



Haute-Savoie - Mont-Blanc

28, av. de France - 74000 ANNECY

Tél. : 04 50 23 92 51 - Fax : 04 50 23 10 19

info@fib74.com - [www.fib74.com](http://www.fib74.com)

# DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE LA TRANSFORMATION DU BOIS EN HAUTE-SAVOIE SYNTHESE DES RESULTATS

ACTION INSCRITE AU PLAN DE FIB 74 (N°5) & DE FIBRA (N°3.4.3)

Réalisé avec le concours de :

**CARRIERE CONSULTANTS**  
et associés  
[www.carriere-consultants.fr](http://www.carriere-consultants.fr)



Et le soutien de :



*partenaire*

Rhône-Alpes Région



## Résumé

*Le bois dans la construction est un marché dynamique mais qui ne profite pas pleinement aux bois locaux. Partant de ce constat, FIB74, l'interprofession de la filière bois de Haute-Savoie, a conduit un diagnostic auprès des scieries, distributeurs et utilisateurs du département. Véritable état des lieux faisant ressortir les forces et faiblesses de la filière locale, il dresse également les perspectives de développement de l'utilisation du bois de pays.*

*La scierie locale traditionnelle est confrontée à de profondes mutations qui sont d'autant plus contraignantes que l'entreprise est de taille modeste : concurrence internationale d'unités industrielles, coût des investissements, exigences normatives et réglementaires, progression des produits reconstitués, etc. Des actions individuelles et collectives ont été identifiées et proposées aux entreprises de la 1<sup>ère</sup> transformation pour qu'elles puissent continuer à valoriser les bois locaux dans l'avenir.*

*Partageant ce diagnostic, les professionnels souhaitent réagir de manière collective dans le cadre de FIB74. Deux projets prioritaires vont être lancés :*

- la mise en place d'une force de vente commune en scierie dans le prolongement de BQS
- la création de pôles de valorisation du bois. Ces pôles s'adressent aux entreprises de 1<sup>ère</sup> 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformation du bois souhaitant développer la valeur ajoutée du bois local par des investissements partagés.

## Synthèse des résultats

### 1) Evolution du marché et attentes de la 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformation vis-à-vis de l'offre en bois de pays.

La connaissance du marché et des besoins des utilisateurs de sciage est nécessaire pour bien appréhender les pistes de développement du bois de pays.

#### Bois massifs et Bois Massifs Reconstitués : 2 produits différents avant chacun leurs usages

- Les B.M.R. (bois aboutés, contrecollés) sont adaptés aux grosses sections et à l'habitat contemporain.

Les sections et longueurs sont standardisées ce qui permet d'être approvisionné dans des délais très courts.

Le volume utilisé par les professionnels augmente chaque année et ceci devrait continuer.

- Les Bois Massifs correspondent très bien au marché de l'habitat « chalet traditionnel » et dans les parties non apparentes des constructions. Pour les professionnels, le volume consommé va stagner dans les années à venir.

Parmi ces bois, les bois massifs importés sont plutôt utilisés en charpente industrielle et en bois d'ossature. La charpente traditionnelle est plutôt d'origine locale bien que la part d'importation grandit (accessibilité, conformité des produits...).

#### Améliorer la transformation et Rationaliser les approvisionnements

Globalement, il est reproché aux scieurs locaux de vendre un produit peu adapté (dimensions de sciages peu précises, bois non séchés, rarement rabotés...) et donc un produit qui n'est pas un "produit industriel, normalisé, prêt à l'emploi".

Certaines entreprises souhaitent limiter le nombre de sections afin de simplifier la fonction achat et réduire le nombre de références. Cependant, elles demeurent conscientes qu'étant de petites structures, le débit sur liste reste leur atout face aux industriels.

#### 70 % des entreprises interviewées souhaitent une offre en bois de pays secs.

Les entreprises sont demandeuses de bois secs pour des raisons de réduction des litiges, de facilité de mise en œuvre et de réglementation. Sachant que beaucoup de scieurs locaux ne sont pas équipés, les professionnels de la construction ne leur expriment aucune demande et satisfont leurs besoins avec des sections standardisées importées sèches. Ceci peut expliquer la difficulté des scieurs à quantifier la demande en bois secs.

#### Un marché naissant pour les produits de terroir et écologique

Le consommateur est peu demandeur des certifications P.E.F.C. – F.S.C. Certaines entreprises ont constaté que leurs commanditaires portaient attention à la provenance des bois ainsi qu'à tout ce qui touche aux économies d'énergie. La marque « BQS – Bois Qualité Savoie » peut devenir un argument commercial mais la demande doit venir du consommateur final.

#### Un marché du bois en progression avec l'importation en Haute-Savoie

En l'absence de données précises, la comparaison de l'évolution des chiffres d'affaires sur la période 2000-2006 montre deux tendances :

- Le marché du bois construction en Haute-Savoie est en progression (+10-12% / an pour la 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformation).
- Le bois importé progresse beaucoup plus vite (+20-30% / an pour les négoce spécialisés) que le bois de pays, fourni a priori par les scieries locales (+3% / an en moyenne pour la 1<sup>ère</sup> transformation).

