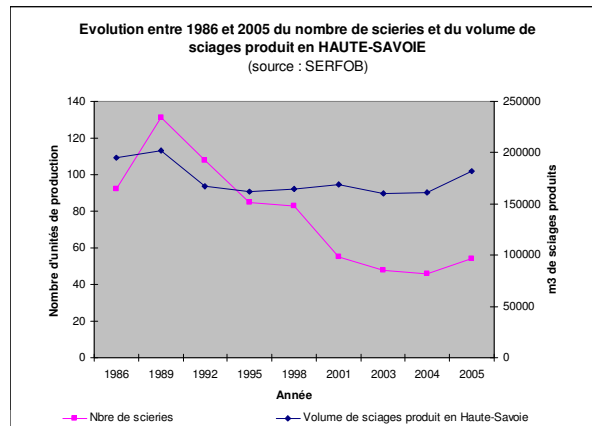
**Contexte & évolution de l'activité des  
entreprises de la filière bois  
en HAUTE-SAVOIE**

**Source : [societe.com](http://societe.com)**

# Enjeux - Contexte

- **Contexte**

- **Au niveau national : Nbre de scieries / 2 en 10 ans**  
(1 scierie disparaît tous les 3 jours)
- **Grosses structures :**
  - **augmentation des volumes**
  - **qualification des produits** (séchage, aboutage; contre collage...)



