

## ETUDE DE FLUX DES PRODUITS BOIS EN RHÔNE-ALPES

Action financée par :



### I. Enquête, généralités

L'action des interprofessions forêt-bois a pour objectif le développement de l'activité de la filière et notamment l'augmentation des parts de marché des bois régionaux auprès des entreprises et maîtres d'ouvrage de la région.

Dans ce cadre, FIBRA a trouvé utile de mieux connaître les flux de produits bois en Rhône-Alpes. Sur la base de l'expérimentation menée par IFB 42, FIBRA et les interprofessions départementales ont choisi de mener une enquête sur les flux suivants :

- flux amont (entrant) et aval (sortant) des entreprises de première transformation : scieries
- flux amont et aval des entreprises de seconde transformation : emballage, ameublement, construction

Les données de l'échantillon enquêté, suffisamment représentatif, ont été extrapolées à l'ensemble des entreprises des activités concernées

- pour la scierie : à partir des données EAB 2008 (Enquête Annuelle de Branche –DRAAF-SERFOBE ; sur la base du volume de sciages produits)
- pour la seconde transformation : à partir des données ASSEDIC 2008 (sur la base des effectifs)

L'année de référence des données est l'année 2008.

Cette analyse s'inscrit dans le dispositif de l'Observatoire régional de FIBRA.

*N.B. : les informations de destination ou provenance données ci-dessous doivent s'entendre de la manière suivante :*

- Département : département de localisation de l'entreprise
- Région : région Rhône-Alpes, hors département de l'entreprise
- France : France, hors Région Rhône-Alpes

*Ainsi pour connaître les flux entrant ou sortants de toute la Région, il faut sommer les résultats « Région » et « Département »*

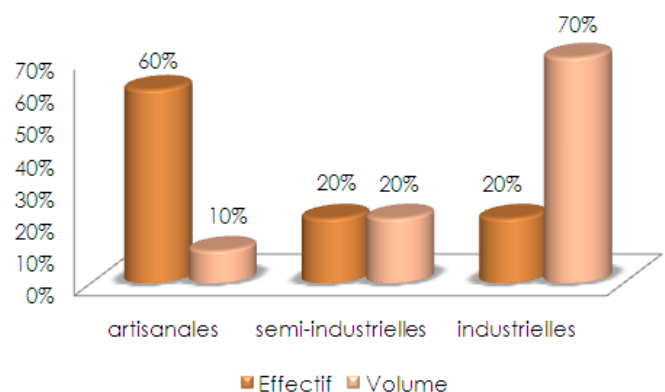
### II. Flux en première transformation

#### Données générales (source EAB)

Nombre d'entreprises en Rhône-Alpes : **320 scieries**  
 Effectif : **1200 salariés**

On peut distinguer trois profils d'entreprises :

- la scierie **artisanale** : - de 2000 m<sup>3</sup> de sciages produits ; majoritaire en nombre
  - la scierie **semi-industrielle** : de 2000 à 6000 m<sup>3</sup> de sciages produits
  - la scierie **industrielle** : 6000 m<sup>3</sup> de sciages produits et plus ; majoritaire en volume produit
- 150 scieries ont été enquêtées et tous les profils sont représentés.



## Flux amont

**Approvisionnement** total en bois ronds : **2 274 000 m<sup>3</sup>** (donnée issue de l'extrapolation)

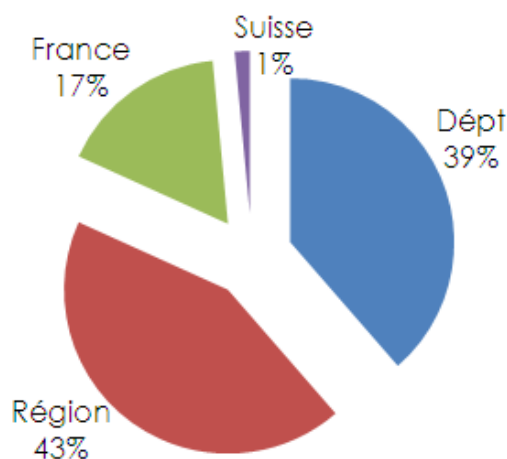
L'Epicéa et le Sapin sont majoritaires avec 71% des appros (1 616 000 m<sup>3</sup>), le Douglas suit avec 23% (526 000 m<sup>3</sup>).

Les autres résineux (Pin sylvestre, Mélèze...) ne représentent que 2% des appros (49 000 m<sup>3</sup>) ;

Les feuillus 4% (83 000 m<sup>3</sup>) : Chêne pour la moitié, puis Hêtre, Peuplier, Châtaignier et autres.

Les scieries industrielles (qui comptent pour 80% des achats) « trustent » les essences principales résineuses et feuillues. Des scieries semi-industrielles se différencient sur du Peuplier, voire du Pin Sylvestre. Des scieries artisanales tirent leur épingle du jeu en s'approvisionnant sur les essences plus rares, comme le Mélèze et autres résineux. Sur le Châtaignier et autres feuillus elles sont même les seules acheteuses.

