

RAPPORT FINAL:

ANALYSE DES PERSPECTIVES D'EVOLUTION DES SCIERIES RESINEUSES DE LORRAINE

à



15 H BD JOFFRE

54000 NANCY

TEL: 03 83 37 54 64

LE 10 SEPTEMBRE 2008

SOMMAIRE

	N° page
Avant propos	3
Synthèse	4
I- Lancement de l'étude	8
II- Analyse de la situation actuelle des scieries résineuses de Lorraine.....	9
II-1. Entretiens en face à face avec des scieries représentatives des différents profils de la profession et les présidents de syndicats de scierie	9
II-2. Etude documentaire.....	43
II-3. Benchmarking	56
II-4. Synthèse des données recueillies	63
III- Etablissement de différents scénarii de développement	74
IV- Annexes	86

AVANT PROPOS

Nous vous prions de trouver pages suivantes le rapport de mission d'investigation et de prospective de la filière bois première transformation de Lorraine que vous nous avez confié, ainsi que sa synthèse.

Le rapport est rédigé conformément aux indications du cahier des charges de la consultation et selon le plan de notre réponse, après modifications apportées lors du comité de pilotage intermédiaire de juillet 2008, réunissant la DRAF de Lorraine et le Conseil Régional de Lorraine comme partenaires financiers et Sélection Vosges en tant que partenaire technique.

Cette étude prospective permet d'évaluer les perspectives d'évolution des scieries de Lorraine, en commençant par l'établissement d'une typologie des entreprises, puis en construisant des scénarii de développement de la filière à moyen terme. Elle est renforcée par la connaissance approfondie de la filière et les nombreuses actions que le cabinet Carrière Consultants y a réalisées.

D'une part, l'étude s'appuie sur des entretiens auprès d'un échantillon représentatif de la filière, d'une vingtaine d'interlocuteurs, dont les trois présidents des Chambres Patronales de Lorraine.

Ces professionnels recouvrant toute la géographie du Massif Vosgien, les spécificités technico économiques régionales des scieries sont ainsi prises en compte.

D'autre part, l'étude étaye ses conclusions par une étude documentaire et comparative permettant de visualiser l'environnement externe de ces entreprises au plan national et international.

A fin juillet, tous les rendez-vous possibles ont été effectués, avec les acteurs disponibles dans le temps imparti ; et l'étude documentaire spécifique au recouplement des informations régionales a été réalisée.

Le travail réalisé par Carrière Consultants pourrait être actualisé par le cabinet de façon régulière si le Comité de Pilotage le jugeait utile.

Cela s'apparenterait à une démarche de veille stratégique, qui a été demandée par les professionnels rencontrés.

SYNTHESE

Les facteurs de la crise sont, après le crash de l'économie US, l'arrivée massive et imprévue sur le marché français de produits d'importation très concurrentiels, **massifs et reconstitués**, le coût élevé et de la trop faible qualité de transformation des scieries lorraines, le prix de la matière première locale, et la concentration programmée.

Cela ne fait que révéler une position concurrentielle faible cumulant des lacunes matérielles et immatérielles, aussi bien quantitatives que qualitatives.

Le prix socio économique à payer pour la concentration peut être lourd ; **des scieries moyennes très équipées pensent cependant possible d'opposer avec succès une résistance suffisante aux méga structures** et maintenir ainsi une partie de la profession.

Malgré ses difficultés d'approvisionnements, **la filière lorraine est première française dans nombre de domaines**, si l'on fait abstraction des structures à impact européen comme Siat Braun et Klenk en Alsace, Monnet Sève en Rhône Alpes et en Bourgogne, qui faussent les ratios moyens.

Néanmoins, un **manque d'investissements** dans de nombreux domaines met les entreprises en situation concurrentielle défavorable et donne à l'observateur **une image de faiblesse** industrielle propice à une potentielle implantation technico commerciale.

Il faut à la filière **une image et une réalité fortes** pour qu'elle ne soit pas submergée.

Les risques stratégiques concernent d'une part, une **dégradation** de l'environnement externe, avec **approvisionnements** coûteux, **concurrence** renforcée, **marchés** difficiles d'accès, désaffection de l'intérêt général pour une **filière porteuse** dans l'absence d'appui à la mise en place d'une politique de **reconversion anticipée**. D'autre part, une **dégradation** de leur environnement interne, avec **baisse des moyens** concurrentiels et des ressources par la **disparition de leurs capacités d'investissements**.

Les plans stratégiques sont de deux ordres.

- **Les options défensives**, de repli, feront conserver aux entreprises une **taille petite ou moyenne**, et détermineront leur avenir uniquement dans un objectif de stabilité relative basé sur la **différenciation**, plutôt **qualitative** (services) que quantitative, et la **diversification** dans diverses productions et négoce de petites quantités.

Elle ne mettront pas en place de projet de développement industriel lourd et ne réuniront pas les critères déterminants qui permettront de faire barrage aux importations. A long terme elles ne résisteront pas aux effets de la concentration.

- **Les options offensives** concernent la concentration, la restructuration, **d'une ou plusieurs scieries** moyennes ou importantes autour de projets éventuellement différents mais convergents vers la reconversion de la filière en Lorraine.

Deux options offensives, l'une étant individuelle et l'autre collective, peuvent être menées simultanément. En effet, la répartition des investissements est de niveaux différents : **la modernisation individuelle** de sciage séchage peut s'établir **de 5 à 10 M€**, et **la démarche collective** de BMR et BMA **est supérieure à 20 M€**

Ces deux options sont **complémentaires**, bien que certaines scieries puissent envisager d'aller vers des modernisations individuelles complètes (sciage, séchage, Bois Massif Reconstitué, autres valorisations) sur leur propre site.

Dans ces conditions, la spécialisation et l'optimisation alliées à la réactivité et la souplesse permettront de se différencier, et de lutter efficacement contre la concurrence

Un groupe de quelques scieries lorraines assez puissantes doit atteindre le niveau voulu qui lui permette de prendre une position concurrentielle internationale favorable.

Ce groupe de scieries, caractérisé par la vision **prospective** de ses dirigeants, doit recevoir un **appui financier, politique, moral**, d'envergure.

Un appel à projet individuel pourrait être lancé, dont le cahier des charges, détaillé quant aux objectifs à court et moyen termes, demanderait des réponses appuyées par des **plans de développement multicritères** incluant toutes les ressources de l'entreprise et leurs allocations.

Chaque projet répondant à l'appel ne pourra descendre sous un seuil budgétaire suffisant qui assurera les promoteurs du plan de son importance et ses chances de succès.

Il apparaît clairement qu'un assez petit nombre de scieries semble apte actuellement à fournir une réponse satisfaisante (6 à 8 entreprises).

La modernisation et l'organisation de ces entreprises au plus **haut degré concurrentiel** pourrait nécessiter un investissement de 20 à 30 millions d'€, plus l'apport des entreprises pour les mêmes montants, sous différentes formes d'aides, sous forme de :

- **subventions,**
- **avances** remboursables,
- **avantages fiscaux,**
- **modification des règles d'approvisionnement** auprès de l'O N F,
- autres...

Cette prise de position ayant pour objectif de **diriger fortement une économie** dans des objectifs précis, un **droit de regard** doit être envisagé afin de vérifier les **engagements** pris par les bénéficiaires de la démarche.

Le retour principal sur cet investissement est évident : **préservation d'emplois** directs, indirects, et induits, et **redéploiement d'une filière industrielle majeure** pour la région Lorraine.

Selon le même principe, un **appel à projet collectif** visant à la **valorisation du bois régional** peut être lancé afin d'anticiper sur les évolutions de la demande du marché en **Bois Massif Reconstitué, Bois Massif Abouté** et **autres produits** destinés à la construction..

Impact selon le scénario : dans l'évaluation de l'impact, aucune supputation n'a été prise en compte. L'intervention de certains événements pourraient évidemment accélérer le processus de concentration décrit ci-après :

Métier en concentration rapide relative, avec des **investissements très lourds** indispensables dans un **délai extrêmement court**, et une modification du mode de **management axé sur la qualité**.

Maintien d'un nombre de scieries dont la **taille et la performance** à venir leur permettra un positionnement concurrentiel favorable.

Ressource matière : hors notion d'appauvrissement, besoin d'un changement de comportement des acteurs, attention à l'acheteur unique.

Prévision **d'augmentation de la consommation du bois** dans la construction en France (plus 20 à 30%), sous la forme de **produits normalisés notamment le Bois Massif Reconstitué** que seuls **un site spécialisé** ou des entreprises aptes à une intégration verticale complète pourront fournir.

Social : réduction des emplois de la filière, - actuellement **1 500 emplois directs** en Lorraine- (mais beaucoup moins que dans le cas d'une implantation majeure destructrice de l'ensemble du tissu économique), et **collatéralités** pour les emplois **indirects et induits**, - actuellement au moins **5 000 à 6 000** en Lorraine.

Risques de **trust** de concurrents étrangers, soutenus dans leur pays

Besoin d'une **volonté politique** favorable, active et forte, connotée d'**économie dirigée**.

A un court terme, il faut prévoir le maintien d'une quarantaine d'implantations :

- **une dizaine de scieries qui produisent aujourd'hui plus de 10.000 m³ de sciages**; pour prendre **leur nouvelle place** elles auront atteint le potentiel de production, la productivité, la démarche de **qualité totale** et l'offre des plus puissants de leurs concurrents; 5 ou 6 d'entre elles si elles optent pour l'intégration nécessaire et un site dédié à la transformation pourraient suffire à la demande éventuelle (1 Mm³ de sciages et BMR).
- **une dizaine de scieries qui produisent aujourd'hui moins de 10.000 m³ de sciages**, pourraient se maintenir dans une position moyenne, inconfortable, en se différenciant par des spécialisations ou des diversifications multiples, et devront **s'associer** dans des **projets industriels communs**.
- **une quinzaine de scieries qui produisent aujourd'hui moins de 1.000 m³ de sciages** chacune, serviront les consommateurs conformément à leur **identité**

artisanale, et s'associeront avec des confrères plus importants pour négocier des produits, et bénéficier de services complémentaires à leur production.

