RENCONTRES Alternatives Forestières
4 et 5 octobre 2013 Bibracte Saône-et-Loire

LA SCIERIE ARTISANALE FRANCAISE
par Maurice CHALAYER Observatoire du métier de la scierie

INTRODUCTION :

Merci pour votre invitation qui contribue à la vulgarisation de mes travaux de recherche appliqués au domaine de la scierie. Je suis ici au titre de l'Observatoire du métier de la scierie. Sachez que mon cœur de métier est la formation au sein des MFR depuis 33 ans : j'enseigne le sciage et l'affûtage aux apprentis mais aussi aux adultes et au grand public. J'écris également pour la presse professionnelle et suis auteur d'une dizaine de romans se passant pour l'essentiel dans le monde rural et en particulier dans celui du bois.

Mon engagement passionnel pour le métier m'a conduit à étudier le milieu dans une maîtrise universitaire soutenue en 1995 à l'Université François Rabelais de Tours. En étudiant « l'approche socio professionnelle du métier », j'ai été le premier à investir ce champ de recherche et toujours le seul malheureusement à ce jour. Encouragés par mes professeurs, je n'ai que fait que suivre le chemin ouvert en 1995. Résultat :

- de nombreuses études et cinq ouvrages publiés aux éditions L'harmattan : La scierie française un métier d'expert, La scierie française et ses enjeux, la scierie française et son avenir, la scierie française et la production, la scierie française et le commercial.

-la création de l'Observatoire du métier de la scierie et de son club de scieurs développeurs en 2003.

Ma démarche a aussi une volonté humaniste. Dans cet esprit l'Observatoire est à l'origine du seul mémorial en l'honneur des 100 victimes de l'exploitation des chablis de 1999. Stèle implantée à Grandris dans le Rhône en août 2004 et financée par 50 donateurs de toute la France.

Vous m'avez demandé de vous parler de la scierie artisanale, c'est pour moi un plaisir puisque je viens de ce milieu et une occasion de faire le point sur ce secteur de la scierie française qui compte peu au niveau du volume scié, mais énormément en matière de développement local et territorial. Avec l'Observatoire du métier de la scierie et son réseau d'entrepreneurs, nous avons travaillé le sujet en 2009 (dossier Bois international et séminaire de décembre) et je vous renvoie aux conclusions visibles et gratuites sur le site de l'observatoire : **http://chalayer-scierie.chez-alice.fr**.

Aujourd'hui en octobre 2013, je vais refaire un point à travers les sujets suivants **:**

1-Etat des lieux
2-Structuration
3-Problématiques et contexte général
4- Deux logiques en opposition ou en complémentarité entre industrie du sciage et artisanat
5-Organisation systémique et production type scierie industrielle
6-Organisation systémique et production scierie artisanale
7- La scierie artisanale : Faiblesses, atouts, menaces, opportunités, perspectives d'avenir
8-Conclusion

LA SCIERIE AUJOURD'HUI :

1-Etat des lieux (selon les données Agreste[1]) :

La scierie française comprenait en 2010, **1744 entreprises.** Selon une estimation de l'observatoire du métier de la scierie, elles seraient 1540 en 2012. Elles étaient 3604 en 1992, soit :

- une perte de 2064 scieries en 20 ans,
- une perte d'une grosse moitié des scieries en 20 ans,
- une perte de 1000 scieries par décennie,
- une perte de quelque 100 scieries par an,
- une perte d'1 scierie tous les 3 jours.

L'effectif salarial était de 22 000 en 1992 et d'environ 10 000 en 2010, soit une perte de plus de la moitié des salariés de scierie en vingt ans.

En 1992 la production était de 10 169 Mm3, celle de 2010 était de 8 491 Millions de m3 : 1 336 Mm3 en feuillus et 6 894 Mm3 en résineux (différence de volume : sciages tropicaux et bois sous rails et merrains), soit en près de vingt ans, une régression de 1 678 Mm3. Un volume de production en augmentation cependant dans le résineux, 7 Mm3, et en régression de 50% dans le feuillu qui enregistrait 3 303 Mm3 en 1990 !

Le classement du trio de tête des régions productrice de sciages est : L'Aquitaine avec 1 496 169 m3, Rhône-Alpes 1 146 805 m3 est la Franche Comté 863 778 m3.

2-Structuration (selon Agreste et classement observatoire métier scierie) :

En 2010 le milieu se structure ainsi :

- La scierie artisanale, 60% de l'effectif, soit 1038 scieries produisant 600 000 m3, 7% du volume, soit 600 m3 de sciages/scierie.
- La scierie semi-industrielle, 22% de l'effectif, soit 390 scieries produisant 1 335 000 m3, 16% du volume, soit 3 423 m3 de sciages/scierie.
- La scierie industrielle, 18% de l'effectif, soit 316 scieries produisant 6 380 000 m3, 77% du volume, soit 20 190 m3 de sciages/scierie.

A noter qu'il y a aussi :

- 637 scieries résineuses, 36.5% de l'effectif, produisant 6 611 000 m3, 80% du volume, soit 10 378 m3 de sciages/scierie.
- 371 scieries feuillues, 21% de l'effectif, produisant 1 151 000 m3, 14% du volume, soit 3102 m3 de sciages/scierie.
- 736 scieries mixtes, 42.5% de l'effectif, produisant 554 000 m3, 6% du volume, soit 753 m3 de sciages/scierie.