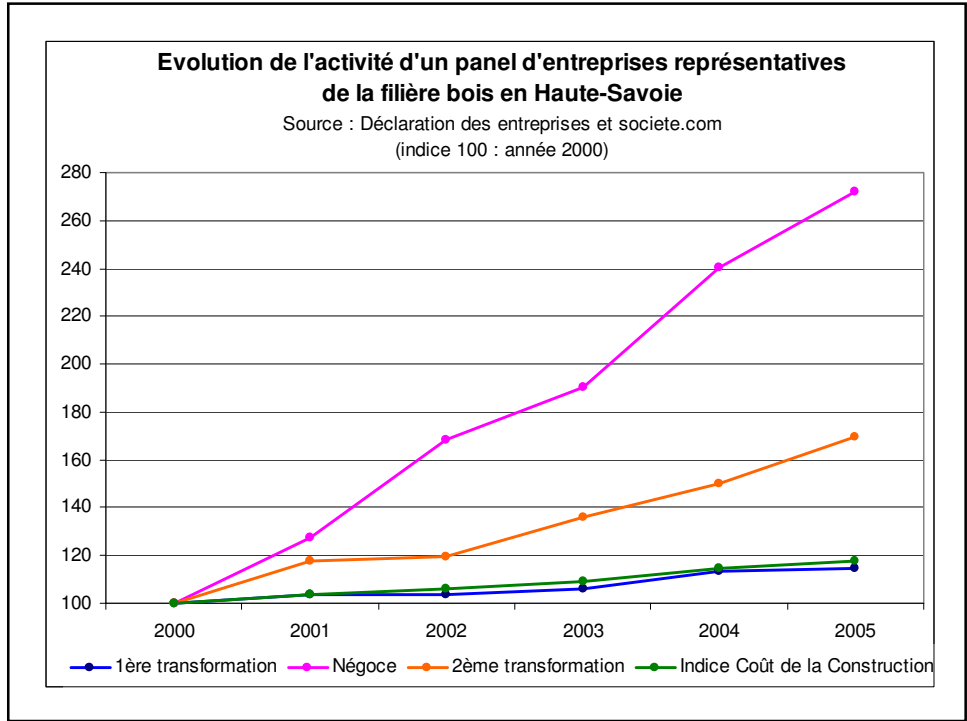
7

- **Enjeux**

**Evolutions réglementaires qui conditionnent l'accès au marché :**

- EUROCODE 5
- MARQUAGE CE
- TRAITEMENT NIMP 15

8



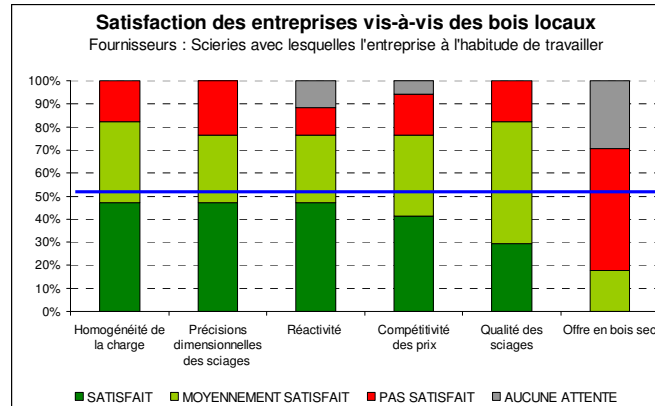
***Enseignements des entretiens  
en 2<sup>nd</sup>e transformation et distribution***

**Questions abordées**

- **Consommation en bois local**
- **Attentes et exigences**
- **BQS**

## Achats : Positionnement du bois massif local face à la concurrence

### Bois Massifs locaux :

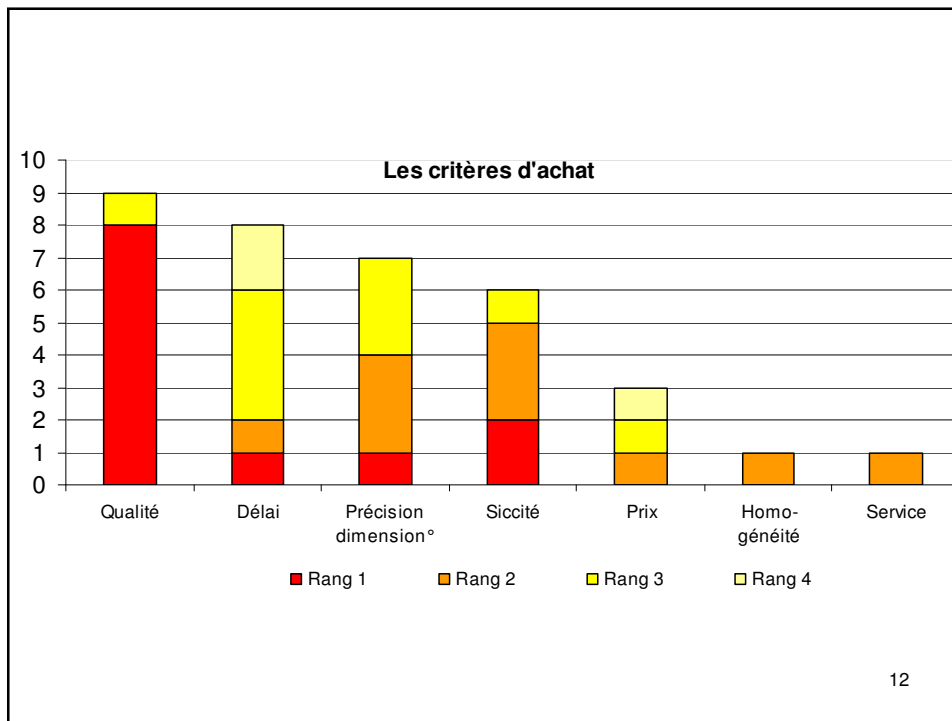


### Bois Massifs importés

### Bois Massifs reconstitués (B.M.R.) : Avis partagés (\*)

- 1 marché pour chacun ;
- Tendance : Stabilité des bois massifs mais augmentation des B.M.R.