**Provenance des grumes** (en % du volume total)



L'approvisionnement des scieries est par nature local : 82% vient de la région.

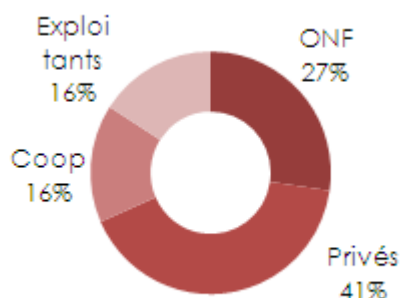
17 % vient des départements ou régions limitrophes de Rhône-Alpes : cela concerne les essences principales Sapin, Epicéa, Douglas mais aussi le Chêne et le Hêtre pour les feuillus pour lesquels c'est la provenance très majoritaire.

Seule la Suisse est signalée comme provenance étrangère par des scieurs proches géographiquement.

Environ un quart des scieurs (des scieries artisanales et semi-industrielles essentiellement) achète ses bois uniquement dans son département. Pour les achats en Rhône-Alpes, on trouve tout type de taille de scieries. Ce sont les scieurs industriels qui s'approvisionnent aussi hors de Rhône-Alpes.

Bien que présent très majoritairement dans l'ouest de la région, le Douglas est scié dans tous les départements, à cause de la demande croissante pour cette essence. Le Châtaignier est, lui, scié localement, dans le département même.

**Fournisseurs** (en % du volume total)



Les propriétaires privés et l'ONF sont les vendeurs majoritaires.

Pour les scieries artisanales, les exploitants forestiers assurent par contre presque un tiers de leurs appros et sont leur deuxième fournisseur derrière les propriétaires privés.

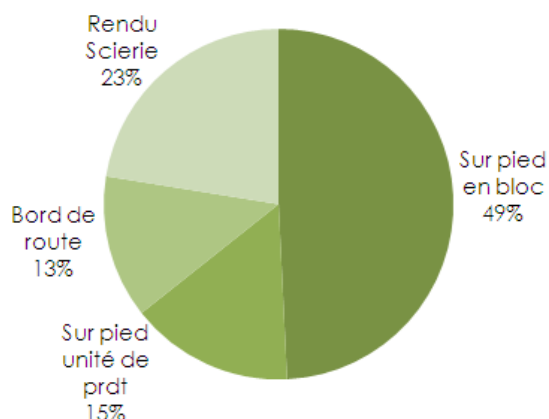
### **Zoom Import-Export des grumes en Rhône-Alpes en 2008** (source : Douanes)

L'import de grumes représente 3,9 millions d'euros. La provenance principale est L'Europe dont 36% pour la seule Suisse, 19% pour les pays de l'Est, et 14% pour les autres pays d'Europe de l'Ouest. Les 31% restants viennent d'Afrique.

L'export de grumes représente 7,9 millions d'euros (la région est donc exportatrice de grumes avec un solde « positif » de 4 millions d'euros). L'Italie est la cliente ultra majoritaire pour 83% du total et ensuite la Suisse pour 6% (reste : Océanie-Asie, Maghreb et divers Europe de l'Ouest).

Les données douanes ne permettent pas de connaître les volumes mais nous estimons qu'ils sont relativement faibles par rapport au volume total approvisionné en Rhône-Alpes.

### Mode d'achat (en % du volume total)



Les scieries industrielles se fournissent principalement en bloc et sur pied (53% de leur volume). C'est aussi le mode d'achat principal, mais dans une moindre mesure (36%) pour les scieries semi-industrielles. Par contre pour les scieries artisanales, le mode principal d'achat est le bois façonné bord de route (32%).

Les contrats d'approvisionnement constituent 17% du volume. Ce chiffre est sûrement sous-estimé, les contrats d'approvisionnement informels pratiqués avec la coopérative ne sont pas inclus totalement dans les réponses.

Ce sont les scieries industrielles qui sont les bénéficiaires majoritaires de ces contrats (20% de leur volume), utilisés par 40% d'entre elles.

Ces chiffres ont encore pu évoluer avec les progrès récents de la contractualisation en forêt publique.