1 Service de la statistique et de la perspective : www.agreste.agriculture.gouv.fr

3-Problématiques et contexte général :

-Malgré un gisement de 16 millions d'ha générant une production biologique annuelle de 85 Millions de m3/an : 51 Mm3 feuillus et 34 Mm3 pour le résineux (IGN 2010), il y a seulement un prélèvement de 20 Mm3 en feuillus et 20 Mm3 en résineux.

-On constate une concentration du milieu en termes de nombre d'entreprises, d'emplois et de volume produit (essentiellement feuillus).

-Une dépendance aux marchés mondialisés et donc aux prix pratiqués.

-Une part faible des exportations de sciages résineux 628 000 m3 (9% du volume de résineux scié) contre une très forte part des importations 3 3335 000 m3 (essentiellement bois allemands et scandinaves). C'est beaucoup mieux pour le secteur des feuillus qui exporte 428 000 m3 (32% du volume scié) contre 130 000 m3 de sciages importés, (FNB, S.Lochu).

-Mouvement très fort ces vingt dernières années de normalisation, de certification, de caractérisation, de labellisation et de marquage CE pour les sciages résineux.

-Forte influence des marchés du bâtiment, le principal utilisateur de sciage structure. Un marché complété par celui de l'industrie qui utilise les produits de l'emballage.

-Fort recul du secteur du feuillu sur les marchés traditionnels du meuble et de la traverse SNCF et en recherche d'un nouveau souffle : peut-être vers les produits destinés à la construction : charpente, MOB. A plus forte raison lorsque l'on dispose d'un gisement sous exploité représentant les 2/3 de la surface nationale.

-La ressource résineuse nationale survivra-t-elle au prélèvement intensif des « bois à canter » ? L'exemple récent de la Wallonie où selon l'Office économique Wallon du bois, les récoltes atteignent 2.8 millions de m3 pour le seul épicéa alors que l'accroissement n'est que de 2.1 millions de m3.

Un phénomène constaté sur l'ensemble de l'Europe de l'Ouest, qui génère rareté et surtout cherté et prix qui s'envolent. Le seuil de 100 € a été dépassé en fin de printemps en Allemagne pour de l'épicéa. Des tensions naissent entre les grands groupes et les autres scieries plus modestes qui les accusent de monopoliser la matière Un problème auquel il convient d'ajouter le « roulage » de la matière sur des distances très importantes qui grève encore les coûts et fait vaciller les bilans financiers en équilibre précaire dans certains groupes. Quel potentiel et quelle durée du prélèvement en France sur le gisement « enrésinement FFN » des années 50-60-70 ?

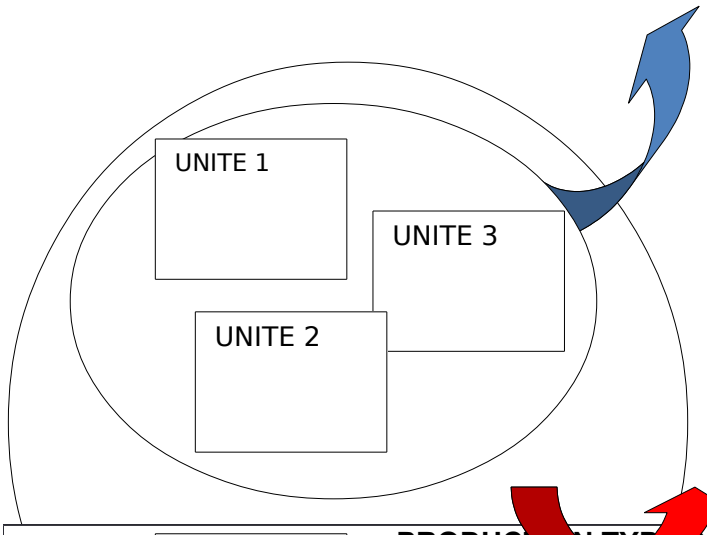
-« Fuite du bois en grumes » vers des pays ou la transformation se fait à bas coûts « sur le dos » du dumping social. Exemple de l'export bois en grume en direction de la Chine (FNB 2012) : Hêtre 144 679 m3. Chêne 120 527 m3. Résineux 188 919 m3. Total : 454 125 m3.

4- Deux logiques en opposition ou en complémentarité entre industrie du sciage et artisanat :

Logique de différentiation : cas des scieries artisanales fixes ou mobiles	***Logique d'uniformisation : cas des scieries industrielles de résineux***
Ressource hétérogène : petits bois, gros bois, essences variées ↓ Acquisition de gré à gré. ↓ Transformation à la demande sur des outils de production souple et adaptable (ruban, déligneuse…) ↓ Produit sur-mesure ↓ Produit particulier. Spécification d'une région. Application du concept « bois local » ou « bois d'ici » (ex. Interpro. Normandie mais aussi concept des 3 E de l'observatoire métier scierie de 2010) ↓ Vente directe ↓ Circuit court ↓ Clientèle utilisatrice locale : professionnels, particuliers, agriculteurs…	Ressource homogène : Bois diamètre moyen dit à canter ↓ Acquisition « contrat d'approvisionnement » ↓ « Cantérisation » et production massifiée ↓ Produits standards ↓ Produits génériques répondant à des cahiers des charges : normes de sciage, marquage CE, certification… ↓ Vente indirecte : par l'intermédiaire du grand négoce, GSB, coopératives, courtiers… ↓ Circuit long ↓ Clientèle utilisatrice : inconnue du producteur (artisans, BTP, charpentiers, constructeurs de MOB, particuliers…)