11



12

## Position sur les démarches collectives :

### « BQS – Bois Qualité Savoie » :

Avis partagés mais en évolution favorable

- Bien si la démarche **garantit le respect des réglementations** (Bois Sec compris)
- **Argument marketing à développer** (PEFC, origine, écologie)

**Souhait :** **Accroître le bois dans les marchés publics** (exemple aux particuliers)  
**Assurer la promotion de la M.O.B.**

## Principales évolutions souhaitées :

**Séchage**

**Produits pour le marché de la M.O.B. en plaine**

**Aboutage – Contrecollé** (cf. prolignum)

**Participation à des démarches collectives**

13



## Points abordés

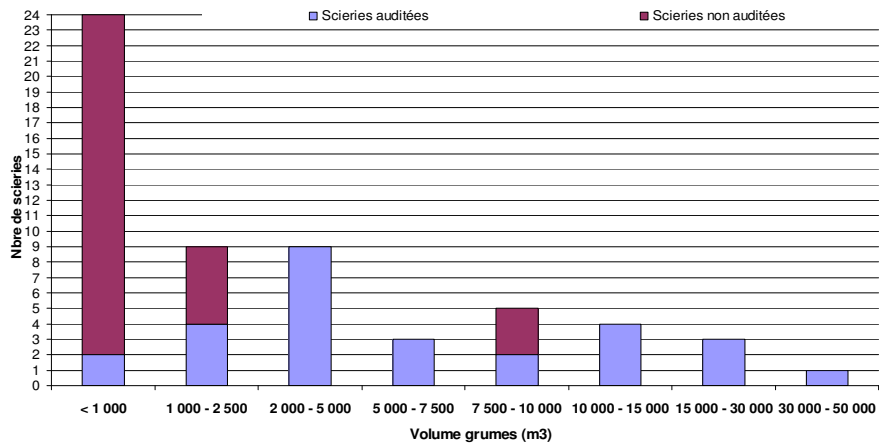
- **Présentation du panel d'entreprises auditées**
  - **Seuils critiques**
- **Constats et attentes dans chaque service**
  - Service ACHAT
  - Service COMMERCIAL
  - Service PRODUCTION
  - Service GESTIONS D'ENTREPRISE
  - RESSOURCES HUMAINES
  - IMPLANTATION
  - INVESTISSEMENT
  - SECHAGE
  - TRANSMISSION - CESSION
- **Hierarchisation des projets à caractère collectif prioritaires**

15

## Panel d'entreprises

28 scierie auditées

**50 % des scieries** de Haute-Savoie ⇒ **90 % du volume produit**



16

**E.A.B. (2005) : 182 000 m³ sciages résineux produits en 74 / Scieries auditées : 163 643 m³**

## Seuils « critiques » et types d'entreprise rencontrées

56 scieries recensées en Haute-Savoie

3 types d'entreprises :

- < 1000 m<sup>3</sup> grumes : ~ 24 entreprises // « TPE »
- < 10 000 m<sup>3</sup> grumes : 22 entreprises // « Artisanat »
- > 10 000 m<sup>3</sup> grumes : 10 entreprises // « Industrie »

Enseignement pour une activité industrielle

10 000 m<sup>3</sup> grumes charnière :

- > 10 employés
- > 1 000 k€ de C.A.

17

## Service "achat"

Données du diagnostic

265 000 m<sup>3</sup> grumes transformées

- ⇒ 200 à 220 000 m<sup>3</sup> locale (soit entre 75% et 83%)
- ⇒ 65 à 45 000 m<sup>3</sup> hors Savoie (dont environ 20 000 m<sup>3</sup> de Suisse)

-95 % des approvisionnements sont composés de Sapin - Epicéa

-165 000 m<sup>3</sup> de sciages dont 65% destinés à la construction

Données du département

372 000 m<sup>3</sup> grumes récoltées en 74 (source EAB 2005)

Estimation : 220 à 250 000 m<sup>3</sup> transformé dans les scieries locales

⇒ ~40 % des grumes sont transformées HORS SAVOIE

18

## Fonction “achat” (suite)

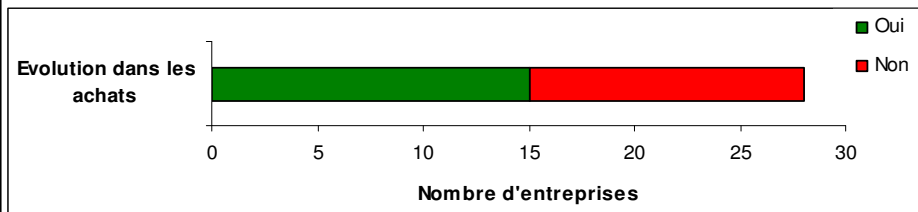
### Constat - Attentes

Mode de vente : Jugé dépassé

Achat en Suisse : Prix élevés mais en rapport avec la qualité du bois / Travail de qualité, soigné, rigoureux