Ces prévisions sont comparables à ce qui a pu être constaté dans d'autres filières, dont certaines ont atteint la concentration totale (suppression de la diversité de l'offre et de la concurrence).

La filière bois première transformation a l'avantage d'être réellement porteuse, le scénario final peut être bien plus favorable et bien plus humain; **elle mérite donc une attention particulière de la part des décideurs.**

I- LANCEMENT DE L'ETUDE

Suite à la notification de marché, le démarrage du travail a été organisé avec Gipeblor.

Le cabinet s'est rapproché notamment de l'**interlocuteur désigné** sur cette mission, Monsieur Emmanuel Cuchet, Secrétaire Général de Gipeblor, avec qui le cabinet a communiqué régulièrement.

Les éléments utiles au démarrage de la mission ont été transmis, concernant notamment :

- **Le contexte et les objectifs de l'étude,**
- **Les actions ou projets en cours en ce qui concerne le secteur d'activité,** pouvant orienter les réflexions,
- **Les sources documentaires à solliciter,** et les informations déjà disponibles,
- **Les cibles et les outils de l'enquête:** entreprises à interroger, guide d'entretien, courrier d'introduction....

Le calendrier de l'intervention a également été précisé, les dates de réunions intermédiaires, l'échéance pour la remise du rapport final...

En complément, **une réunion de travail** a été organisée avec la DRAF pour traiter plus spécifiquement les aspects documentaires et statistiques.

II- ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE DES SCIERIES RESINEUSES DE LORRAINE

II-1. Entretiens en face à face avec des scieries représentatives des différents profils de la profession et les présidents de syndicats de scierie

a) Etablissement des fichiers à interroger

➤ Les scieries

En concertation avec les membres du comité de pilotage, le cabinet a proposé une liste contenant de nombreuses scieries de résineux lorraines qu'il serait possible d'interroger, et qui sont représentatives des entreprises de la filière, au plan de la taille, de l'activité, des types de consommation matière et de l'implantation géographique.

La sélection finale a été réalisée par GIPEBLOR et Sélection Vosges.

Les scieries sélectionnées panachent des entreprises indépendantes, des entreprises membres d'organisations professionnelles telles que: Sélection Vosges, Chambres Patronales Départementales, Groupements d'achats comme Scieries des Vosges, ou de vente comme Fibre Lorraine...

Dans la perspective de mise en œuvre de plans d'actions collectifs, l'échantillon a été orienté par les commanditaires de l'étude vers des scieries de taille un peu plus importante que la moyenne régionale.

A posteriori, l'échantillon a été comparé à la population de départ, qui présente la répartition de l'ensemble des scieries de résineux de Lorraine selon leur volume annuel de sciage.

Le tableau ci-après en donne connaissance.

Echantillonnage au vu de la population de départ :

Volume annuel de sciages	Nb de scieries dans l'échantillon	% de l'échantillon	Nb de scieries dans la population de départ	% population de départ
< 1 000 m ³	0	0	32	33
1 000 à 3 999 m ³	1	8,3	28	29
4 000 à 7 999 m ³	3	25	16	17
8 000 à 19 999 m ³	1	8,3	11	11,5
20 000 m ³ et plus	7	58,4	9	9,5
TOTAL	12	100	96	100

Dans la perspective de mise en œuvre de plans d'actions collectifs, l'échantillon a été orienté vers des scieries de taille plus importante.

Liste des scieries de résineux de Lorraine

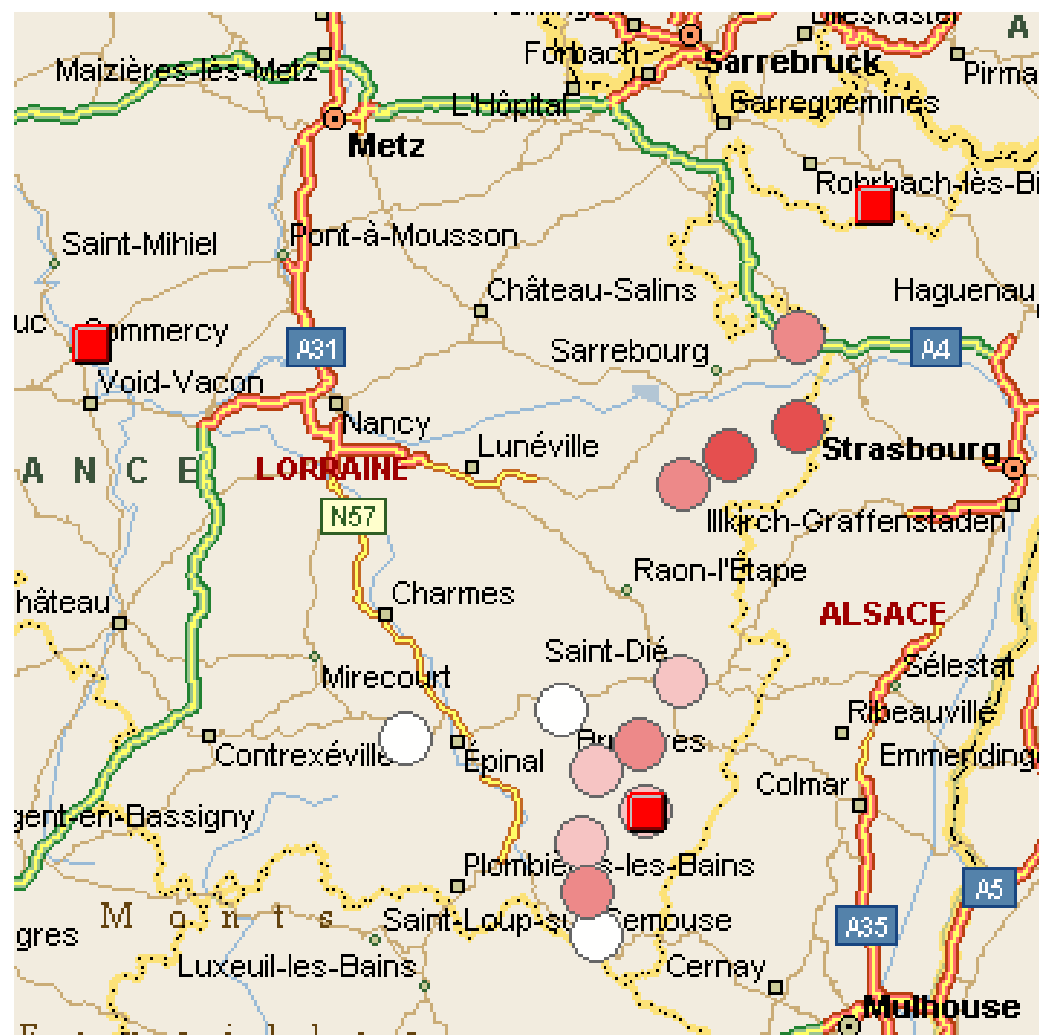
Nom scierie	Nom responsable	Adresse	CP	Ville	Tel	Fax	Mail	Volume annuel de sciage (en milliers m ³)
DUHOUX	M.DUHOUX Francis	13 rue d'Alsace	88 160	RAMONCHAMP	03 29 25 01 93	03 29 25 32 15	francis.duhoux@wanadoo.fr	1-4
VALENCE RENE SA	M.VALENCE Alain	2 route de Saint Dié	88 600	DOMFAING	03 29 50 20 02	03 29 50 16 16	bois-vosgien@scierie- valence.fr	4-8
TONNERIEUX SARL	M.TONNERIEUX Jean-Luc	16 B Route de Mirecourt	88 390	UXEGNEY	03 29 34 57 00	03 29 34 12 08	scierie.tonnerieux@wanadoo. fr	4-8
Scierie GRAVIER	M.AUBRY Michel M.AUBRY Olivier	13 route Rain Brice	88 530	LE HOLY	03 29 61 81 06	03 29 61 88 76	audrey.aubry@wanadoo.fr	4-8
MANDRAY	M.MANDRAY Philippe	Lieu dit Trois scieries	88 100	TAINTRUX	03 29 56 27 20	03 29 55 45 20	scierie.mandray@wanadoo.fr	8 –20
ORIEL (SOCIETE FORESTIERE)	M.ORIEL Gérard	Les Grands Fourrier	88 430	CORCIEUX	03 29 52 77 77	03 29 52 77 78	scierie.oriel@wanadoo.fr	> 20
LEMAIRE ROLAND ET FILS	M.LEMAIRE Jean-Louis	10 rue de l'Abbe	88 210	MOUSSEY	03 29 41 31 12	03 29 41 33 28	scierie.lemaire@wanadoo.fr	> 20
DECKER FRERES SAS	M.DECKER Manuel M.RIVIERES Nicolas	5 Harcholins	54 480	BERTRAMBOIS	03 83 42 50 42 / 06 27 78 10 89	03 83 42 66 56	info@scierie-decker.fr	> 20
GAIFFE CLAUDE SARL	M.GAIFFE Yves	2 rue d'Aumontzey la Corbeline	88 640	JUSSARUPT	03 29 52 69 69	03 29 52 69 68	contact@gaiFFE.com	> 20
GERMAIN MOUGENOT SCIERIE	M.MOUGENOT Bernard	BP 3 – 21B route de Morbieux	88 290	SAULXURES SUR MOSELOTTE	03 29 24 61 89	03 29 24 54 99	accueil@scierie-gm.com	> 20
Scieries réunies d'Abreschviller	M PERRAUD Régis	11 rue Forge	57 560	ABRESCHVILLER	03 87 03 70 04	03 87 03 79 72	rachel-commercial@sra- 57.com regis.perraud@sra-57.com	> 20
Scierie Schenesse	M SCHENESSE	26 A route Hellert	57 850	HASELBOURG	03 87 08 82 11	03 87 08 84 41	scierie.schenesse.germaine@ wanadoo.fr	> 20

La scierie Lemaire Roland et fils ciblée dans la liste de départ, n'a pu se libérer en temps voulu pour participer à l'enquête. Suite au compte rendu intermédiaire, les membres du comité de pilotage ont souhaité compléter l'échantillon par 5 scieries de petite et moyenne taille, afin de porter le nombre final à 16, et rééquilibrer la composition de l'échantillon par taille :

- Mathieu Jean SA à Xonrupt Longemer (88),
- Bastien Scierie SA à Remomeix (88),
- Jung Albert à Berling (57),
- Clement SARL à Basse sur le Rupt (88),
- SA Vinel à Le Syndicat (88).