Beaucoup de grosses scieries françaises sont à cheval sur les deux logiques et ont gardé une ligne de sciage (ruban) afin de donner de la souplesse et de transformer les gros et longs bois en vue d'obtenir des produits sur-mesure. Une niche bien utile en période de vache maigre. Héritage du passé. Possibilité de valoriser dans la culture de l'économie.

5-Organisation systémique et production type scierie industrielle :

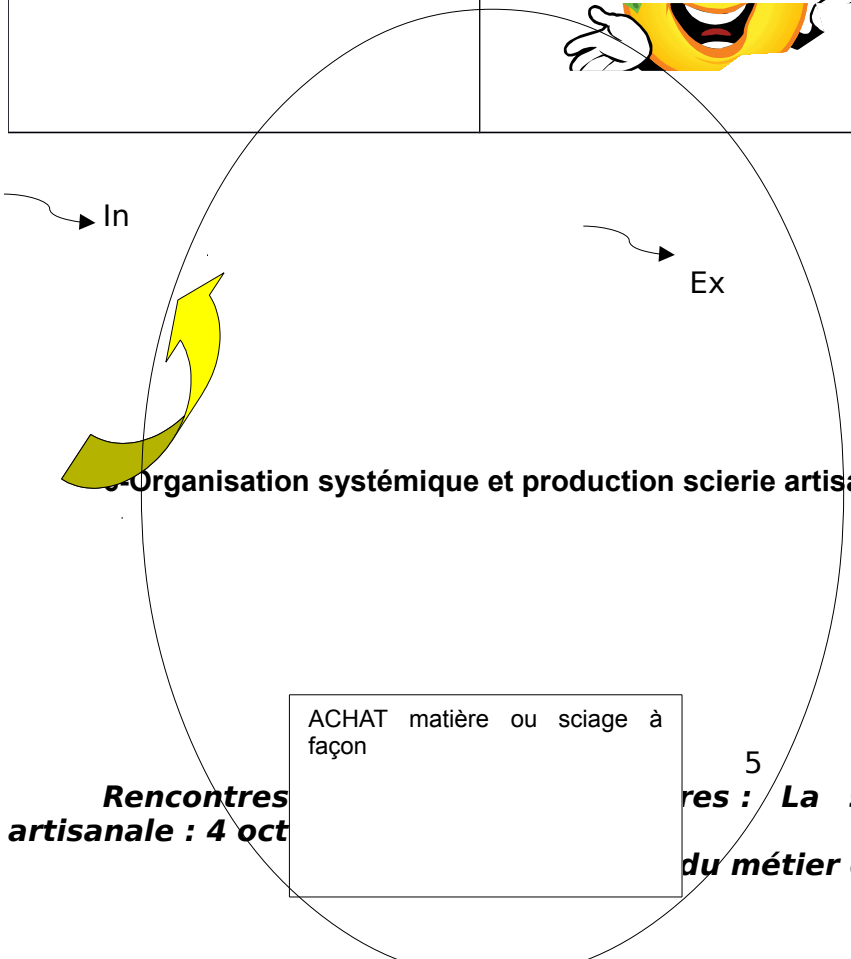


GROUPE MERE

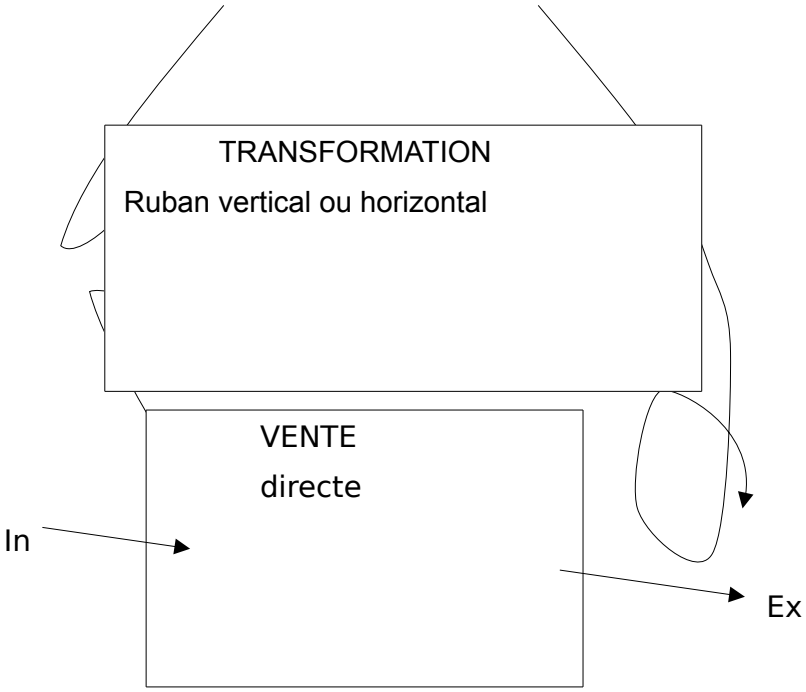
Installé dans le pays d'origine

Scieries « satellisées » à l'étranger à proximité ou au cœur d'un gisement forestier le temps du prélèvement et démontées ensuite ou arrêtées par cessation d'activité ou dépôt de bilan ou revendues…