Exploitation des bois difficile

### Souhaits exprimés :



- Supprimer cette fonction en vue d'un Gains de temps
- Approvisionnements réguliers
- Prix d'achats lissés
- Garanties de qualité

19

## Fonction “achat” (suite)

### Propositions / achat grumes

Groupement d'achats : 10 à 15 scieries intéressées

Contrats d'approvisionnements : 10 scieries attendent leur développement

### Autres achats et services

Création d'un Groupement pour :

- achats de consommables
- achats de matériel

20

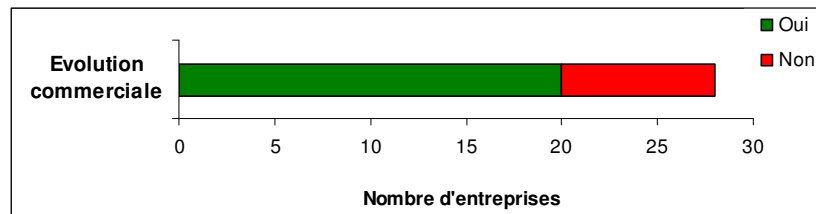
## Fonction “Commerciale”

### Constats – attentes exprimés

- Peu de diversification produits
- Accroissement de la production souhaité mais :
  - Non valorisation de tous les produits à leur juste valeur
  - Besoin d'écouler les produits vers une clientèle plus nombreuse
- Nécessité ressentie de structurer la force de vente
- 80 % du C.A. réalisés avec moins de 5 clients
- Impact des centres de taille

21

## Fonction “Commerciale” (suite)



### Propositions :

#### Force de vente en commun – Sciages :

**OUI : 13 scieries** (45 000 m<sup>3</sup>) dont 8 BQS (~ 36 500 m<sup>3</sup>)

#### Force de vente en commun - Connexes

**OUI : 10 scieries**

22

## Coût de revient - G.P.A.O. - Gestion d'entreprise

### Constats - attentes

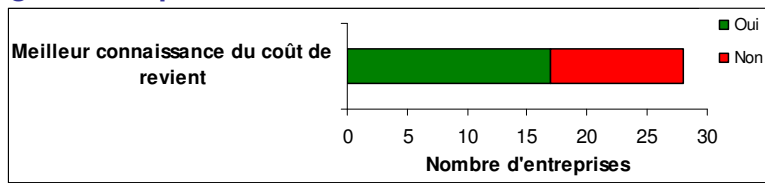
#### - Gestion de la production et Suivi des coûts non formalisés

(8 entreprises sont équipées d'une G.P.A.O.)

#### - L'informatique est peu utilisée

Excepté pour la facturation et la comptabilité.

#### - Stratégie d'entreprise « hésitante »



### Propositions - Demandes

#### - Accompagnement à la gestion de production et aux calculs des coûts

#### - Mise en place d'une formation et d'une aide à la gestion d'entreprise :

#### - Aide à la **définition d'une Stratégie et de S.F.D.** (Savoir Faire Différenciateur)

## Recrutement ou maintien du personnel

### Constats - attentes

#### - Problème récurrent

11 scieries ont exprimé clairement leur difficulté à recruter du personnel, qualifié de surcroît, et à le conserver.