Nom scierie	Nom responsable	Adresse	CP	Ville	Tel	Fax	Mail
SA VINEL	M.VINEL Jean-Luc	23 route Pont de Cleurie	88 120	LE SYNDICAT	03 29 61 25 98	03 29 61 31 72	scierie-vinel@wanadoo.fr
CLEMENT SARL	M.CLEMENT Sylvain	Pubas	88 120	BASSE SUR LE RUPT	03 29 24 70 03	03 29 61 70 45	scierie.clement@wanadoo.fr
MATHIEU Jean SA	M.MATHIEU Dominique	110 route Relles Gouttes	88 400	XONRUPT LONGEMER	03 29 63 07 18	03 29 63 12 60	scierie.jean.mathieu@wanadoo.fr
BASTIEN SCIERIE SA	M.BASTIEN Marc	65 route de Saales	88 100	REMOMEIX	03 29 56 67 56	03 29 55 54 50	bastien.scierie@wanadoo.fr
JUNG ALBERT	M.DISTEL Patrick	23 rue scierie	57 370	BERLING	03 87 08 00 57	03 87 08 06 46	jung-sa@wanadoo.fr

Implantation des scieries de résineux rencontrées en Lorraine classées par taille en milliers de m³ de sciage Implantation des Chambres Patronales



Légende :

Scieries réparties par taille en m³ de sciage :

- 50 001 à 140 000
- 20 001 à 50 000
- 10 001 à 20 000
- 0 à 10 000
- Chambres patronales

➤ Les chambres patronales de Lorraine

En concertation avec les membres du comité de pilotage, le cabinet a établi la liste des Chambres patronales de Lorraine à interroger.

La liste des Chambres patronales de Lorraine comporte 3 noms, Messieurs François Cuny pour les Vosges, Dany Mangin pour la Meuse et la Meurthe et Moselle, et Monsieur Adolf Gerstner-Riewer pour la Moselle.

Liste des chambres patronales de Lorraine

Nom scierie	Nom responsable	Adresse	CP	Ville	Tel	Fax	Mail
CUNY FRANCOIS SCIERIE	M.CUNY François	69 boulevard de St Dié	88 400	GERARDMER	03 29 60 01 10	03 29 63 30 82	scierie.francois.cuny@wanadoo.fr
WAGENHEIM	M.GERSTNER RIEWER Adolf	57 rue St Hubert	57 620	GOETZENBRUCK	03 87 96 85 14	03 87 96 94 42	wagenheim@wanadoo.fr
MEUSIENNE DES BOIS	M.MANGIN Dany	ZAC de la Mocotte	55 200	VIGNOT	03 29 91 03 64	03 29 91 12 39	smb55@wanadoo.fr

b) Elaboration d'un questionnaire d'enquête

Conformément au cahier des charges, le guide d'entretien a été **préparé par le cabinet en collaboration avec l'interprofession, et présenté avant utilisation** au comité de pilotage pour validation.

Pour les présidents de Chambres Patronales, les questions sont posées pour la globalité des entreprises.

Vos coordonnées

Nom entreprise / syndicat :
 Nom / fonction de la personne contactée :
 Adresse :
 CP – Ville :
 Téléphone : Fax :
 Mail :

Caractéristiques de l'entreprise

1. Quelle est l'activité détaillée de votre entreprise / des scieries de résineux vosgiennes ?

ACTIVITE	M ³ / QUALITE	% CA
Sciage		
Qualité 1 : Menuiserie		
Qualité 2 : Charpente choisie		
Qualité 3 : Charpente et assimilé		
Qualité 4 : Emballage coffrage		
Connexes		
Transformation		
Opération 1 :		
Opération 2 :		
Négoce		
Produit 1 :		
Produit 2 :		
TOTAL		

2. Quelle est la structure de votre entreprise / des entreprises ? (merci de nous fournir un organigramme)

.....

Achats, poids stratégique

3. Pouvez-vous nous donner la répartition selon vos / les différents modes d'achat :

Individuel :
Groupé :
Enchères :
Contrats :
Autres, précisez :

4. Pouvez-vous nous donner la répartition selon vos / les différentes sources d'approvisionnement ?

- % par fournisseur (ONF / CRPF / coopératives...)
Fournisseur 1 : : % achats Fournisseur 2 : : % achats
Fournisseur 3 : :% achats Fournisseur 4 : : % achats

- % par origine géographique (région / pays)
Origine 1 : : % achats Origine 2 : : % achats
Origine 3 : : % achats Origine 4 : : % achats

5. Quelle est la répartition selon les différentes qualités ou types de grumes achetées ? Précisez le prix d'achat de chacune de ces qualités.

BC 20 1 : : % achats BC 30 2 : : % achats
BC 40 et +3 : : % achats Autre 4 : : % achats

6. Quel est votre coefficient d'utilisation matière ?

.....

Ligne ruban :
Ligne canter :

7. A combien s'élève votre marge brute (CA – achats) ?

CA / emploi : donc nombre d'emploi (2007) :
M3 grume / emploi :
M3 sciages / emploi :

Marchés actuels

8. Quels modes de vente pratiquez-vous / sont pratiqués (individuel / groupé...) ?

-
-
-
-
-

9. Quel est le % de CA réalisé par circuit de distribution ?

Circuit 1 : % CA

Circuit 2 : % CA

Circuit 3 : % CA

Circuit 4 : % CA

Quel est votre coût de sciage par m3 ?

Ligne ruban :

Ligne canter :

10. Quel est le profil de vos / des clients, en termes de :

- activité :

- taille :

- localisation géographique :

Santé financière

11. Evolution des chiffres clés sur les dix dernières années :

Années	Chiffre d'affaires	Quantités produites (m ³ sciages)	Résultat
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			
2004			
2005			
2006			
2007			
2008			

12. Quelle est la capacité d'autofinancement actuelle de / des l'entreprise (s) ?

Quelles sont les tendances d'évolution récentes de la CAF?

.....

En pourcentage du CA :

Perspectives d'avenir

13. Quelles sont, selon vous, les évolutions des approvisionnements, de la réglementation, le bilan carbone (votre avis, vos commentaires) ?

.....
.....

Quelle est votre position vis à vis du marquage CE ?

Comment allez-vous le pratiquer ?

14. Quelle est la situation de votre matériel: nature et ancienneté de l'équipement de production ?

.....

a) Quels sont les investissements récents et prévus?

Existe-t-il un plan d'investissements industriels ?

.....
.....

16. Quels sont vos objectifs de production, bois massif, BMR (quantité, qualité, VA, diversification) ?

.....

17. Quels sont vos objectifs de réduction des coûts de revient (achats, productivité, baisse des prix de vente) ?

.....
.....

18. Quels sont vos / les objectifs commerciaux (standards européens, concurrence) ?

.....
.....

Votre opinion sur les disponibilité et le prix de la matière dans les Vosges ?

19. Travaillez-vous / les scieries de résineux vosgiennes travaillent-elles sur des projets communs avec d'autres confrères (spécialisation, regroupement, plate-forme, participations) ?

.....
.....

20. Quel est le profil du / des chef(s) d'entreprise : souhaits, âge, possibilités de succession ?

.....

Avis du chef d'entreprise , avis du consultant

21. Opinion du chef d'entreprise / président de syndicat sur les industries concurrentes étrangères

.....
.....

22. Opinion du chef d'entreprise / président de syndicat sur les matières premières et les productions étrangères

.....
.....

Votre opinion sur le marché mondial et ses répercussions sur le marché français ?

23. Réflexion sur les flux matières (aller – retour)

.....
.....

24. Le chef d'entreprise / le président de syndicat se considère-t-il bien informé stratégiquement pour orienter son développement ?

Avis du consultant sur la vision stratégique du chef d'entreprise / président de syndicat.

.....
.....

25. Opinion du chef d'entreprise / président de syndicat sur la concentration de la filière

.....

26. Quelle est la capacité d'analyse stratégique du chef d'entreprise / président de syndicat des contraintes et atouts (en interne) ?

.....
.....

27. Quelle est la vision du chef d'entreprise / président de syndicat au plan des perspectives, menaces, opportunités (liées à l'environnement externe) ?

.....
.....

Conclusion du consultant :

.....
.....

Suite aux premiers entretiens, le **guide d'entretien a été modifié** sur plusieurs points au vu des informations recueillies et de leur analyse.

Les **produits connexes** (plaquettes, sciure, coursons, écorces) peuvent représenter un pourcentage non négligeable de la production des scieries et de ce fait ont été mentionnés dans le tableau d'activité détaillée de l'entreprise.

La question du **rendement matière** a été différenciée selon que la ligne de sciage utilise principalement une scie de tête à ruban monolame, ou un canter multilames avec mise au carré de la grume dès le premier passage.

En ce qui concerne les **achats de grumes** et leur classement par qualité, la question ne reçoit que des réponses globales.

En effet, sur le massif vosgien, les scieries achètent des lots et les scient en totalité, la plupart du temps sans billonner pour du tri en amont et de la revente.