PRODUCTION TYPE SCIE		
Calibrage		nement
Cantérisation		é, marqué CE de la pate à de l'énergie
Marché		Sciage brut « tombant de scie » Bois séché Bois techniques : BMR, Contre collé, abouté… PCS : panneau, pate, énergie
Distribution		Négoce GSB Courtier Coopérative



Organisation systémique et production scierie artisanale :



LA SCIERIE ARTISANALE c'est :

60% de l'effectif soit 1038 scieries, produisant 600 000 m3 pour 7% du volume total de sciage.

Volume de production tout autant qu'une scierie industrielle géante.

L'essentiel des scieurs sont en scieries fixes mais il existe une soixante de scieurs mobiles réunis au sein du SMAF.

7- La scierie artisanale : Faiblesses, atouts, menaces, opportunités, perspectives d'avenir :

FAIBLESSES DE LA SCIERE ARTISANALE

-Travail « au fil de l'eau ». C'est-à-dire comme les affaires viennent.
-Faibles moyens capitalistiques.
-Peu de cohésion de groupe..

-Peu de syndicalisme, à part l'expérience des scieurs mobiles qui ont créé en 2009 le SMAF (Scieries mobiles et artisanales de France) http://scieries-mobiles.com.

-Pas toujours les savoir-faire (cas des scieurs mobiles se lançant dans l'activité sans formation sciage et surtout affûtage).

-Pas toujours le matériel adapté et en bon état. Beaucoup de matériel ancien ou changé mais de seconde main qui est issu d'une scierie plus importante. Problème de mise aux normes : poussières, bruit, électricité, sécurité…

-Pas toujours les connaissances nécessaires sur le matériau bois (vie, résistance, durabilité), sa mise en œuvre et sa préservation, manque de formation.

-Souvent plus investi vers l'amont (achat du bois) que vers l'aval (vente, revalorisation).

-Culture du « tombant de scie », peu de valorisation : séchage, rabotage, usinage.

-« Patron ouvrier-chef d'orchestre et homme à tout faire : achat matière, sciage, vente, secrétariat, affûtage…

-Entreprise souvent peu visible : installation à la campagne et près de la ressource

-Pas vraiment de démarche commerciale : visite client, panneautage, lieu d'accueil dédié, personne attitrée pour l'accueil et le suivi client, site Internet. Ou encore encart publicitaire, sponsoring…

-Soutien difficile : banquier, assureur, chambre consulaire (ch. De métier ou d'agriculture), interprofession, commune…

-Pression du voisinage : bruit, poussière…

ATOUTS DE LA SCIERE ARTISANALE

-Implantation au cœur des massifs forestiers.

-Proximité de la ressource. Circuit court. Bilan carbone très intéressant.

-Entreprise souvent familiale.

-Passion du métier.

-Vente directe et donc contact direct : très vrai pour les scieurs mobiles.

-Application au plus près de la matière.

-Capacité technique et souplesse à valoriser les gros bois, les longs bois, les essences diverses…

-Travail en circuit court aussi bien à l'amont qu'à l'aval mais attention selon les technocrates de Bruxelles, une filière courte désigne « une filière avec peu d'intermédiaires. Ainsi un sciage venu de Suède et sans intermédiaire, c'est court… »

MENACES SUR LA SCIERIE ARTISANALE

-Normalisation réglementaire des sciages. Plus de possibilité de réaliser des produits sur-liste.

-Viabilité des petites structures : charges, assurance, normes sécurité, difficulté à vendre à des prix compétitifs…

-Difficulté à s'approvisionner (tant en volume qu'en coût d'achat à cause de la pression des grands groupes)

OPPORTUNITES DE LA SCIERE ARTISANALE

-Valorisation du « fait ici » et « bois d'ici » (concept dans l'air du temps).

-Transformation d'un produit issu de la nature : valeur écologique.

-Le bois scié sort des charpentes cachées et se montre : bardage, structure MOB, parquet large, traverses paysagères…

-Attrait pour les essences en marge des plus connues : châtaignier en parquet et bardage par exemple…

-Potentiel clientèle des néo ruraux.

-Potentiel en direction des autoconstructeurs.

-Marché en plein développement de la MOB : 5000 mises en chantiers en 2000, plus de 15 000 aujourd'hui.

-Plus d'incitation des pouvoirs publics en direction de l'emploi du bois et du bois local (bilan carbone) dans la construction d'ouvrages publics.