### Flux aval

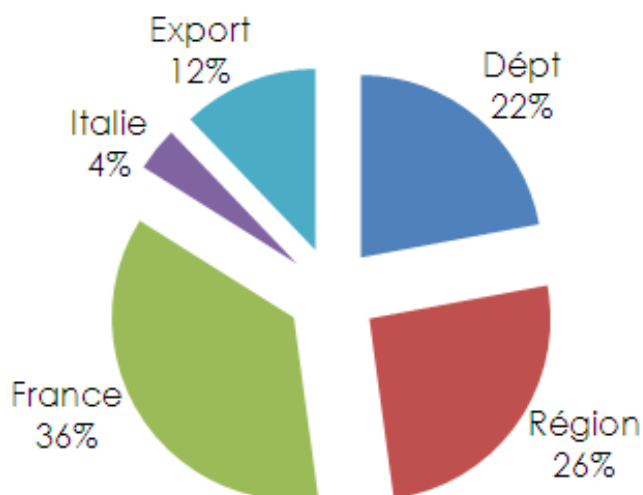
**Production : 1 175 000 m<sup>3</sup>** de sciages (source EAB 2008 ; cette production de sciages est stable entre 1,1 – 1,2 millions depuis au moins 15 ans)

Les bois de charpente et d'ossature représentent 60% de cette production (700 000 m<sup>3</sup>) ;

Le bois d'emballage 31% (370 000 m<sup>3</sup>) ;

Le bois de menuiserie 5% (64 000 m<sup>3</sup>).

### Destination des sciages (en % du volume total)

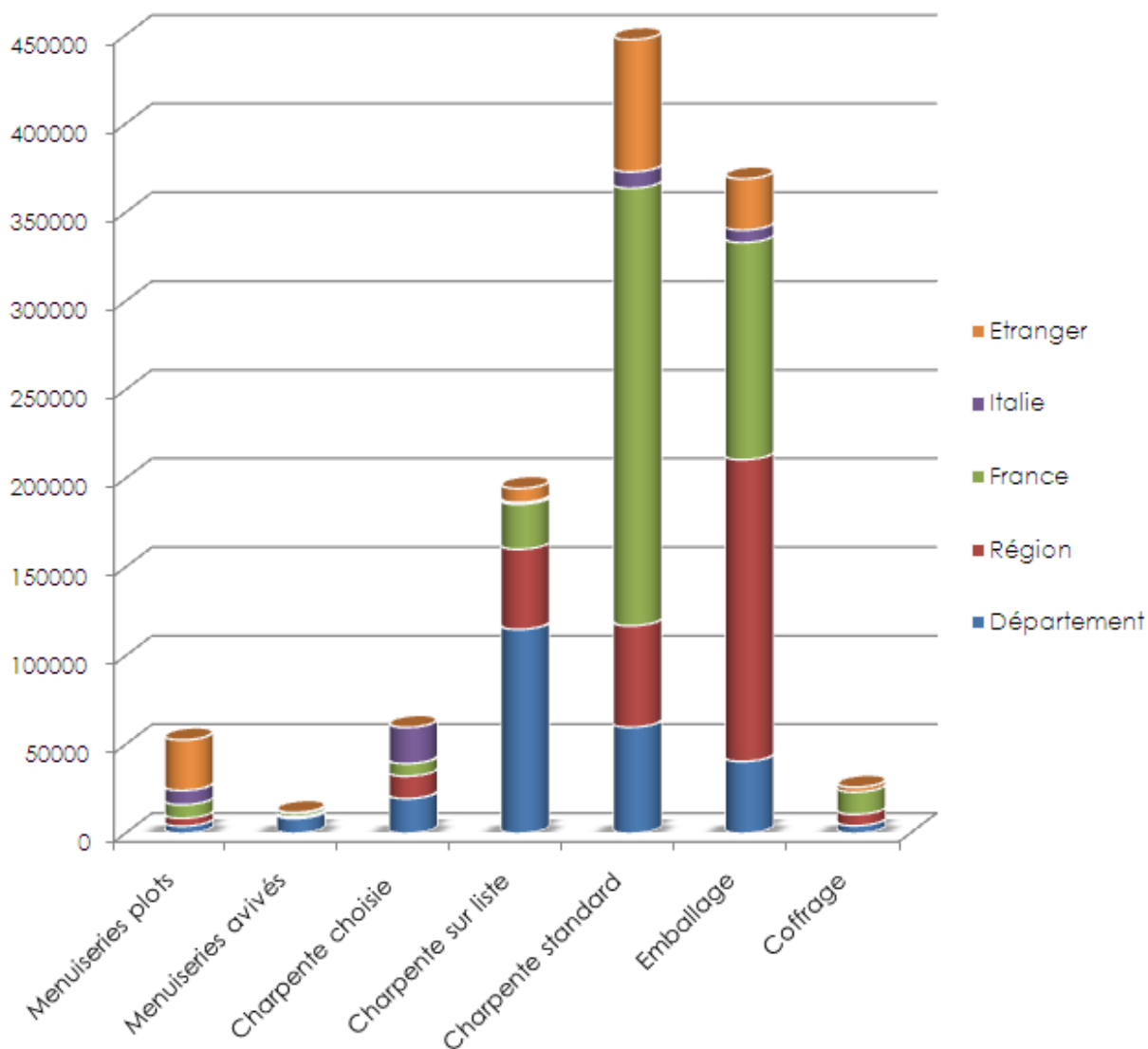


Les sciages sont vendus en région pour environ la moitié du volume. La partie « Région » est souvent prise au sens large chez les scieurs, comprenant les régions limitrophes.