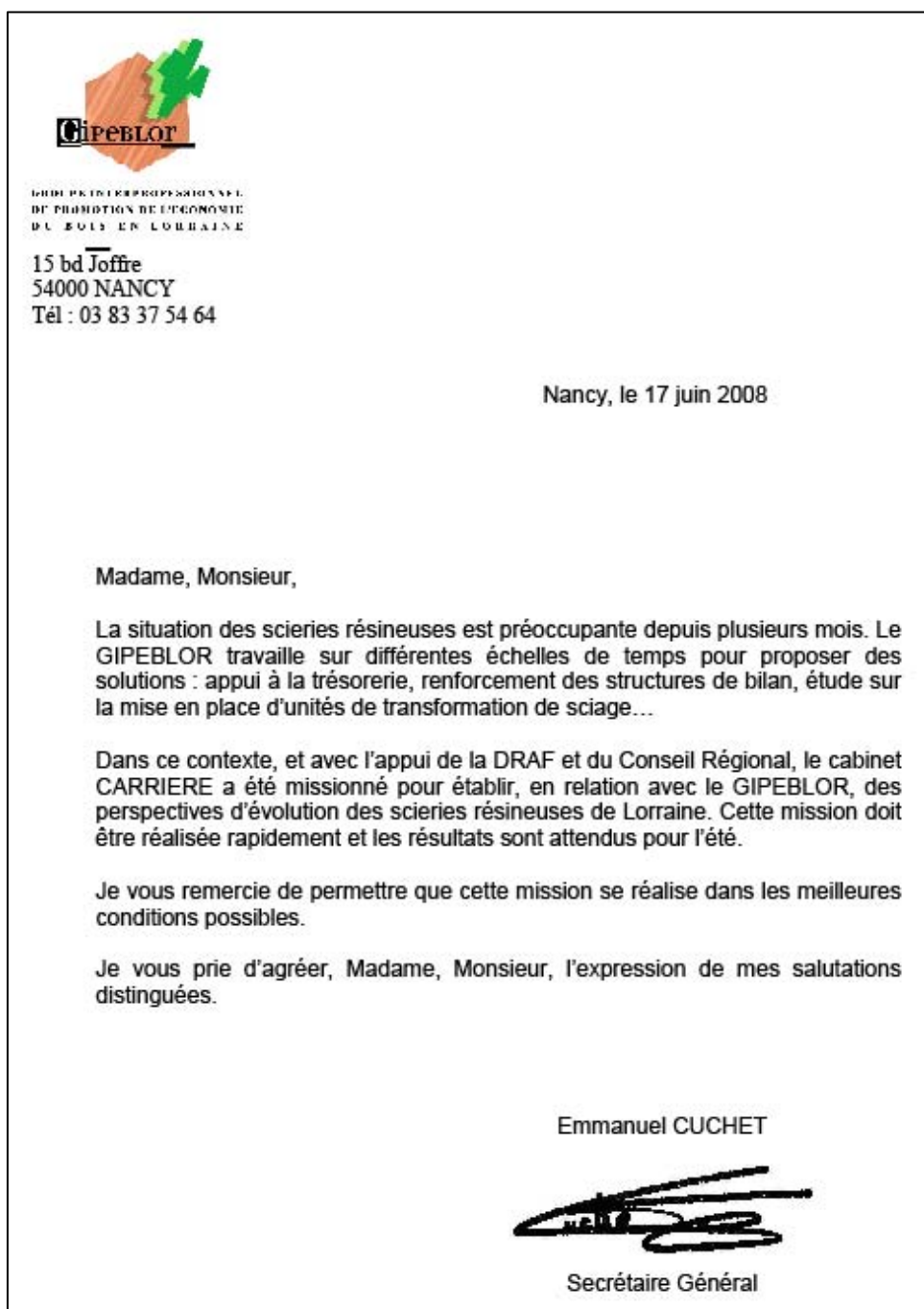
Les catégories finalement retenues pour différencier les achats sont les définitions de diamètres dits BC (bois de charpente) ; soit BC 20, 30, 40 et +.

Enfin, les **informations financières** ne sont pas fournies par certaines scieries pour des motifs de confidentialité.

b) **Organisation des rendez-vous**

➤ **Envoi de la lettre de mission :**

Le cabinet a effectué au préalable à la prise de rendez-vous une **communication officielle**, expliquant la mission confiée au cabinet par le comité de pilotage, à travers l'envoi d'une lettre de mission rédigée par GIPEBLOR.



➤ **Prise de rendez-vous**

Quelques jours après l'envoi des courriers, M. Carrière a pris contact par téléphone avec les interlocuteurs, afin de solliciter un entretien en face à face.

M. Carrière a assuré lui-même la totalité des entretiens avec les dirigeants de scierie.

Le planning des entretiens a été communiqué plusieurs fois au comité de pilotage pour information de l'état d'avancement de la mission.

Un mail de confirmation de rendez-vous a été envoyé à chaque contact accompagné du guide d'entretien leur permettant de commencer à réfléchir aux questions et de rechercher certaines réponses, notamment pour les parties chiffrées.

➤ **Accueil**

L'accueil a été partout excellent, la plupart des chefs d'entreprise se sont ouverts franchement sur les problèmes principaux rencontrés par la filière.

Il faut noter que certains chefs d'entreprise ont été particulièrement intéressés par l'aspect prospectif de la démarche et la possibilité d'être informés régulièrement des possibilités d'avenir réalistes de leur profession face à l'environnement économique général, notamment aux plans matière première, production, productivité et marchés concurrentiels qu'ils n'appréhendent pas toujours suffisamment tôt, disent-ils.

Toutes les entreprises rencontrées sont conscientes de la concentration, aussi bien en amont qu'en aval des unités de production.

Elles se sentent insuffisamment armées, à tous les plans, face à la concurrence étrangère.

Planning des entretiens :

Scieries	
Nom scierie	Date / heure RDV
TONNERIEUX SARL	18/06/08 à 18 h
DUHOUX	19/06/08 à 14 h
Scierie GRAVIER	24/06/08 à 9 h
ORIEL (Société Forestière)	24/06/08 à 17 h
VALENCE RENE SA	25/06/08 à 11 h
GERMAIN MOUGENOT SCIERIE	26/06/08 à 10h30
DECKER FRERES SAS	30/06/08 à 10 h
MANDRAY	01/07/08 à 10 h
Scierie SCHENESSE	04/07/08 à 15h30 et le 24/07/08 à 14h
Scieries Réunies d'Abreschwiller	08/07/08 à 10 h
SA VINEL	09/07/08 à 10h30
CLEMENT SARL	10/07/08 à 16h30
GAIFFE CLAUDE SARL	16/07/08 à 11 h
MATHIEU Jean SA	18/07/08 à 9 h et 21/07/08 à 9h
BASTIEN SCIERIE SA	23/07/08 à 17 h
JUNG ALBERT	25/07/08 à 10 h
Présidents de chambres patronales de Lorraine	
Nom président	Date / heure RDV
CUNY FRANCOIS Scierie	19/06/08 à 10 h
WAGENHEIM	10/07/08 à 10h30
MEUSIENNE DES BOIS	11/07/08 à 14h30

Chaque entretien dure au minimum 2 à 3 heures.

➤ **Rédaction des comptes rendus et analyse des résultats**

Chaque compte rendu d'entretien est saisi informatiquement, puis validé et complété par Philippe Carrière.

L'interlocuteur est ensuite réinterrogé sur des questions permettant d'homogénéiser les divers guides d'entretien.

Les guides ont été retournés finalisés aux entreprises pour aval, tout en assurant la confidentialité des données. Puis, conformément au cahier des charges, le cabinet a analysé les données.

Pour obtenir une approche en termes de **typologie d'entreprise**, les réponses ont été analysées à l'aide de tris simples (réponse à chaque question) et tris croisés (réponses à chaque question en fonction du profil du répondant), selon des **critères déterminants** établis.

La retranscription des réponses a été effectuée dans des tableaux de synthèse, permettant d'avoir une vision globale sur les perspectives et les leviers d'actions envisageables au niveau régional et donnant lieu à une synthèse globale.

Après les premiers rendez-vous, les tranches ont été modifiées en fonction du volume annuel de sciage réel des scieries.

3 tranches principales apparaissent :

- de 2 à 10 milliers de m³, comprenant 5 scieries interrogées,
- de 11 à 19 milliers de m³, comprenant 5 scieries interrogées,
- de 40 à 130 milliers de m³, comprenant 4 scieries interrogées.

L'écart entre le second et le troisième groupe est justifié par le fait qu'il n'y a pas de scierie qui scie entre 20.000 et 40.000 m³.

Cette façon de distinguer les scieries, généralement employée, n'est que quantitative.

Au vu de l'évolution actuelle des marchés, cette notion n'est pas suffisante et doit être pondérée par les qualités de grumes approvisionnées, notamment les diamètres : BC 20, BC 30, BC 40 et +, qui sont en relation directe avec :

- l'implantation géographique,
- les approvisionnements,
- l'outil de production,
- le produit fini,
- le marché.

Cette pondération qualitative a effectivement une influence directe sur le fonctionnement même de la scierie, pour les raisons suivantes (exprimées par les dirigeants des scieries) :

- coûts de la matière plus faibles,
- coûts de sciage plus faibles,
- rendement dans la norme,
- adéquation avec la demande actuelle.

Le pouvoir d'analyse des interviewés n'est pas dépendant de la taille de l'entreprise.

Le raisonnement varie surtout en fonction des possibilités de l'outil de production, du poids de l'entreprise face aux approvisionnements, et consécutivement des possibilités de réponse au marché.

L'analyse est présentée en suivant l'ordre des questions du guide d'entretien.

➤ **Caractéristiques des scieries**

Quelle est l'activité sciage détaillée des scieries ?

Les entreprises interrogées ne produisent que peu ou pas de sciages destinés à la menuiserie, de 0 à 5%, et ce pourcentage inclut souvent la catégorie "charpente choisie", qui disparaît progressivement.

La majeure partie des sciages est composée de la catégorie « charpente et produits assimilés », donc les bois destinés au marché de la construction pour 60 à 80%.

Cela sans que la taille de l'entreprise n'influence la répartition.

Les exceptions concernent les entreprises diversifiées dans d'autres métiers que le sciage pur. Ces scieries sont plutôt de taille moyenne à importante.

Les produits connexes, non négligeables dans le CA, en représentent 5 à 10%.