## **2) La scierie en Haute-Savoie : une activité artisanale dans un secteur qui s'industrialise**

### **Les fonctions clés de la scierie pour le bois local**

Il est utile de rappeler que la scierie transforme la grume en sciages de bois. Par cette 1<sup>ère</sup> transformation, la scierie permet de valoriser un matériau vivant, hétérogène, récolté en forêt (l'arbre), en un produit manufacturé et normé, utilisé sur le marché de la construction. Cette position centrale et ce rôle stratégique dans la chaîne de transformation confèrent à la scierie un rôle majeur dans le développement du bois de pays notamment dans le cadre du développement durable (respect des circuits courts). L'analyse des fonctions principales des entreprises de sciage permet d'identifier les actions collectives prioritaires permettant à la 1<sup>ère</sup> transformation de mieux répondre aux évolutions du marché.

### **Plusieurs facteurs conditionnent l'activité de la 1<sup>ère</sup> transformation et entraînent de profondes mutations :**

- Une réglementation qui conditionne l'accès aux marchés (D.T.U. ; Marquage CE ; Traitement NIMP 15)
- Une réduction du panel de fournisseurs dans les négoce indépendants et les grands groupes.
- Une concentration des entreprises au niveau national et la réalisation d'investissements importants dans les grosses scieries afin d'accroître la production et la valeur ajoutée.

### **3 échelles d'entreprises en Haute-Savoie mais peu d'unités industrielles :**

Le département comprend un tissu très important de petites et moyennes scieries mais qui ne représente que 40% de la production totale. En 2006, l'unité la plus développée en Haute-Savoie utilise environ 50 000 m<sup>3</sup> / an alors que les entreprises d'envergures nationales ou européennes représentent 300 000 à 1 000 000 de m<sup>3</sup> grumes.

Achats Grumes	Nbre de scieries	Volume total	% volume total	Type d'entreprise
< 1 000 m <sup>3</sup>	24	10 000	3%	très petite entreprise (Eurl, en Nom Propre)
1 000 - 10 000 m <sup>3</sup>	26	115 000	38%	artisanat (SARL)
> 10 000 m <sup>3</sup>	8	180 000	59%	semi industriel à industriel (SARL et SA)
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>305 000</b>		<i>Source : EAB Serfob + diagnostic FIB74</i>

### **Les scieries locales valorisent majoritairement le bois de pays mais à volume constant**

En 2006, entre 75 et 85 % du volume transformé provenait du massif forestier local. La production est de 180 000 m<sup>3</sup> de sciages en 2005 mais n'a quasiment pas progressé (+ 20 000 m<sup>3</sup> en 20 ans - source : EAB Serfob).

En 2005, 372 000 m<sup>3</sup> grumes ont été récoltés sur le département de la Haute-Savoie dont environ 40 % qui ont été transformés et valorisés hors Savoie. Ces volumes sont stables en dehors des phénomènes exceptionnels (tempête)

### **Une exploitation forestière difficile associée à un mode d'achat vivement critiqué**

Les attentes des professionnels portent sur une évolution du mode de commercialisation vers une vente « bord de route » à l'unité de produit ainsi qu'à un développement des contrats d'approvisionnement.

La création d'un groupement d'achat en commun de grumes, de matériels et de consommables est envisagée

### **Un service commercial non structuré face à une concurrence de plus en plus agressive**

La majorité des entreprises transformant moins de 10 000 m<sup>3</sup> réalise 80 % de leur C.A. avec moins de 5 clients.

Les produits commercialisés sont très peu diversifiés : 65 % des sciages sont destinés au marché du « sur liste » et certains produits ne sont pas valorisés à leur juste valeur.

Pour y remédier, les scieurs aimeraient mettre en place un groupement de vente en commun de sciages et de produits connexes

### **Une gestion de production et un suivi des coûts de revient souvent non formalisés**

Les professionnels sont intéressés par une formation à la gestion de production dont certains aimeraient acquérir une G.P.A.O.

### **Des stratégies d'entreprise souvent « hésitantes ».**

20% des scieries souhaiteraient participer à une formation approfondie sur la gestion d'entreprise et être aidées dans la définition d'une stratégie d'entreprise et de savoir faire différenciateur

### **Une main d'œuvre rare et difficile à conserver ce qui freine les investissements**

La main d'œuvre est un sujet récurrent, non spécifique tant à la profession qu'au département.

Pour certaines fonctions, ne justifiant pas d'un temps plein, la notion d'emplois partagés est à développer.