Les scieurs de Rhône-Alpes ont comme clients les négociants de tout le sud de la France et cela se ressent dans la part de volume vendu en France, hors région, qui se monte à plus d'un tiers.

L'export de sciages atteint 16%, dont un quart pour l'Italie. Les autres destinations sont les pays du Maghreb et d'autres pays européens : Belgique, Royaume-Uni... (cf. encadré page 7)

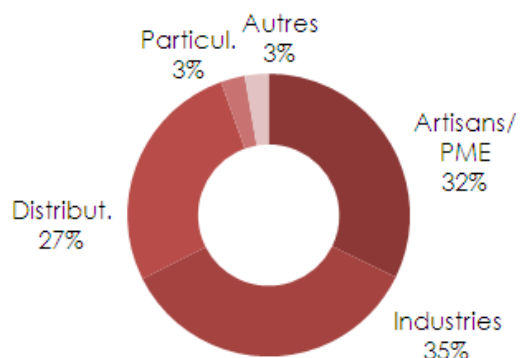
### Destination des sciages détaillée par type de produit



Les données détaillées par type de sciages soulignent bien la coexistence de trois filières :

- Circuit plutôt « court » : charpente sur liste et menuiserie avivés
- Circuit « moyenne distance » : emballage, charpente choisie, coffrage
- Circuit « long » : charpente standard, menuiserie plots

### Clients des scieries (en % du volume total)



Les scieries ont tous une clientèle diversifiée et beaucoup sont présents chez les artisans/PME.

Les industries et la distribution se fournissent préférentiellement auprès des scieries industrielles.

Les particuliers continuent à être des clients directs des scieries, notamment artisanales.

Les collectivités ne sont pas signalées parmi les clients directs.

### III Flux en Seconde transformation

#### Données générales (source UNEDIC, Unistatis)

Emballage Bois : 100 entreprises, 1 400 salariés

Ameublement : 600 entreprises, 7 000 salariés

Construction (menuiserie, charpente, ossature bois) : 3 350 entreprises, plus de 19 000 salariés

246 entreprises ont répondu (31 en emballage, 26 en ameublement et 189 en construction). Selon les règles de la statistique, cet échantillon, représentant 6% du total, est suffisant pour en tirer des extrapolations. Il est, de plus, représentatif en types d'entreprises (localisation dans tous les départements, toutes tailles, toutes activités de fabrication, pose...).

#### Flux amont

**Approvisionnement total en bois massifs (sciages ou bois massifs reconstitués) : 1 220 000 m<sup>3</sup>**

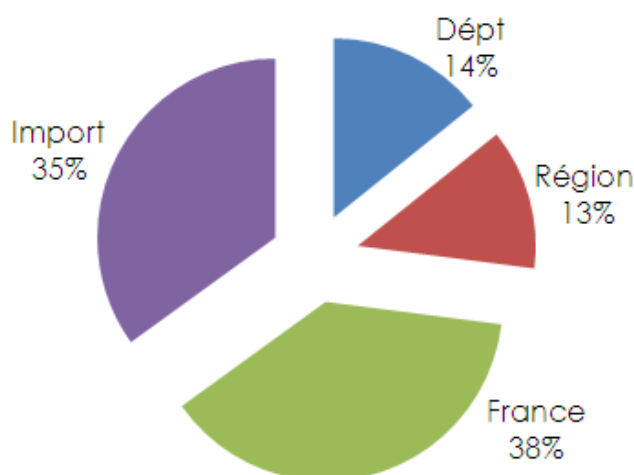
(donnée issue de l'extrapolation)

Les bois de charpente et d'ossature représentent 51% de cet approvisionnement (620 000 m<sup>3</sup>) ;

Le bois d'emballage 33% (400 000 m<sup>3</sup>) ;

Le bois de menuiserie 16% (200 000 m<sup>3</sup>).

#### Provenance des approvisionnements en bois massifs (en % du volume total)



La seconde transformation ne se fournit qu'à 27% en Rhône-Alpes. Cependant l'approvisionnement France, hors région, est essentiellement issu de régions limitrophes (suivant les informations détaillées recueillies). Une majorité de l'approvisionnement peut être qualifié de circuit « moyenne distance ».