Quelle est l'activité transformation détaillée des scieries ?

6 des scieries interrogées effectuent réellement de la transformation :

- fabrication de palettes (2 réponses),
- machine de taille de charpente (4),
- raboterie (1).

Plusieurs autres scieries réalisent un peu de rabotage, qui ne dépasse pas 5% de leur bois transformé, souvent des bois de charpente.

Plusieurs scieries sèchent à la commande en faibles quantités.

L'ensemble des entreprises traitent leur production par trempage fongicide et insecticide.

On ne rencontre donc pas d'unité transformant en masse ses sciages pour en faire des produits élaborés pouvant être consommés directement par les utilisateurs du marché.

Annexe 1 : articles de presse récents qui font état de la lacune notoire de valorisation des sciages par les unités françaises. Ce critère est un des facteurs principaux de la différenciation des producteurs d'importation.

Quelle est l'activité négoce des scieries ?

Presque toutes les scieries achètent du bois scié en très petites quantités, moins de 5% de leur CA, par exemple des lattes à tuiles, pour le motif qu'il existe des lalleries à haute productivité spécialisées en Allemagne.

Les scieries pratiquent très peu réellement le négoce. Mais celles qui rabotent beaucoup ou pratiquent la taille de charpente de façon importante, ou la construction bois, se fournissent en majorité pour ces activités en bois d'importation.

Certaines fournissent à leur clientèle du BMR, également en provenance d'Allemagne, en quantités infimes.

Les scieries lorraines font très peu de négoce mais elles pourraient en faire plus. Parmi les scieries enquêtées, l'activité de négoce n'est présente que dans une raboterie et une charpenterie, sociétés sœurs de deux scieries.

Quelle est la structure des scieries ?

Les entreprises rencontrées ont toutes une structure familiale, sauf une, la plus importante en quantités produites.

On y rencontre à la tête l'héritier naturel de l'entreprise, peu ou pas de techniciens, pas d'ingénieurs (dans un cas, un ingénieur a mis l'organisation en place pendant 3 à 4 ans puis est parti, faute de plan de carrière possible).

Le savoir faire acquis par l'expérience et la formation de terrain prime sur l'acquisition des connaissances et compétences par les études.

Les responsables sont souvent polyvalents, et, en tout cas, tiennent dans leurs mains les responsabilités clés de l'entreprise : achats, RH, gestion de la production, finances, commercial.

On voit peu de fonction désignée pour ces postes, hormis les achats et les ventes (partiellement) pour les entreprises regroupées, et les scieries les plus importantes. Aucun poste de niveau supérieur n'a été signalé, notamment en technique ou en recherche et développement de produits nouveaux.

Cette configuration laisse penser qu'il est simple de diriger une scierie dans un univers stable.

Il faut également noter que les entreprises, toujours des PMI, ne présentent souvent pas de taille réclamant une structure.

Pour se développer, les scieries ont besoin de compétences nouvelles, à tous les niveaux, des régions s'intéressent à cette question, clairement posée : qui déploiera les scieries de demain ?

Annexe 2 : document relatif aux métiers du bois de la Région Alsace.

➤ **Achats, poids stratégique**

Pouvez-vous nous donner la répartition selon les différents modes d'achat

Il existe un groupement d'achat qui réunit une douzaine de scieries en Lorraine, et réalise pour elles une partie de leurs approvisionnements, les autres achètent individuellement.

La majorité des achats sont réalisés aux enchères ou par contrats, pour 50 à 80% des approvisionnements des scieries.

Les achats de gré à gré ne représentent que 10 à 20% pour la plupart, exceptionnellement plus, 30 à 50% pour 2 à 3 scieries. Le volume représenté au total par ces achats, de gré à gré est faible.

Sauf situation particulière (par exemple tempête en Allemagne) les scieries achètent en majeure partie leur matière première sur le massif vosgien, si possible à des distances d'approvisionnement qui réduisent les coûts de transport.

Les scieries de Lorraine doivent massifier leurs achats le plus possible, pour avoir le même poids que les plus grosses structures en place (Siat-Braun, Klenck, bientôt Rettenmeier), surtout demain si les contrats se généralisent. Il faudra faire partie des quelques interlocuteurs restant.

Annexe 3 : document traitant des problèmes d'approvisionnement issu d'un collectif scieries récemment reçu par les élus (signé D. Mathieu en qualité de représentant de la Chambre Patronale)

Pouvez-vous nous donner la répartition selon les différentes sources d'approvisionnement ?

La fourniture par l'ONF représente 50 à 80% des approvisionnements des scieries sur le massif vosgien.

En volume global, l'ONF fournit la majeure partie de la matière première consommée en Lorraine.

Précisons que l'on n'achète pas à l'ONF, qui est mandaté, ce sont les communes ou l'Etat qui sont propriétaires (raccourci dans le discours des scieurs).

Annexe 4 : indique les chiffres de la commercialisation des bois par l'ONF en Lorraine pour 2007 et la perspective 2008.

Les scieries de Lorraine dépendent de l'ONF, demain plus encore si les contrats sont généralisés, après demain totalement si la défaillance du bilan carbone est taxée.

Quelle est la répartition selon les différentes qualités ou types de grumes achetées ?

La répartition des qualités de grumes dépend de l'outil de production, et l'outil de production dépend des possibilités d'approvisionnement local.

Le classement retenu est le diamètre :

BC 20 29 : sciage au canter

BC 30 39 : sciage au canter et au ruban

BC 40 et + : sciage au ruban

Il faut remarquer que les dernières générations de canter peuvent scier jusqu'à 60 ou 70 cm de diamètre.

Les différences de fond entre ruban et canter restent la souplesse et la cadence.

La question posée dans le guide d'entretien « qu'elle est la répartition selon les différentes qualités ou types de grumes achetées ? » n'est pas pertinente pour différencier les achats de matière première de la production des sciages.

Le type d'achats est réalisé par lots hétérogènes, néanmoins sciés en totalité, avec un très faible négoce de billons.

La répartition de la qualité des achats de bois et de la production des types de sciages sont donc semblables.

Néanmoins la question est pertinente pour connaître les motifs de la rentabilité ou non de certaines entreprises.

Annexe 4 : document de l'ONF présentant les volumes vendus en 2007, les prix (non acceptés par les scieries), la ressource (discutée par les scieries), les contrats (insuffisamment transparents pour les scieurs).

Le document de l'ONF page 8 dit, en 2 colonnes : BC 30 et +, et D 30 et + (D pour déclassé?)

De l'avis de scieurs, il manque une colonne, BC 20 à 29, qui donne une image plus réaliste du marché.

Annexe 5 : ventes de juin en Franche Comté qui montrent l'affluence des acheteurs, ce qui peut difficilement faire baisser significativement la matière, et d'autre part le poids de certains gros acheteurs.

**Quel est votre coefficient d'utilisation matière ?
A combien s'élève votre marge brute ?**

Les coefficients d'utilisation matière sont assez homogènes, de 62 à 69% :
Leur variation peut résider dans le type d'outil principal de sciage, ou la recherche voulue du rendement, sachant qu'à un moment il y a nécessité de faire intervenir de la main d'œuvre au tri.

Les différences de marge sont à rapprocher des types de production, selon qu'il y a plus ou moins de produits à valeur ajoutée, proche par exemple de la seconde transformation.

Les systèmes de production lignes ruban / lignes canter offrent des possibilités différentes :

En effet, on scie plus volontiers au ruban des bois très variés, de tous diamètres, même gros à très gros, avec reprise de sciage puis délignieuse multi lames, ce qui donne beaucoup de souplesse, de la diversité, mais moins de cadence. Cet équipement correspond bien à la matière hétérogène du massif vosgien BC 30 à 40 et +. Le coefficient d'utilisation matière peut être élevé.

On utilise une ligne canter (lames circulaires ou rubans multiples parallèles) pour scier des bois de diamètres en général petits à moyens, BC 20 à 40, plutôt homogènes pour des débits standards, les grumes étant équarries par la technique du profilage à la file indienne. Les cadences et le volume sciés sont importants. Les bois adaptés typiques proviennent de pépinières, de Scandinavie, Allemagne par exemple.

La ligne de sciage au ruban est non seulement mieux adaptée à la ressource du massif, mais elle est aussi moins vorace en quantités, surtout de bois jeunes. Mais sa matière est plus chère, hétérogène, avec des défauts accentués, des risques de dégénérescence dus à l'âge, son coût de sciage est plus élevé et sa réponse aux prix de marché actuel mal placée.

➤ **Marchés actuels**

Quels modes de vente pratiquez-vous ?

Quel est le % de CA réalisé par circuit de distribution ?

La plupart des scieries vendent individuellement, un petit nombre par action coopérative, et une dizaine par groupement de vente, pour tout ou partie de leur production.

Néanmoins, toutes vendent individuellement, une part de 10% à 20% de leur production pour les scieries très impliquées dans les groupements de vente ou importantes, jusqu'à 100% dans les cas où elles n'appartiennent à aucun groupement

Le solde est distribué par des coopératives, comme COVOBOIS, des groupement de vente comme FIBRE LORRAINE, groupements marque et label de qualité comme SELECTION VOSGES.

Les seules scieries qui vendent à l'international sont des adhérents de Sélection Vosges, elles y distribuent environ 2 à 3% de leur production, le plus souvent vers l'Espagne.

Quel est le profil de vos clients ?

La plupart des scieries vendent aux négoce les bois "standards" de charpente et assimilés, en quantité variable selon : l'outil de production, la quantité d'entreprises utilisatrices de listes, et leur choix dans la répartition de la clientèle.

Il existe 2 types de négoce (ou grandes enseignes):

- enseignes avec référencement national,
- négoce indépendants.

Mais on constate une tendance rapide à la concentration des négoce, ce qui fait penser que sous peu les négoce ne pourront plus acheter aux petites scieries non référencées. En fait, il n'y aura bientôt plus de clients ou "dépôts" indépendants.