#### - Plusieurs ont cité cette difficulté comme un frein à l'investissement.

### Propositions - Demandes

#### • Services, emploi(s) partagé(s) : Aspects techniques

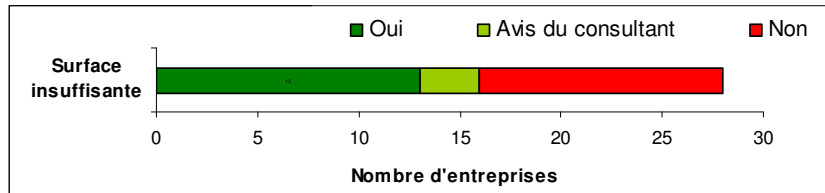
#### • Formation au management « savoir conserver ses salariés »

#### • Enquête auprès des salariés « de qualité » ayant quitter l'entreprise

24

## Surface insuffisante - Réimplantation

### Constats – attentes exprimés



### Volume grumes < 10 000 m<sup>3</sup> :

13/19 (soit 68%) sont implantées sur des **espaces trop restreints** :

- pour permettre une bonne exploitation actuelle (**dont certaines en situation TRES CRITIQUE**)

- pour se développer en volume et/ou valeur ajoutée

### Volume grumes > 10 000 m<sup>3</sup> :

**A court terme : aucun frein**

**A moyen – long terme : 3/9 sont concernées**

25

## Surface insuffisante – Réimplantation (suite)

### Propositions

**Regroupement de scieries en une pour se réimplanter** sur un site adapté

(3 entreprises avaient ce souhait)

**DIFFICULTE : Volonté des entreprises de « fusionner »**

### Mise en relation des professionnels

(3 entreprises intéressées)

### « Demandes »

→ 6 entreprises recherchent un terrain

→ 2 entreprises recherchent de partenaires

26

## Investissement

### CONSTATS

Toutes les entreprises ont pour projets :

#### D'améliorer leur outil de production

(amélioration du banc de scie, parc à grumes, écorceuse, broyeur, cubeur...)

#### D'ajouter de la valeur ajoutée.

Traitement, Séchage, Profilage...

#### Autres projets

### Freins, à l'investissement, cités :

- Situation financière : 11 scieries
- Recrutement de main d'œuvre

27

## SECHAGE

**8 scieries équipés** dont 2 pour lesquelles le matériel est démonté.

Les projet portent sur des **cellules de séchage pour planches, non sur charpente**

**Projet individuel de séchage : 13 scieries**

**Projet collectif envisagé : 8 scieries** dont 7 confirmées

28

## Transmission - Cession

### Etat des lieux :

Au moins 15 Scieries concernées (soit 27%)

8 ayant été auditées

7 scieries non auditées qui vont cesser sans repreneur

### Proposition :

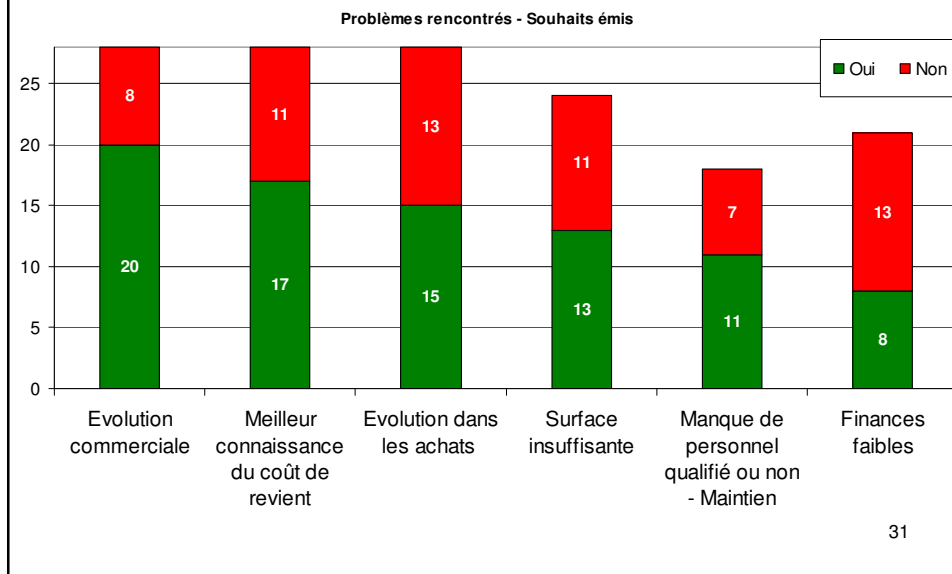
Mise en relation avec les organisations compétentes

(chambres consulaires, expert comptable, etc.)