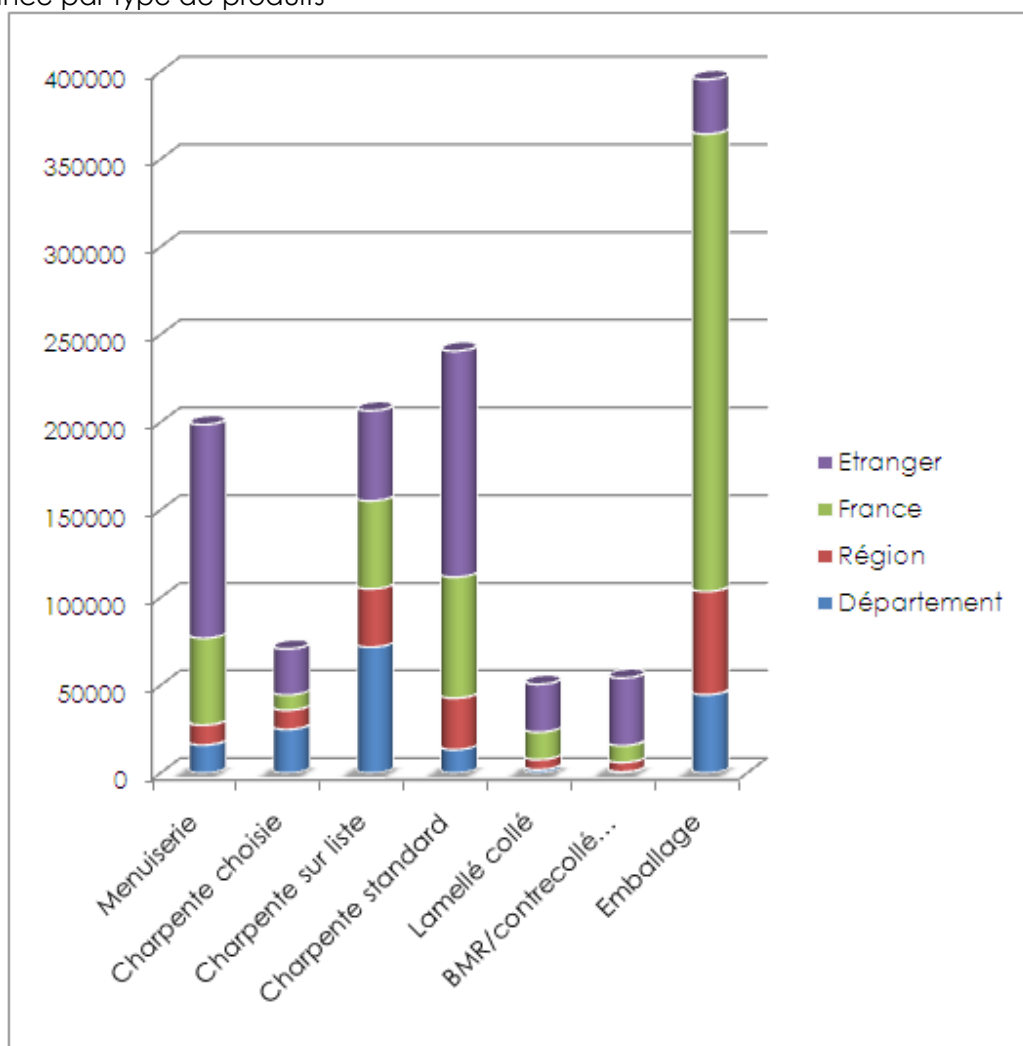
L'importation représente plus du tiers. Si on ne considère que les bois massifs à destination de la construction (hors emballage donc), le taux d'importation monte à 48% (pour les autres taux : 28% Région, dont 16% dans le département même, et 25% France)

N.B. : La comparaison entre la destination des sciages et la provenance des appros bois massifs montre un écart entre les sciages vendus en Rhône-Alpes à hauteur de 550 000 m<sup>3</sup> et un appro régional déclaré à 330 000 m<sup>3</sup>, alors que ces chiffres sont identiques dans la réalité. Plusieurs raisons à cela :

- Pour l'emballage, les scieurs produisant des produits d'emballage sont inclus dans le panel scieries (ayant souvent le code NAF scieurs ; de surcroît relativement nombreux en Rhône-Alpes) et non dans l'échantillon seconde transformation. Ainsi les quantités de sciages produits par ces scieurs pour leur propre production (que l'on peut estimer supérieure à 100 000 m<sup>3</sup>) ne se retrouvent pas dans les quantités approvisionnées. La part départementale est de fait plus réduite.
- Comme dit plus haut, au niveau destination, la part région est surévaluée du fait qu'une partie des ventes va dans des départements limitrophes, catégorie « France », dans notre enquête.
- Le reste de l'écart est dû aux limites d'une telle enquête qui est basée sur les déclaratifs des entreprises. Or ces dernières ne disposent souvent que de valeurs approximatives aussi bien pour les quantités que pour la répartition des flux. L'extrapolation donne aussi un ordre de grandeur à quelques % près d'erreur. Il est probable que la valeur d'approvisionnement totale soit en-dessous de la réalité (plus proche de 1,4 million de m<sup>3</sup>)

On peut en déduire que la part régionale se rapprocherait d'un tiers pour les appros de la seconde transformation et qu'elle serait plus proche de 40% pour la destination des sciages.