-Reconnaissance dans le rapport du Pipame[2] 2012 : «*Prospective sur le marché actuel des nouveaux produits issus du bois et des évolutions à échéance 2020 »*. Mesure 11. Encourager la modernisation et le développement des scieries de plus petite taille autour de projets locaux. (voir détail en annexe)

-Reconnaissance dans le rapport du CGAAER[3] 2012 : « Meilleure valorisation de la ressource forestière sous forme de sciages ». La recommandation R4 : Promouvoir l'association des territoires sur des projets ciblés, en particulier pour les scieries artisanales. (voir détail en annexe)

-Vente directe : vente moins chère que la grande distribution. Grande distribution qui marge à X 2 pour un produit brut, X 3 pour un produit séché, X 4 pour un produit raboté, X 5-6 pour un produit profilé.

-Un syndicat chez les scieurs mobiles : SMAF, Un groupement de scieurs artisans dans le Tarn (à l'initiative de la chambre de métiers du Tarn). L'expérience du centre ressource de la chambre de métiers d'Epinal pour le soutien aux scieurs artisans (Isabelle Mollin). Quelques autres groupements confidentiels associant des scieurs mais aussi des charpentiers, constructeurs bois et menuisiers : Artisans bois Morvan…

PERSPECTIVES DE LA SCIERE ARTISANALE

-Concentration du secteur. Combien restera-t-il de scieries dans 10 ans, dans 20 ans ? Une scierie disparait tous les 3 jours : dépôt de bilan, pas de repreneur, départ à la retraite de l'exploitant…

-Pression à l'achat des bois, du banquier, de la famille, environnementales (pollutions sonores, bruit…), sociales et législatives (emploi, temps de travail), techniques (mise en conformité du matériel)…

-Pression des normes de sciage, de la certification, du marquage CE...

-Evolution des habitudes d'utilisation des produits bois par les professionnels : concurrence des bois reconstitué, aboutés, contre collé par rapport au bois massif (bois brut). Quel avenir du « sciage sur liste » ?

-Lobbying des « gros faiseurs » sur les prix des grumes et des sciages ainsi que sur la caractérisation des produits (vente de bois normé)

-Mise en avant de « la scierie de service idéale » (voir annexe scierie de service idéale) :

- En devenant un vendeur de services (sciage, revalorisation, panneaux, quincaillerie, transport, levage…).
- En faisant de la pédagogie pour vendre à sa juste valeur des services, des produits et du conseil.
- En étant visible commercialement : panneau, pancarte, encart publicitaire, sponsoring, net... En changeant peut-être l'emplacement de son site ?
- En mettant en place un accueil des clients digne de ce nom : zone pour garer le véhicule, bureau accueillant, une personne dédiée à l'accueil téléphonique et sur le terrain de la scierie.
- En mettant en image le bois : vitrine de matériau et de savoir-faire.
- En revalorisant davantage les produits : séchage, rabotage…
- En s'ouvrant davantage sur l'extérieur et en se forçant de sortir « la tête du guidon » pour suivre des formations, soutenir un mouvement associatif-syndical…
- Travailler tous les « aspects écologiques » :
- Coupe du bois en « bonne lune » : bois luné.
- Eviter le traitement en choisissant les bonnes essences en fonction de l'emploi.

---

2 Le pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (PIPAME) a pour objectif d'apporter, en coordonnant l'action des départements ministériels, un éclairage de l'évolution des principaux acteurs et secteurs économiques en mutation, en s'attachant à faire ressortir les menaces et les opportunités pour les entreprises, l'emploi et les territoires.

3 Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux.

-Tracer de bonnes pratiques avec une charte. Exemple Charte des 3 E (écologie, économie, éthique) initiée par l'observatoire du métier de la scierie en 2010 et mise en œuvre par la scierie Vadot. Voir annexe)

-Travail en réseau et regroupement avec d'autres scieurs mais plus sûrement avec d'autres acteurs de la deuxième transformation : charpentiers, menuisiers, constructeur maison ossature bois…

-Freins de plus en plus levés à la construction en bois local dans le domaine public[4]. Démarche même de l'exemplarité avec le projet des « 100 constructions publiques en bois local ».

- Le feuillu qui pourrait retrouver ses lettres de noblesse et son leadership grâce à l'emploi dans la construction.

8-Conclusion :

Malgré la concentration du milieu, je suis très confiant sur le devenir de la scierie artisanale.

Comme sa grande sœur, la scierie industrielle, si elle veut perdurer, elle n'aura pas d'autres choix que d'aller vers des adaptations techniques et commerciales par de la formation afin de capter la clientèle et la fidéliser.

La scierie artisanale faite de bric et de broc aura vécu. Il conviendra de fournir du bon travail (qualité du sciage : rectitude, respect des épaisseurs, aspect de surface…). Il conviendra de donner une bonne image de son entreprise et être en plus du vendeur de sciage, un vendeur de services et de conseils…

Le « patron ouvrier », le chef d'orchestre qu'est le patron de la scierie artisanale devra davantage déléguer en s'entourant de compétences.

Perdurer, exigera une structuration professionnelle et syndicale. Les scieurs mobiles ont ouvert la voie en 2009 en créant le SMAF. Pourquoi ne pas agrandir cette structure en incluant les scieries fixes ? Créer une fédération avec des permanents qui s'occuperaient véritablement des problèmes spécifiques à cette branche professionnelle et du développement de ce milieu. Idée que j'avais déjà développée en 2006 dans « La scierie française et son avenir ». La chambre des métiers d'Epinal, Isabelle Mollin et ses deux ingénieurs ont ouvert une voie de 2009 à 2012, mais faute de soutien financiers, la démarche est en sommeil !