L'impact de la concentration des négoce (clients) sur les scieries présente un risque de blocage pour les petites et moyennes scieries qui réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires avec cette catégorie de clientèle, et qui n'ont pas de référencement national.

Effectivement, au fur et à mesure des regroupements de centrales d'achat, les référencements nationaux deviennent indispensables et les négoce ne pourront plus se fournir selon leur choix auprès de fournisseurs locaux et habituels, comme dans le passé. Le référencement national implique un contrat d'achat et de fourniture assujéti à une BFA ou RFA (remise de fin d'année que le scieur paie aux groupes, un droit d'entrée en quelque sorte).

Les scieries non référencées peuvent encore fournir leurs clients de négoce "indépendants", grâce à des ventes où le mode relationnel, et des formes de service, comme le délai, pèsent encore dans la balance, mais sans doute plus pour très longtemps.

Les raisons en sont :

- la RFA ou BFA ou BQFA qui peut ne pas être versée, donc une perte pour les Groupes de Grandes Enseignes,
- le désir de massification des achats par les Grandes Enseignes,
- la standardisation qui progresse sans cesse, avec en objectif les normes CE de classement par résistance mécanique pour 2009 – 2010, et le marquage de toutes les pièces,
- les bois d'importation qui imposent lentement mais avec une progression constante leurs propres standards de qualité : aspect, rigueur des sciages, séchage; en facilitant l'utilisation par les entreprises consommatrices et en satisfaisant le client final, ils prennent des parts de plus en plus importantes dans un marché en progression.
- l'évolution concernant la qualité et les prix des produits importés :
 - o auparavant, les sciages scandinaves, adaptés au marché, étaient séchés et plus chers que les produits français;
 - o aujourd'hui, les sciages allemands, adaptés au marché, sont secs et moins chers que les produits français.

Enfin, si les entreprises consommatrices de débits sur listes, qui représentent une part importante du marché des scieries, sont entraînées vers l'approvisionnement très standardisé, leur clientèle disparaîtra du portefeuille des scieries.

En clair il ne restera pratiquement plus rien hors systèmes groupés, standardisés, concentrés par l'amont et par l'aval.

Ces perspectives se réaliseront si les scieries ne réagissent pas.

La question est posée : peuvent elles acquérir une position concurrentielle au moins égale à celle des producteurs étrangers en qualité, prix, et produits transformés ?

Il serait efficace de disposer sur la région Lorraine d'un nombre suffisant de scieries moyennes indépendantes mais regroupées.

Unies en termes de quantités, de qualité, de produits, et de gestion, elles représenteraient une force de concertation face à l'approvisionnement et à la vente, soit une réponse à la concentration des traitants forestiers et des distributeurs de produits finis.

Il faut des ouvertures avec des acteurs économiques et politiques prenant conscience des réalités dans une vision à moyen terme. Il faut satisfaire au besoin collectif des unités de production, seules sources de richesses donc d'emplois.

➤ Santé financière

Evolution des chiffres clés

Dans l'état, des conclusions générales chiffrées et comparatives sont difficiles à extraire, des allers et retours de questionnaires sont encore nécessaires pour compléter certaines données (si les entreprises les fournissent).

Néanmoins, les petites scieries ne dégagent pas les moyens nécessaires à une évolution marquante de leur fonctionnement.

Il est tentant de les ramener à un fonctionnement et à un profil "artisanal", ce qui serait faisable si l'on écarte l'investissement !

Celui-ci est proportionné à toutes les tailles de scieries et les "petites" qui n'ont que le nombre d'emplois et la structure à mettre sous cet adjectif n'y échappent pas. Elles sont des industries ou des artisanats capitalistiques, comme les entreprises agricoles par exemple.

A titre indicatif, il existe une "cote d'activité" Banque de France basée sur le chiffre d'affaires :

- les plus grosses scieries sont cotées F entre 7,5 et 15 M€ de CA
- la majeure partie de moyennes sont cotées G entre 1,5 et 7,5 M€ de CA
- les petites scieries sont cotées J et H soit entre 0,5 et 1,5 M€ de CA.

Quelle est la capacité d'autofinancement actuelle de l'entreprise ? Quelles sont les tendances d'évolution récentes de la CAF ?

Actuellement :

Les capacités d'autofinancement sont de nulles à faibles, dans quelques cas compatibles avec les nécessités.

Prévisions à court et moyen terme selon les évolutions de marché envisagées :

Si le marché est conforme à la tendance lourde de la consommation (normalisation, standardisation, etc.), la CAF se réduira lentement jusqu'à sclérose complète de l'outil.

Si le marché suivait durablement la conjoncture actuelle (importations massives de bonne qualité à bas prix), la CAF sera rapidement nulle, mais elle ne sera pas l'élément le plus déterminant.

Il semble peu probable que l'inertie du marché mondial lui permette un redressement en moins de deux ou trois ans, ce qui ne laisse pas de possibilités aux entreprises en situation trop difficile.

La politique de modernisation :

Les industries ayant procédé à une politique permanente d'amélioration de la productivité et de la valeur ajoutée, c'est-à-dire de capacité éventuelle de production, de diversification, de qualité totale et de baisse des coûts de production, pourront conserver une position concurrentielle favorable.

➤ **Perspectives d'avenir**

Quelles sont, selon vous, les évolutions des approvisionnements, de la réglementation, le bilan carbone ?

De l'avis général, **les prix de la matière première sont trop élevés**, plus chers en Lorraine qu'en Allemagne où les accords entre Office allemand des forêts et Industries sont plus réalistes qu'en France.

Les prix sont également plus élevés, à qualité égale bien entendu, que dans les autres régions de France comme l'Auvergne ou Rhône Alpes. Néanmoins, le coût du transport ne permet pas toujours d'aller s'approvisionner si loin.

Le bilan carbone n'est pas une réglementation et va plutôt à contre courant des réalités sur la mobilité des biens et des personnes.

Au plan du marquage CE, deux possibilités sont entrevues pour l'instant : marquage par paquet avec contrôle visuel, ou pièce par pièce à l'aide d'une machine qui effectue le contrôle de résistance et marque simultanément.

Les scieurs rappellent que ce ne sera une obligation que pour les bois destinés à la construction, à partir de 2009 ou 2010, mais ces bois représentent 70 à 80% de la production.

Globalement, chaque nouvelle réglementation est ressentie comme un coût supplémentaire par les entrepreneurs.

La notion de valorisation de certains sciages grâce à la mesure de la résistance mécanique ne recueille pas d'adhésion, mais le marquage pièce par pièce pose un problème aux petites entreprises qui ne voient pas comment le réaliser à un prix abordable.

**Quelle est votre position vis à vis du marquage CE ?
Comment allez-vous le pratiquer ?**

Les scieries s'accordent à dire que c'est une responsabilité et un coût supplémentaire pour leur entreprise.

Les scieries de petite taille envisagent un classement comme celui qu'elles font déjà, visuellement et un marquage par colis.

Les scieries plus importantes prévoient d'investir dans une machine automatique, et de tirer un avantage de cette opération pour mieux valoriser la matière, au moins pour amortir l'investissement.

**Quelle est la situation de votre matériel : nature et ancienneté de l'équipement de production ?
Quels sont les investissements récents et prévus ?
Existe-t-il un plan d'investissements industriels ?**

Investissements réalisés par les scieries de la Région Lorraine avec le concours de l'Etat et du Conseil Régional de Lorraine : (Source : Etude comparative de ratios technico-comptables de scieries de la région Lorraine avant et après investissement ayant fait l'objet d'une subvention d'équipement – SERFOB LORRAINE – FCBA Nord-est)

Sur un échantillon d'une vingtaine d'entreprises lorraines ayant investi de 1999 à 2006, les constats après investissements de modernisation sont les suivants:

- la production progresse entre 33 % et 124 %,
- la productivité de 23 %,
- le chiffre d'affaires progresse en parallèle à la production,
- des familles de stratégies se dessinent :
 - progression forte du volume,
 - maintien du volume et progression de la productivité,
 - recherche de valeur ajoutée,
 - stabilité,
 - recul.
- le taux de marge baisse, comme la plupart des ratios économiques (ils sont en rapport avec l'environnement externe),
- les scieries de Lorraine ont de meilleurs ratios que celles des autres régions de France.

On constate que les investissements ont permis d'importants progrès au plan technique. La conjoncture étant difficile, sans ces investissements, la filière bois première transformation serait dans une situation beaucoup moins favorable.

L'effort d'investissement dans ce secteur clé doit être poursuivi.

Néanmoins, on ne constate pas la présence formelle de plans d'investissement industriel cadencés, comme dans la plupart des autres filières fortement capitalistiques.

C'est pourtant une nécessité permanente pour rester en position concurrentielle favorable et obtenir des résultats économiques. Le trop grand retard d'investissement industriel met l'entreprise en situation de ne plus pouvoir le rattraper, avec les conséquences inhérentes.

Dans la filière, des projets d'investissement existent mais ne sont pas mis en œuvre selon une stratégie établie avec une vision à moyen terme.

Ils sont plutôt réalisés selon des nécessités imposées par le marché, et en fonction de la conjoncture, sans anticipation.

Les scieries subissent plutôt l'environnement externe qu'elles ne le devancent.

Dans la plupart des cas, l'investissement est réalisé a posteriori du besoin, après les industries concurrentes étrangères qui tirent le marché.

Ce comportement suiveur est consécutif à plusieurs facteurs :

1. **la taille** des entreprises (petitesse relative au marché mondial),
2. les habitudes de **gestion** plus opérationnelles que stratégiques (centrées sur la production),
3. la **concurrence** entre les scieries de même taille, qui réduit les possibilités de collaboration dans les projets en commun,
4. les **structures familiales**, le subjectif lié à l'historique, et la difficulté de remise en question,
5. **peu de relations partenariales** entre l'amont et l'aval de la filière,
6. l'absence de **cadres** (au mieux la présence de techniciens),
7. l'absence de **veille**, peu de relations avec des centres de recherche,
8. la faiblesse des **moyens**.