## Provenance par type de produits



Menuiserie : 61% des bois sont importés (dans lesquels le bois tropical est minoritaire). Cela est dû aux grosses entreprises de menuiseries. Les petites et moyennes sont soit tournées aussi vers l'export, soit vers l'appro local.

Les entreprises d'ameublement s'approvisionnent pour 50% en France et 20% à l'export.

Charpente choisie et sur liste : la majorité des entreprises s'approvisionnent en local (50% des appros, dont 35% dans le département). Les imports sont dus à quelques grosses entreprises.

Charpente standard : 54% d'import et seulement 18% d'appro en région. Cet appro en circuit long concerne les entreprises de toute taille, qui sont plutôt des fabricants de charpente ou des constructeurs. 27% des entreprises ont tout de même un appro uniquement régional.

Produits lamellé-collé et bois massifs reconstitués (BMR) : le lamellé-collé est utilisé par 15% des entreprises de construction et importé à 54%. Les autres produits faits en France (et majoritairement fait à partir de sciages étrangers, hormis le Douglas) subissent la concurrence étrangère, compétitive en prix.

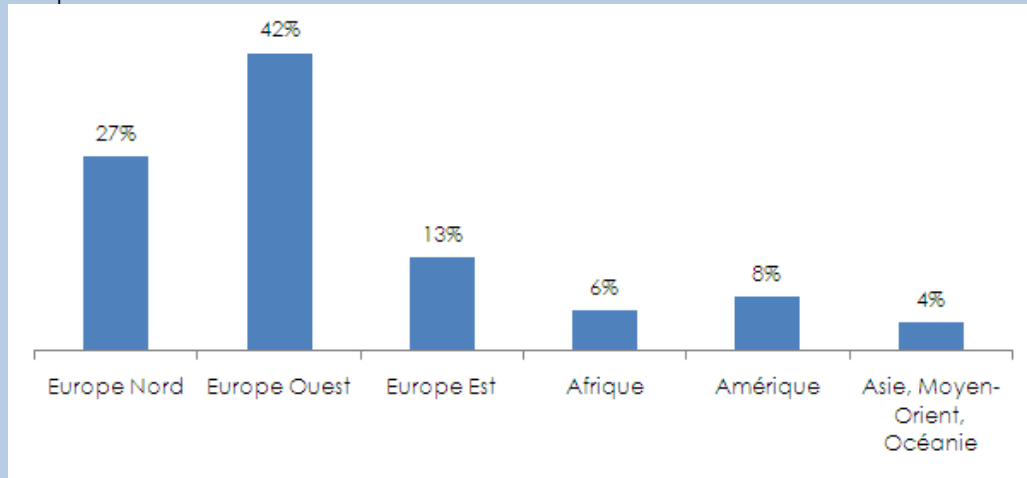
Les BMR sont utilisés par plus d'un quart des entreprises (de tout type) et importés à 71%, car l'offre française est réduite.

Emballage : l'approvisionnement se fait principalement en France : 66%, malgré une petite majorité d'entreprises qui se fournit en région. Les grosses entreprises ont plutôt des circuits plus long en appro et les petites en circuit court. La part de matière première sur le prix de revient est importante et les rayons d'approvisionnement restent toutefois limités aux régions proches.

**Conclusion** : à la lumière des destinations des sciages, nous constatons donc que les sciages voyagent. Les chiffres illustrent bien le décalage connu entre l'offre de produits et les attentes de la seconde transformation.

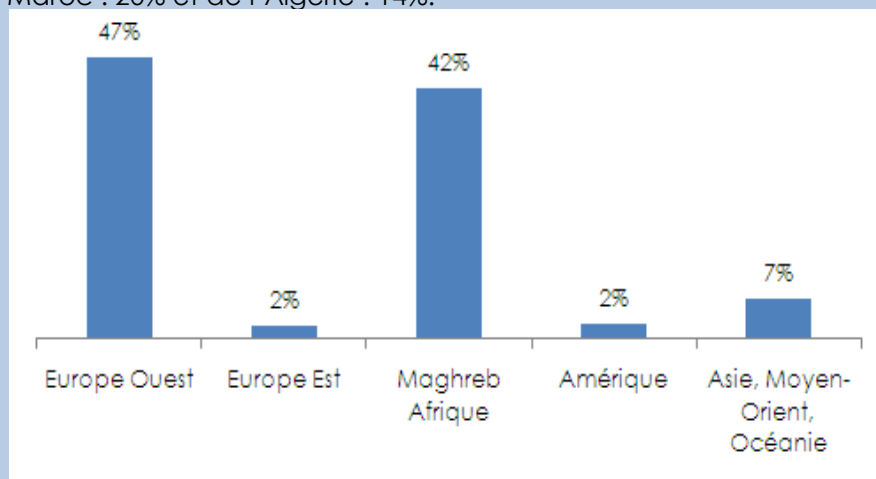
### Zoom Import-Export des sciages en Rhône-Alpes en 2008 (source Douanes)

L'import de sciages représente 102,1 millions d'euros. La provenance principale est l'Allemagne pour 20%, suivi de la Finlande : 17% et de la Suède : 9%. Les autres provenances sont principalement les autres pays de l'Europe de l'Ouest, puis l'Europe de l'Est. C'est le même classement qu'au niveau national.