En tout cas, le sciage artisanal doit continuer à exister de part ce qu'il apporte au monde rural : service, revalorisation d'un produit, emploi direct et indirect… La plus grosse entreprise de sciage de France produit 600 000 m3 de sciage et très certainement avec un bien meilleur rendement matière que dans la scierie industrielle car la « cantérisation » existe très peu.

De gros potentiels existent mais l'enjeu de taille sera de savoir « comment y aller ? »

Y aller seul et affronter très certainement le découragement et l'échec.

Y aller collectivement plus certainement afin de construire les bases d'un renouveau de la scierie artisanale que j'épaule passionnément depuis plus de 30 ans avec ma passion, mes études et mes conseils…

Ma satisfaction très sincère est de voir la mise en musique de mes préconisations chez des scieurs souvent trop isolés. Je citerais par exemple :

- une amélioration de l'accueil et de l'image de nombreuses scieries,

-les quelques regroupements de scieurs artisans,

-la tentative de fédérer et d'accompagner les scieurs artisanaux de France…

Votre séminaire aura une fois de plus permis de parler du sujet et de faire avancer la cause des scieries artisanales. Un gros travail reste encore à fournir dans le bois et son « sillage »…

Maurice CHALAYER 4 0ctobre 2013

4 Les communes forestières cherchent à développer les filières locales du bois. Leur fédération nationale, la Fncofor qui rassemble 5.000 propriétaires de forêts, constate que son programme *« 100 constructions publiques en bois local »* lancé début 2012 fait boule de neige. Une dizaine de projets de bâtiments en septembre 2012 à plus de 35 en mai 213.

ANNEXES

Extrait du Rapport du Pipame 2012

Prospective sur le marché actuel des nouveaux produits issus du bois et des évolutions à échéance 2020

Mesure 11. Encourager la modernisation et le développement des scieries de plus petite taille autour de projets locaux

Rationnel
Parallèlement au développement des grosses scieries, le maintien des petites scieries permettra d'adresser un marché local et de niche. Pour davantage de compétitivité et de modernisation, les regroupements et mutualisations d'équipements doivent être favorisés.

Actions à mettre en œuvre
Dans le but d'encourager la modernisation et le développement des scieries de plus petite taille, deux actions majeures doivent être envisagées :

Communiquer sur les financements existants et faciliter leur accès
Comme indiqué au sein de la mesure 10 ciblant les scieries de taille importante, plusieurs dispositifs sont accessibles et mobilisables par les scieries de petite taille : le fonds ADIBOIS, le Fonds bois, le Fonds de modernisation des scieries et le prêt participatif de développement filière bois sur lesquels une campagne d'information est nécessaire pour rappeler aux acteurs de la 1ère transformation les outils financiers mis à leur disposition.
Les collectivités devront assurer l'accès à l'information pour les acteurs de la première transformation et la mise en réseau des scieries afin de faciliter les échanges. Les financements sont, quant à eux, fournis par les fonds de soutien existants, dont OSEO et le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire, qui doivent poursuivre leurs actions. Les interprofessions nationale et régionales peuvent jouer un rôle d'information et d'accompagnement au montage de dossiers. Une évaluation pourra de plus être menée au terme d'une ou deux années afin de décider des modalités de reconduction des dispositifs, voire de l'augmentation de la dotation de l'État.
Considérant l'urgence de la modernisation des scieries, ces actions doivent être engagées au plus tôt, dès 2012, et reconduites sur plusieurs années jusqu'en 2020 pour garantir une continuité des actions entreprises et un suivi du développement des scieries.

Mettre en place des AAP régionaux pour aider les scieries de petite taille à s'équiper en favorisant les regroupements, la mutualisation et les projets de valorisation locale
Aux dispositifs existants, pourraient être rajoutés des AAP régionaux pour encourager la spécialisation sur les marchés locaux autour de projets intégrés. Cette action mobilise les Conseils Régionaux auxquels peuvent être associés OSEO et le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire. Les AAP régionaux peuvent être mis en place en 2012, en tant que soutien local.
Les réflexions par ailleurs entamées avec la profession sur la mise en place de facilités de trésorerie et de provisions pour investissements pour les scieries de taille importante (voir mesure 10) peuvent également être envisagées pour des scieries de plus petite taille. Elles devront donc également être prises en compte dans le cadre de cette mesure.

Extrait Rapport du CGAAER 2012

Recommandation R 4 : Promouvoir l'association des territoires sur des projets ciblés, en particulier pour les scieries artisanales

● PA 4 : Développement local territorial

Rappelons que plus de 1000 scieries produisent moins de 2000m3 de sciages par an. Elles participent toutefois au développement territorial et apportent leur quote-part, même si elle est faible, à l'économie locale.

Pour ce type de scieries, l'échelon local, Région, Département, est mieux à même d'impulser une dynamique de développement que le niveau national.