### **Des surfaces d'exploitation trop restreintes à court ou moyen terme**

Une action pourrait être présentée dans les CDRA (Contrat de Développement Rhône-Alpes) avec le concours des chambres consulaires. Elle aurait pour axes :

- d'étudier la mise en place d'un système d'aide à la relocalisation comme en agriculture.
- de sensibiliser les organismes de développement du territoire (Maison de l'économie, Chartes ...)
- de sensibiliser les acteurs locaux en vue de créer des zones adaptées aux entreprises du bois dans les documents d'urbanisme (SCOT, PLU).

Cependant le relationnel de l'entreprise avec les acteurs sur le terrain reste un paramètre incontournable. 3 scieurs ont émis la possibilité de fusionner sur un site adapté.

### **Des volontés d'investir freinées par le manque de personnel et le coût du matériel**

Toutes les entreprises auditées souhaiteraient améliorer leur outil de production et développer la valeur ajoutée. Les principaux freins se situent tant sur la difficulté de recruter du personnel que sur l'importance des investissements. Plus précisément sur le séchage du bois : 19 scieurs y réfléchissent dont 8 envisagent la participation à un projet collectif.

### **La transmission – cession concerne 27 % des scieries du département dans moins de 5 ans**

Les scieries doivent se rapprocher sans tarder des organismes spécialisés (chambres consulaires, comptable, etc.)

### **Conclusion**

Lors des présentations réalisées aux entreprises, le diagnostic a été approuvé. Le maillon stratégique de la scierie doit s'adapter aux évolutions du marché pour valoriser le bois local. Après débat, les professionnels présents ont convenu de l'intérêt qu'ils auraient à travailler en partenariat. Ils ont hiérarchisé les projets proposés et retenus deux projets collectifs prioritaires à réaliser dans le cadre de FIB74 :

- **Une force de vente commune en scierie.**
- **La création de « pôles de valorisation du bois »**

### **Organisation – déroulement du diagnostic**

L'action 5 du Plan Pluriannuel de FIB74, « diagnostic stratégique », a pour finalité d'augmenter l'utilisation du bois local en permettant la réalisation de projets communs entre 1<sup>ère</sup> transformation et utilisateurs de sciages (2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformation du bois). L'interprofession se positionne ainsi comme l'accompagnateur, le facilitateur des entreprises dans leurs souhaits d'évolution afin de proposer sur le marché des bois locaux répondant aux attentes du consommateur.

#### **Un déroulement en 3 phases :**

##### **1 – diagnostic stratégique (2007)**

Il s'agit d'une analyse fine de terrain, sous forme d'entretiens individuels auprès de 50 chefs d'entreprises de Haute-Savoie. L'étude permet de recenser les forces et faiblesses, les attentes de chacun des acteurs de la filière. Elle s'est faite à deux niveaux. En scierie, d'une part, elle vise à dresser l'état des lieux des différentes fonctions de l'entreprise et recueillir les souhaits d'évolution des scieurs notamment de manière collective. Proposée gratuitement à toutes les entreprises, 30 scieries ont participé représentant 90% du volume de sciage départemental. Au niveau des utilisateurs de sciages et négociants, d'autre part, l'objectif est de recueillir les attentes et besoins au niveau des approvisionnements. 20 entreprises représentatives ont participé (raboterie ; taille de charpente ; constructeurs de maisons bois ; charpentiers ; fabricants d'emballages).

##### **2 – conduite d'un débat entre 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformation du bois (2007-2008)**

Sur la base des résultats du diagnostic, un débat en profondeur entre professionnels volontaires permet d'aborder de manière directe les problèmes de décalage, de mettre à plat les contraintes et exigences des uns et des autres, d'identifier le potentiel de reconquête du marché par les bois locaux, d'ébaucher des réponses rationnelles et développer des solutions communes.

##### **3 – réalisation de projets communs (démarrage en 2008)**

A l'issue du débat, une présentation détaillée des projets de développement à caractère collectif permet aux professionnels de se positionner sur les priorités (nouveaux produits, nouveaux marchés, équipements ou investissements partagés, recherche – développement, etc.) ainsi que des « formations / actions » permettant de répondre aux besoins exprimés.

### **Une action pilote au service des entreprises soutenue par les partenaires de FIB74**

L'étude a été réalisée par FIB74 avec le concours technique du Cabinet Carrière Consultants. C'est une action pilote au niveau régional retenue dans le Plan de FIBRA. Elle a bénéficié du soutien financier du Conseil Général de Haute-Savoie, de la Région Rhône-Alpes et de la CCI de Haute-Savoie.

Référent du projet au Conseil d'administration de FIB74 : Stéphane CUZIN, Vice Président

Coordination et suivi : Christophe GODAL. Réalisation : Yann BARONNIER

#### **Pour en savoir plus**

Tel : 04 50 23 92 51 - [info@fib74.com](mailto:info@fib74.com) - [www.fib74.com](http://www.fib74.com)

FIB74 remercie l'ensemble des entreprises participantes, les partenaires et membres du comité de pilotage.