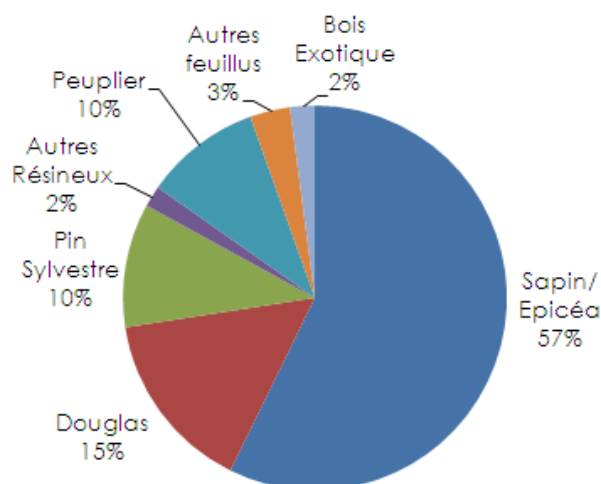


L'Europe représente donc 82% des importations, majoritairement des sciages résineux.

L'export de sciages représente 22,7 millions d'euros (la région est donc importatrice de sciages avec un solde négatif de 79,4 millions d'euros). La Suisse est la cliente majoritaire pour 27% du total, suivie du Maroc : 20% et de l'Algérie : 14%.



### Essences utilisées



Les résineux sont très majoritaires avec 85% du volume.

Le Sapin-Epicéa est utilisé par tous les secteurs.

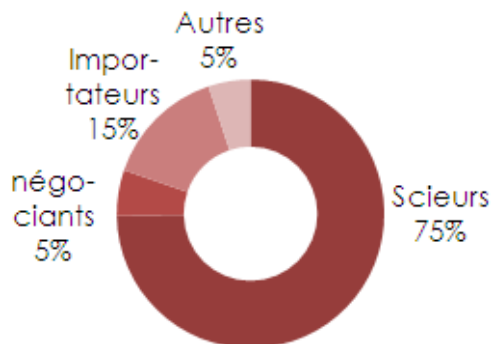
Le Douglas est surtout présent en emballage et en charpente. Le Pin Sylvestre est présent en emballage, puis en menuiserie.

Le Peuplier est surtout employé en emballage.

Les autres feuillus sont utilisés pour la menuiserie et l'ameublement.

Le bois exotique est utilisé en menuiserie.

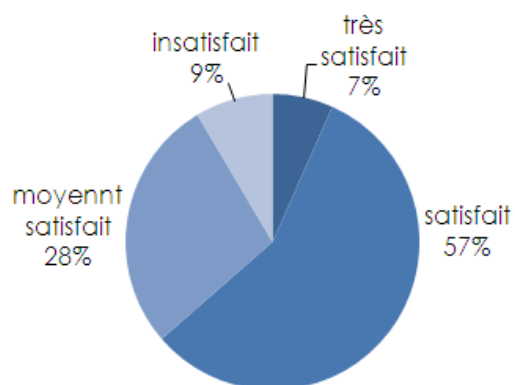
## Fournisseurs



Les scieurs (régionaux et autres) fournissent directement les entreprises.

Les secteurs de l'emballage et de la menuiserie, voire des fabricants de charpente, font aussi appel à des importateurs.

## Avis sur le bois local



Les entreprises de seconde transformation sont satisfaites du bois local à 64%, ce qui est faible pour un taux de satisfaction.

Elles sont notamment satisfaites de la réactivité du fournisseur, du respect du délai, de la qualité intrinsèque des bois et du respect des dimensions (preuve des progrès accomplis par les scieurs sur ce point).

Elles sont vraiment insatisfaites sur l'absence ou la qualité du séchage, l'homogénéité des lots et le prix.

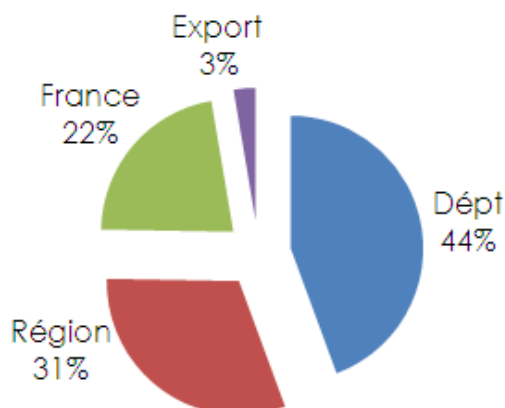
## Flux aval

### Chiffre d'affaires total produits bois massifs

Les ventes de produits bois massifs en seconde transformation en Rhône-Alpes sont estimées à 3 milliards d'euros.