Dans un premier temps, il pourrait être recensé, avec l'appui du Réseau Rural Français et des interprofessions, les opérations exemplaires en la matière telles que celles de :

– l'Espace Bois Jura Doubs concernant le développement économique et touristique de la filière bois,

– l'Association Bois des Alpes qui favorise l'offre de produits bois et de services de qualité et exemplaires en terme de développement durable,

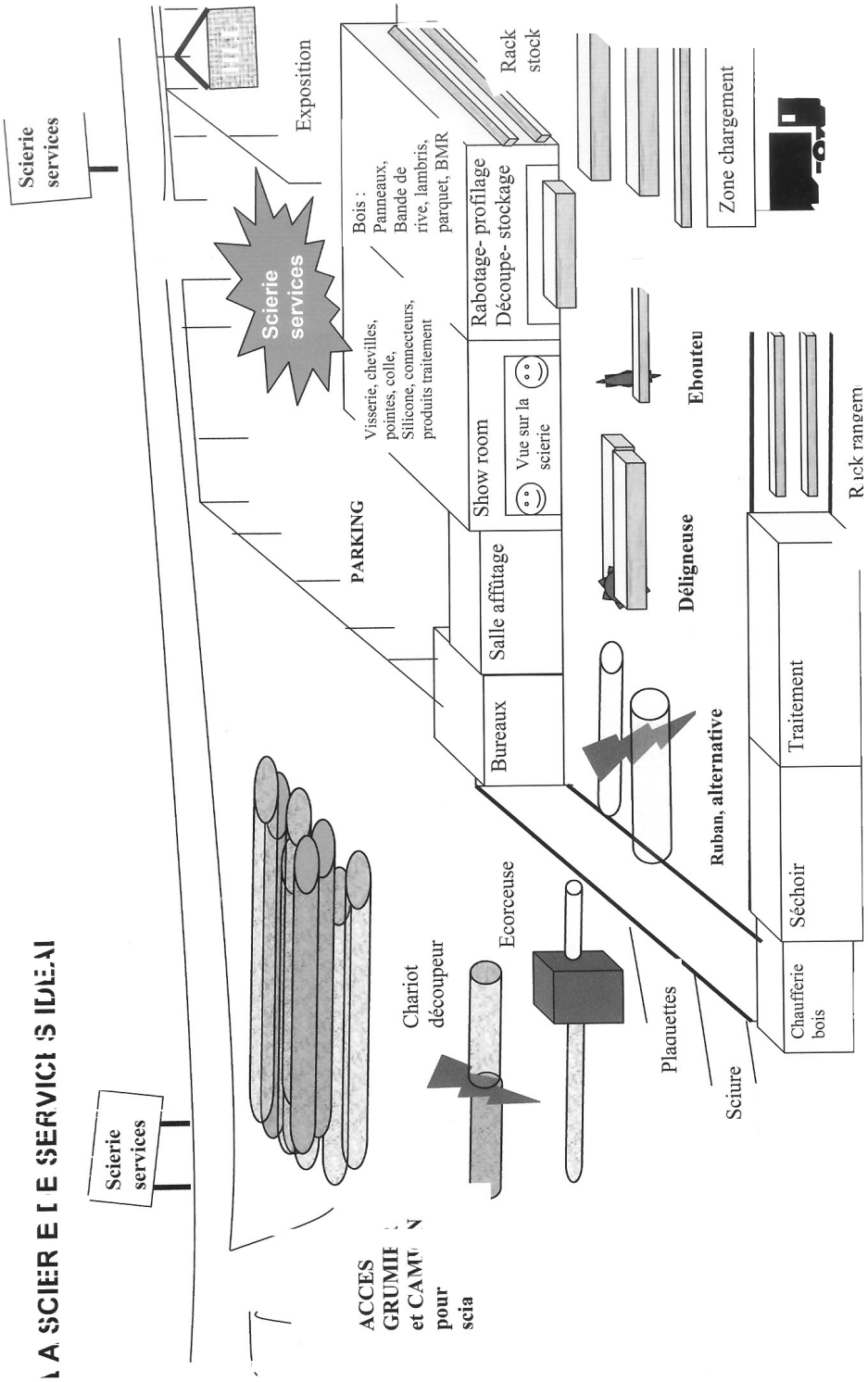
– la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Vosges pour son action en faveur de 35/77

l'utilisation du bois local en construction...

Résultats attendus : Pérenniser et développer les scieries locales artisanales.

Promouvoir l'usage du bois local et les circuits courts.

La scierie de service idéale : extrait de « La scierie française et la production, L'Harmattan 2009 »



MODELISATION La scierie de services idéale:

a- **Situation site :**

- Bonne accessibilité au site et proche de centres urbains ou périurbains.
- Panneautage amont et aval de la scierie et grand format sur le site.
- Facilité d'accès sur le site lui-même (parking).
- Propreté des abords (image de marque).
- Façade personnalisée et colorisée (mettre le bois en avant).
- Enseigne lumineuse.

b- **Vitrine matériau bois et sa transformation :**

- Exposition des produits, le client doit pouvoir « toucher le bois ».
- Vue sécurisée sur le processus de fabrication.
- Démarche «développement durable» en expliquant le recyclage des produits connexes (plaquettes, sciure vers chaufferie).

c- **Accompagnement du client :**

- Accueil.
- Conseil (sur les produits, leur mis en œuvre (plan), le traitement).
- Etablissement de devis.
- Délai. Livraison.

d- Fabrication :

- Produits sur mesure sciage.
- Qualité sciage.
- Degré de siccité.

e- Offrir un panel de produits :

- Panneaux.