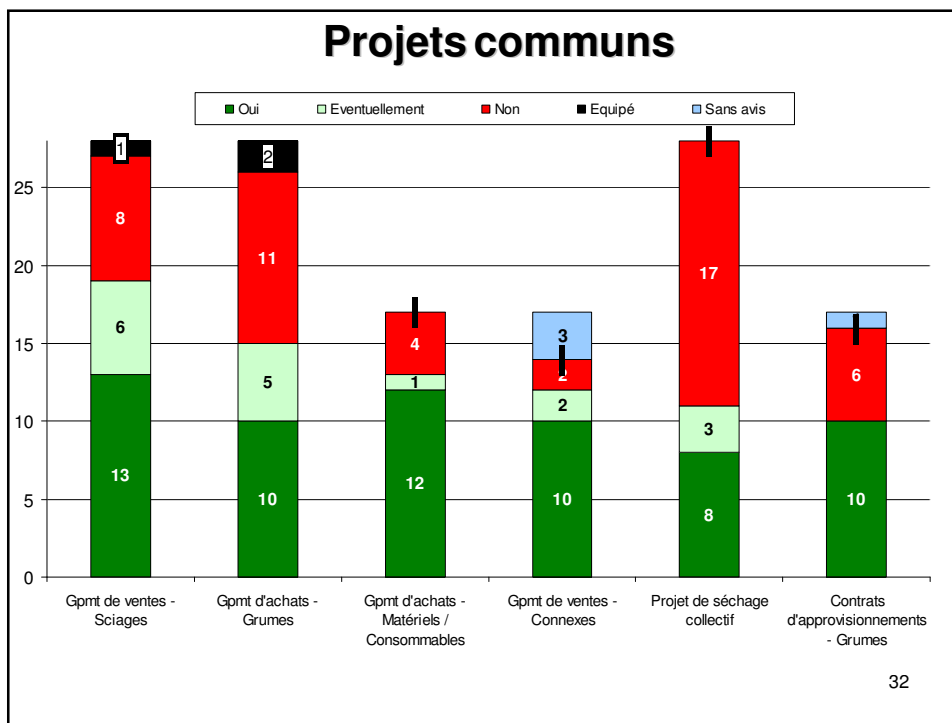
29



## Récapitulatif des problèmes rencontrés pouvant avoir une solution collective



## Projets communs





## Projets collectifs prioritaires proposés

- Avec maîtrise d'ouvrage FIB74 :
  - Force de vente commune en scierie (jusqu'à la création de la future entité commerciale)
    - Décision des scieurs du 31/10/07
  - Pôle de valorisation bois & séchage collectif
    - Concerne les entreprises intéressées 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> T
- Autres projets
  - Permettre le développement des entreprises du bois
    - Agrandissement, relocalisation, regroupement

## **Séchage et qualification des produits « Pôles de valorisation »**

- **Définition de l'action :**
  - Favoriser la réalisation de projets collectifs valorisant le bois local avec l'entrée « séchage »
    - Accompagnement d'un consultant spécialisé
    - Permettre à un maximum d'entreprises de participer
- **Phases envisagées**
  - Inscription des entreprises / Sélection des prestataires
  - Etudes de marché et scénario de rentabilité  
(Approche individuelle et collective)
  - Préconisation adaptée à chaque entreprise
  - Recherche de sites collectifs en lien avec les territoires concernés
  - Appui au montage des projets retenus par les entreprises
- **Comment participer ?**
  - Se faire connaître – vérifier la compatibilité du projet – adhérer
- **Quel accompagnement ?**
  - Aide au financement de la partie conseil; étude de marché (démarche en cours auprès des financeurs potentiels)
  - Animation de FIB74

35