*N.B. : nous avons déduit de ce chiffre d'affaires les ventes de produits à base de panneaux : meuble, agencement. En effet, on s'intéresse avant tout aux entreprises qui utilisent des sciages et d'autre part, les résultats des grandes entreprises d'ameublement qui vendent dans toute la France et à l'international masqueraient toutes les autres entreprises.*

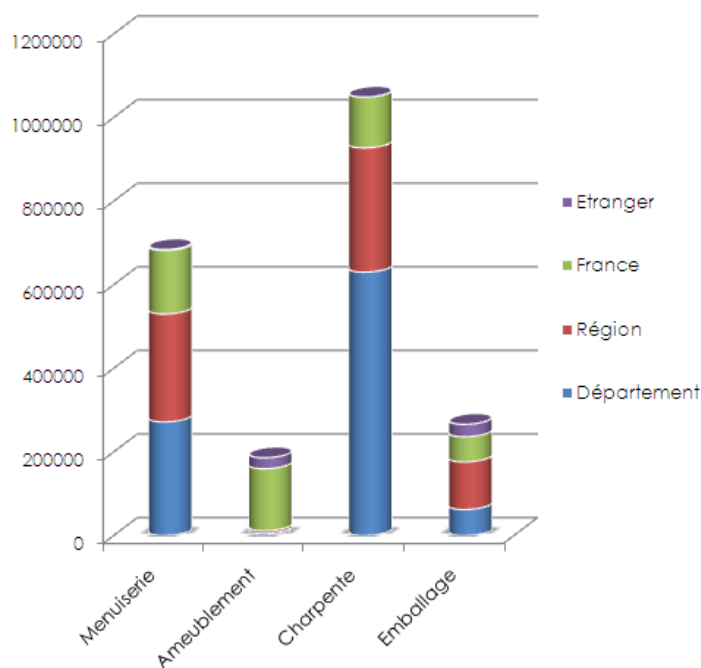
### Destination des produits bois (en % du chiffre d'affaires) et détail par activité



Les ventes en seconde transformation se font aux trois-quarts sur la région, dont une majorité dans le département même.

Il y a très peu d'export.

Le détail par activité ci-après permet de mieux comprendre ce résultat.



Les activités liées à la construction, majoritaires, menées en grande majorité par un tissu de PME, comme dans les autres activités du bâtiment, sont naturellement essentiellement locales.

La dimension du rayon d'action dépend assez souvent de la taille de l'entreprise. De plus une majorité d'entreprises effectue la pose.

Dans l'emballage, la zone de clientèle est essentiellement régionale (2/3 du C.A.).

Dans l'ameublement, hormis pour les très petites entreprises, les débouchés sont obligatoirement nationaux au minimum.

L'export représente une part un peu plus importante dans l'emballage et l'ameublement.

#### Focus sur PEFC et marquage CE :

La demande en bois certifiés PEFC est présente pour 70% des entreprises enquêtées et même en augmentation pour 27%.

La demande en marquage CE- classement mécanique s'est révélée naissante pour la moitié des entreprises de charpente interrogées.

#### **IV Conclusions**

Les bois de Rhône-Alpes ont une place minoritaire dans les approvisionnements de la 2<sup>ème</sup> transformation :

- la ressource locale est relativement inadaptée aux utilisations en menuiserie et ameublement, dont les produits ont des exigences de qualité sévères.
- Sur les autres secteurs de charpente et d'emballage où les scieries de Rhône-Alpes présentent une offre quantitative, nous constatons aussi un décalage entre les produits proposés et les exigences des industriels et du négoce, dû principalement à un manque de compétitivité en termes de qualité et de prix. De ce fait les scieries sont tournées en partie vers des marchés hors Rhône-Alpes avec des exigences de qualité moindres.

Cette analyse est bien entendu globale et ne doit pas faire oublier que plusieurs scieries ont progressé dans la qualité de leur offre et/ou qu'elles continuent à offrir des services de réactivité et de proximité qui sont reconnus par leurs clients rhônalpins. Ces derniers sont toujours utilisateurs de bois locaux et plusieurs en sont vraiment satisfaits.

D'un autre côté, il est clair que les bois régionaux ont perdu des parts de marché, car insuffisamment qualifiés, sachant que dans tous les secteurs de la seconde transformation, les attentes qualité augmentent régulièrement. Dans leur majorité, les entreprises de seconde transformation aimeraient trouver sur place les produits adaptés et attendent de nouvelles améliorations de l'offre locale.

Ces données ne font que renforcer le caractère stratégique des actions déjà engagées par FIBRA et son réseau d'interprofessions départementales ainsi que les autres acteurs de la filière, susceptibles de favoriser :

- la qualification des produits de première transformation
- la consolidation de la filière régionale.