- Visserie, pointe, produits de traitement…

- Bois raboté. Bois traité.

f- Service supplémentaire réservé aux professionnels :

- Accès différent que les particuliers.

- Accès direct vers les produits de la scierie. Gain de temps.

- Service rapide.

- Assurer le service levage sur chantier (pour charpente).

- Avoir du stock de sciages standards, de panneaux, parquets, lambris, lames de volets…

g- Publicité- communication :

- Maintien d'une « publicité de notoriété » (2 à 3 fois/an).

- Opération « portes ouvertes » et mise en scène des produits.

- Plaquette soignée mettant en avant la diversité des produits et des services.

- La présence sur le Web, un plus pour être connu mondialement.

II- La scierie de production idéale :

- Une contractualisation des approvisionnements.

- Un matériel de production très bien ciblé par rapport au type de production.

- Un site de production éloigné, si possible, des villages, des villes…

- Un site de production bien isolé (pollution sonore).

- Du personnel qualifié.

- Une spécialisation mais aussi des produits de niche à forte valeur ajoutée (Bois massif reconstitué,

taille charpente, lambris, moulure, parquet…).

- Une démarche industrielle pour optimiser la productivité.

- Un marquage des produits pour une identification claire et rapide.

- Un classement qualitatif selon les normes en vigueur.

CHARTE BOIS DES 3E

Le club des scieurs développeurs signe « la charte bois des 3E »

Le bois français a de nombreux atouts (diversité des essences, essences prestigieuses, qualité remarquable et surtout proximité de la ressource) mais doit faire face à une concurrence vive des bois étrangers. Pour rappel, un tiers de notre consommation de sciages, soit plus de 3 millions de m^3, est importé : 2 Mm^3 des Pays Nordiques et 1 Mm^3 d'Allemagne.

Le club des scieurs développeurs signe « la charte bois des 3E », créée à l'initiative de Maurice Chalayer, président fondateur de l'Observatoire du métier de la scierie. Cette démarche s'adresse à la petite scierie comme à la grosse dans le but de valoriser tout ou partie du bois issu de la proximité. Une proximité à définir en fonction de la taille de la scierie.

La charte se veut :

- **source de loyauté, de notoriété et de qualité**.
- **source d'affichage transparent de la provenance (lieu et distance)**
- **source de garantie environnementale, sociale et économique**

La charte bois des 3E vise à redonner des **valeurs tracées au bois local prouvant sa gestion durable et raisonnée :**

- **La valeur Ecologique :** grâce à un bois prélevé : essence …. …… dans un rayon de …… kilomètres, dans un lot de ……m^3 et aussi traité avec un produit ……..respectant les règles environnementales en vigueur.

- **La valeur Economique** : grâce à la vente directe et à la suppression des intermédiaires, c'est une garantie de prix moins élevé pour l'acheteur mais aussi l'assurance de fournir du travail au bûcheron, au débardeur, au transporteur et à l'ouvrier de scierie, aux employés de bureau et commerciaux ainsi qu'aux fournisseurs d'outils, soit au final ……personnes.

- **La valeur Ethique** : Grâce à un bois prélevé au mois de……..20.., en forêt de ……..située sur la commune de …… dans le département de ……Grâce aussi au respect des dispositions réglementaires relatives à l'hygiène, à la sécurité et à la santé des personnes, la loyauté des transactions commerciales et à la protection des consommateurs.

Charte signée entre la scierie :…… N°adhérent :……

et le client :……

Signature du scieur

Signature du client

Fait le ……..à …….

Observatoire du métier de la scierie.

Le charbonnier. 69870 Lamure sur Azergues

CHARTE BOIS DES 3E

Engagements du scieur

Engagement n°1 : Respecter le principe de loyauté visant à indiquer sur un document fourni au client, le **lieu de prélèvement** dont est issu le sciage vendu, le **nombre de personnes** qui ont participé au prélèvement du bois, à son exploitation et à sa transformation.

Engagement n°2 : Marquer du logo 3E les produits vendus sous le principe de la charte bois 3E.

Engagement n°3 : Expliquer la démarche et les engagements à ses clients mais aussi à ses partenaires professionnels et aux salariés de la scierie.

Engagement n°4 : Viser la charte donnée au client et archiver un double

Engagement n°5 : Accepter d'être audité et de participer au groupe d'évaluation du club des scieurs développeurs.

Engagement n°6 : Valoriser les savoir-faire et les acteurs professionnels.

Validation de la charte :

La scierie ……siégeant à……s'engage à valoriser « La charte bois 3E » initiée par l'Observatoire du métier de la scierie. Aucun engagement financier de la part de la scierie si celle-ci fait partie du club des scieurs développeurs et de leurs partenaires.

Signature : **Date**

Observatoire du métier de la scierie

Le charbonnier

69870 Lamure sur Azergues

04.74.03.15.95

chalayermaurice@hotmail.fr