On constate la présence d'un équipement général en bon état, de moins de 10 ans le plus souvent dans les entreprises performantes, mais de plus de 20 ans dans les autres.

De nombreuses scieries de taille moyenne ont investi depuis 2000, et cela jusqu'en 2007.

Pour la plupart, la conjoncture est un frein à la poursuite de la rénovation de l'outil de production, certaines ont néanmoins des plans pour 2009/2010.

Il s'agit soit de remplacer ou **doubler la ligne de sciage** avec des canters, aménager les **parcs à bois** en les automatisant afin d'optimiser les sciages, et **aménager le tri** en aval de la même façon.

Les autres projets concernent :

- le **séchage**,
- le **BMR** et **BMA** (bois massif reconstitué, et abouté),
- le **marquage CE** automatique pièce par pièce, valorisant le produit,
- la recherche de produits élaborés destinés à la construction.

Quels sont vos objectifs de production, bois massif, BMR ?
Quels sont vos objectifs de réductions des coûts de revient ?
Quels sont vos objectifs commerciaux ?

La plupart des scieries interrogées ne visent pas systématiquement l'augmentation de la production mais se concentrent sur des démarches d'amélioration de la productivité et de recherche de produits à valeur ajoutée plus importante.

Cependant, on n'entend pas parler d'étude de coûts de production bien formalisée permettant, chiffres à l'appui, de prendre des décisions au plan de la gestion de la production

Le nombre de scieries allant en diminuant, celles qui resteront se déploieront et de toutes façons devront produire plus, la quantité allant de paire avec le coût de sciage.

Les 3 points clés restent :

- le coût de la matière première trop chère en France, notamment en Lorraine, et les difficultés d'un approvisionnement qui reste hétérogène,
- le coût de sciage, donc l'évolution de l'outil de production (production, productivité, qualité, VA par diversification) pour anticiper plutôt que subir,
- la qualité pour avoir la maîtrise des marchés, la position concurrentielle, la différenciation.

Il faut rappeler qu'au dire des professionnels et des experts, le marché français est l'un des plus porteur d'Europe et que la concurrence y est très forte.

Actuellement les entreprises allemandes, autrichiennes et scandinaves sont en position dominante, non seulement pour des raisons de qualité, déjà évoquées, mais surtout de prix et de valeur ajoutée (coût de sciage des grandes scieries allemandes : 15 à 18 € par m³ pour du mono produit issu de petits bois, avec une cadence de 110 à 120 mètres linéaires de grumes sciées par minute).

La question de la matière première à utiliser pour atteindre au mieux les besoins des marchés reste posée.

Les grands faiseurs de produits standards ont de gros besoins d'approvisionnements spécifiques conformes à la particularité de leur outil de production, qu'ils peuvent être amenés à aller chercher très loin.

Les pays producteurs de ces matières homogènes (Russie par exemple) réagissent en privilégiant la transformation sur leur propre sol par des mesures réglementaires, économiques, techniques etc , pour bénéficier de la valeur ajoutée.

Ces scieries très importantes ont un raisonnement qui fait concorder la définition de leurs approvisionnements et la production conforme à la demande du marché, notamment en produits innovants à forte valeur ajoutée.

Un scieur fait remarquer que lors de l'un des derniers salon du bois, les scieries des Vosges (et d'autres françaises) étaient les seules à présenter encore du bois massif sans autre apport.

Il apparaît difficile, sinon illusoire, de persister éventuellement à produire ce que le consommateur ne veut pas ; les scieries régionales doivent donc se donner les moyens d'un positionnement concurrentiel égal pour reprendre leurs parts de marché en France.

Par ailleurs, il n'a pas été question de démarches à l'exportation.

On peut parler d'objectifs commerciaux collectifs avec Sélection Vosges, par exemple, basés sur une marque labellisée qui assure à la clientèle une fourniture et un service homogènes.

D'autres formules existent, mais ne sont que des formes d'organisation sur le marché français.

L'objectif en est de réduire les coûts de distribution vers les grandes enseignes consommatrices de produits standards massifiés à l'achat.

Votre avis sur la disponibilité et le prix de la matière première dans les Vosges ?

L'ONF est systématiquement mis en cause dans les problèmes rencontrés avec les approvisionnements de matière première.

- Tout d'abord, sur la question des procédés employés qui ne reçoivent pas l'aval des scieries : enchères faisant monter les prix artificiellement, danger des approvisionnements contractualisés etc.
- Comportement inégal en fonction des scieries, de leur taille notamment, des préférences affichées pour tel ou tel industriel.

On peut douter de l'évaluation de la ressource réalisée par l'Office et donc des chiffres de la masse disponible.

Avec les capacités déclarées limitées du massif, comment une scierie de la taille de Klenck peut-elle s'installer en Alsace et se fournir dans les Vosges ?

Pour éviter la confrontation avec l'Office, des scieries recherchent d'autres modes d'approvisionnements. Celles qui y parviennent font d'une part appel au privé, et d'autre part sont confrontées aux coûts des transports qui réduisent la marge.

La matière première varie en qualité du Sud au Nord du massif vosgien, notamment en classe de diamètre (BC 20, 30, etc.). Le secteur Sud est plus approvisionné en plus gros diamètres, le Nord en plus petits.

Ce critère modifie le prix des grumes, et également l'outil de production, son prix de revient et son positionnement concurrentiel. Le marché actuel est plus demandeur de sciages réalisés au canter dans des BC 20 à 30.

Les zones de plus petits diamètres (Moselle – Alsace) ont des entreprises équipées plus couramment de canter, que les zones de plus gros diamètres.

La culture industrielle est différente entre le Nord et le Sud du massif, comme la sylviculture, et rapproche les entreprises du Nord de la logique de production allemande.

Les vallées vosgiennes : Saint Dié, Gérardmer, la Bresse, ont des scieries équipées traditionnellement de rubans. Dans les deux cas, les équipements sont adaptés à la grume locale.

Devant la modification de la demande, la zone "canter" s'étend pour des raisons de qualité de sciages, de cadences, de coûts de sciages inférieurs, qui permettent une grande cadence de production, et pour des coûts d'approvisionnement meilleur marché.

Les utilisateurs de ruban qui paient des diamètres importants plus chers, moins rentables, aux coûts de sciages plus élevés, et moins adéquates avec les prix de marché se sentent lésés par les prix pratiqués par l'ONF.

D'après les chefs d'entreprise, l'Office allemand apporterait son aide aux scieries de leurs Régions quand ce serait nécessaire, sous les consignes des politiques, plus proches des problèmes des industriels locaux dans le système allemand décentralisé.

Les scieries lorraines de gros bois sont pénalisées par des approvisionnements au prix élevé qui ne correspondent plus aux normes du marché (C 18, C 24). Pourtant, ces normes pèsent 60 % de la consommation du marché, avec une tendance à la hausse. La réponse des scieurs consiste à changer de calibre, vers de plus gros diamètres, avec les décisions d'équipement industriel qui en découlent., malgré une baisse du rendement matière.

On note que 10 à 15 % des bois, de trop gros diamètre, se vendent de plus en plus difficilement, à cause de leurs faibles rendement et qualité. Si le prix de vente rendait leur transformation rentable, ils seraient vendus (environ 50 à 60 €/ m³ bord de route).

La question des contrats d'approvisionnements généralisés fera l'objet de remarques dans la prospective.

Voir annexes 3 et 4

Travaillez-vous sur des projets communs avec d'autres confrères ?

Il existe en Lorraine plusieurs groupements qui unissent des scieries : groupement d'achat "Les Scieries des Vosges", Groupement de Marque et Label de Qualité "Sélection Vosges", groupement de vente "Fibre Lorraine", et des Coopératives comme "Covobois".

Néanmoins, on ne voit pas de groupement industriel, ni de projet autour d'une unité de sciage de taille européenne, avec création de valeur ajoutée.

On a déjà donné des motifs à ce comportement très individualiste dans les chapitres précédents, taille, structure, subjectivité ... mais une production atomisée est fragilisée face à la concurrence.

Des chefs d'entreprise déplorent l'absence d'entente et pensent qu'avec des confrères partageant le même point de vue une association serait possible.

Selon certains scieurs, les projets importants ne sont pas à leur portée, et ils seraient intéressés par des propositions de groupement autour d'outils de production collectifs, si la rentabilité pouvait en être démontrée.

La question restrictive qui bloque le plus souvent concerne les reprises de produits, et les transports.

Les questions d'homogénéité des sciages et de qualité entre les différentes scieries d'un groupement industriel n'ont pas été abordées.

Les sujets avancés concernent le séchage, le rabotage, des produits de construction innovants, le marquage CE, le BMR, etc.

Profil des chefs d'entreprise

La plupart des entreprises en bon état général ont déjà un successeur présent. Les jeunes repreneurs ont souvent un niveau d'étude BTS bois d'une école comme Mouchard.

Les chefs d'entreprise restent en général assez tardivement à la direction de l'entreprise, puis sous forme de conseil quelques années de plus.

Sauf exception, les scieries sont dirigées par des techniciens, diplômés ou non, avec une longue formation de terrain. Ils ont la plupart du temps tous les pouvoirs en main, c'est-à-dire sans l'appui d'une structure interne organisée formellement.

Ces entreprises sont transmises dans la famille souvent depuis plusieurs générations et cela sous-entend ou implique des compétences presque exclusivement opérationnelles ; la culture est restée très proche des entreprises du monde rural.

➤ **Opinion des scieurs**

Opinion sur les industries concurrentes étrangères.

Opinion sur les matières premières et les productions étrangères.

Réflexion sur les flux matières.

La majeure partie des scieries s'accorde à dire que les industries étrangères concurrentes sont de très grande taille, très bien équipées, disposent d'une bonne matière première, homogène, à meilleur prix qu'en France, proposent des produits secs de bonne qualité, standardisés, massif ou BMR, à bas prix si nécessaire, comme en ce moment.

Cela en fait des concurrents imbattables sur les marchés qu'ils ont choisis.

Il faut cependant faire remarquer que la conjoncture découle en partie d'un effondrement du marché mondial, et que des impondérables se sont produits simultanément comme la tempête en Allemagne. Par ailleurs, les scieries étrangères disposent de facilités avec les détenteurs du domaine forestier que n'ont pas les scieries françaises.

La situation actuelle concernant les flux matière pourrait être modifiée par les éléments suivants :

- les scieries allemandes et autrichiennes consomment plus que le renouvellement de leur forêt, elles doivent impérativement s'approvisionner en importation, ce qui devient difficile, certaines sont en difficulté,
- certaines scieries scandinaves sont dans la même situation (Finlande), elles vont fermer et se réimplanter en Russie,
- les bois russes seront surtaxés à l'exportation à compter de 2009 (50 €/m³), le pays veut en conserver la valeur ajoutée,
- rien n'empêche de penser que des investisseurs ayant détecté des possibilités, une faiblesse des entreprises régionales, une ressource disponible, n'installent pas une scierie n'importe où à la source, en France par exemple, qui peut devenir de plus le plus important marché d'Europe pour la consommation du bois de construction,
- ceci est illustré par l'implantation de la scierie de feuillu Pollmeier près d'Epinal, et par le projet d'une grosse entreprise de sciage de résineux de bois rouges dans la région allemande du Palatinat (au Nord proche de la Moselle et de l'Alsace) qui devra s'approvisionner jusqu'en France.

On peut penser qu'il suffit de tenir le temps nécessaire (si c'est possible) à ce que le marché se redresse, et qu'à ce moment les bois d'importation, notamment germaniques, repartiront vers leurs marchés privilégiés.

Cela n'est pas certain car les implantations commerciales réalisées et les canaux de distribution ont pu coûter, et peuvent être rentables en permanence, les industriels voudront alors les conserver.

Votre opinion sur le marché mondial et ses répercussions sur le marché français ?

Les marchés internationaux sont actuellement en régression, et donc difficiles d'accès, voire intouchables pour les PMI observées.

Le marché national, habituellement bon, est conjoncturellement très difficile sans que l'on puisse donner d'échéance, sans doute plusieurs années (2, 3 au moins) ce qui correspondrait au temps nécessaire au redressement des économies en cause.

Le marché régional (quart Nord-est ...) est à l'identique du marché national avec une résistance facilitée par les relations commerciales pour certaines catégories de clients (les spécifiques) ; pour les marchés du standard, l'alignement est national.

Le marché local, pour la clientèle indépendante, les entreprises consommatrices directes, est plus favorable pour des raisons de spécificité de la fourniture et des services.

Pour un certain nombre de critères définissant la notion de qualité, et selon certains types d'utilisation, les productions d'importation ont la faveur du public (le prix est un critère déterminant, mais la qualité supérieure également).

Les sciages standards importés présentent en général des éléments de valeur ajoutée qui les différencient. Ces critères concernent les utilisations industrielles mécanisées et le bâtiment, qui représente le gros de la consommation du bois en France (précision, séchage, rabotage).

Depuis de nombreuses années, on voit s'installer des normes de produits bois dont l'origine est directement liée à l'importation de la matière. Bien que différentes de celles d'usage local (sic), elles se sont imposées pour des raisons principales de facilité de mise en œuvre.

Les habitudes de consommation s'en trouvent fondamentalement modifiées, du décideur, prescripteur, fabricant, au consommateur final.

Les raisons sont objectives pour certaines questions techniques, subjectives pour le goût lié à l'aspect.

La mise en œuvre d'une démarche de normalisation peut participer à un repositionnement concurrentiel des PMI régionales et nationales.

Le chef d'entreprise / le président de syndicat se considère t-il bien informé stratégiquement pour orienter son développement ?

Opinion sur la concentration de la filière.

Les scieurs disposent d'informations mais manquent d'anticipation.

Ils aimeraient disposer d'une veille stratégique, sous la forme d'un observatoire qui leur permette d'établir des plans prévisionnels.

L'absence d'échanges au sein de la profession semble un frein à l'évolution pour certains ; pour d'autres l'individualisme est total.

Les dangers de la concentration sont souvent abordés, et même une implantation de grande taille sur le versant lorrain, avec des coûts de production 3 fois moindres et des cadences de sciage plusieurs fois supérieures, n'est pas exclue par les professionnels, ce qui, à court terme ferait disparaître la majeure partie des entreprises de la filière.

Les patrons de scierie sont convaincus que si la concentration est rentable, elle sera inéluctable ; certains pensent pouvoir faire partie des élus en faisant progresser fortement leurs entreprises selon les critères déjà énoncés.

Le prix socio économique à payer pour cette concentration est souvent abordé ; des scieries moyennes très équipées pensent possible d'opposer aux méga structures une résistance avec succès, et maintenir ainsi une partie de la profession - moins de la moitié des entreprises selon les scieurs eux-mêmes.

On peut remarquer qu'il est toujours difficile de mobiliser les industriels, et de les faire adhérer à une réalisation industrielle collective.

Quelle est la capacité d'analyse stratégique du chef d'entreprise des contraintes et atouts ?

Quelle est la vision du chef d'entreprise au plan des perspectives, menaces, opportunités ?

Les chefs d'entreprise rencontrés ont une très bonne capacité d'analyse de leur environnement interne.

En général, ils ont une vision assez exacte de la situation, mais semble-t-il avec un temps de retard en ce qui concerne l'environnement externe.

Cela explique sans doute le temps de réaction pour faire face actuellement à plusieurs problèmes simultanément : le développement des produits innovants et des normes, la crise mondiale, la concurrence allemande principalement, et la faible capacité d'investissement pour certains.

II-2. Etude documentaire

Le cabinet s'est orienté vers une analyse des documents existants sur **les scieries de résineux en Lorraine**, à partir d'informations disponibles auprès de la DRAF (données anonymes issues de l'enquête de branche), et de la presse professionnelle (Le Bois International).

Le CRITT Bois a apporté au cabinet certaines informations, notamment en ce qui concerne la liste des plus grosses scieries françaises et étrangères, ainsi que des extraits de l'étude réalisée par Fibois Alsace avec leur participation. Ces données seront exploitées dans la partie benchmarking.

D'autres informations provenant de recherches internet via le SESSI ou autres ont été exploitées par le cabinet.

Des recherches via le CDIA, l'Agreste, la FNB ou l'INSEE Lorraine sur des données qualitatives et quantitatives sur les marchés ont également été effectuées, sans succès.

a) Données anonymes issues de l'enquête annuelle de branche pour les scieries de résineux – DRAF de Lorraine

Questionnaires : Annexe 6

Main d'œuvre employée en 2007 dans la filière bois - nombre de permanents au 31/12/07 -

Volume annuel de sciages	Nb total de salariés de l'entreprise (8)	Sciage (4)	Rabotage (5)	Autre travail du bois (6)	Eff salariés hors prod (7)
< 1 000 m ³	56	23	0	19	7
1 000 à 3 999 m ³	165	112	2	21	26
4 000 à 7 999 m ³	164	130	0	11	17
8 000 à 19 999 m ³	330	181	8	74	56
20 000 m ³ et plus	480	337	25	57	57
Totaux	1 195	783	35	182	163

CA par emploi

Volume annuel de sciages	Salariés	CA (col 3)	CA / salariés
< 1 000 m ³	56	268 125	4 787,9
1 000 à 3 999 m ³	165	11 033 774	66 871,3
4 000 à 7 999 m ³	164	13 980 751	85 248,5
8 000 à 19 999 m ³	330	21 561 467	65 337,8
20 000 m ³ et plus	480	64 592 554	134 567,8

Nombre de m³ par emploi

Volume annuel de sciages	Salariés	m ³ (col 1 + col 4)	CA / salariés
< 1 000 m ³	56	9 321	166,4
1 000 à 3 999 m ³	165	60 871	368,9
4 000 à 7 999 m ³	164	89 399	545,1
8 000 à 19 999 m ³	330	145 564	441,1
20 000 m ³ et plus	480	438 702	913,9

Grumes : stocks et approvisionnements de l'entreprise en 2007

Volume annuel de sciages	Nb de m ³ achetés en 2007: (110 + 111 + 112 + 113) - 120
< 1 000 m ³	78 402
1 000 à 3 999 m ³	101 206
4 000 à 7 999 m ³	96 131
8 000 à 19 999 m ³	203 568
20 000 m ³ et plus	721 256

Produits du sciage en 2007 Total conifères (ligne 1250)

Volume annuel de sciages	Production commercialisée		Production non commercialisée (col 4)
	col 1	col 3	
< 1 000 m ³			
1 000 à 3 999 m ³	52 413	11 033 774	7 378
4 000 à 7 999 m ³	82 935	13 980 751	6 464
8 000 à 19 999 m ³	130 379	21 561 467	15 783
20 000 m ³ et plus	393 001	64 592 554	45 701

Produits connexes en 2007
Total conifères (ligne 1530)

Volume annuel de sciages	Production commercialisée		Production non commercialisée (col 4)
	col 1	col 3	
< 1 000 m ³	48 422	567 998	50
1 000 à 3 999 m ³	70 124	971 826	0
4 000 à 7 999 m ³	73 512	1 318 398	0
8 000 à 19 999 m ³	123 228	2 712 250	0
20 000 m ³ et plus	648 904	14 733 064	7200

Col 1 + 4 = ligne 3550 (page 3)

Autres transformations

Réponse de la DRAF à la question des produits transformés : 1 seul scieur de résineux se trouve dans la tranche 20 000 m³ et plus. Par conséquent, les 2 tableaux suivants ne sont pas complétés.

Volume annuel de sciages	Total bois profilés de conifères (4100 + 4110 + 4130 + 4140 + 4155)	
	Quantité totale	Montant total €
< 1 000 m ³		
1 000 à 3 999 m ³		
4 000 à 7 999 m ³		
8 000 à 19 999 m ³		
20 000 m ³ et plus		

Volume annuel de sciages	Total panneaux + bois injectés ou imprégnés + piquets (4 600 + 4 610 + 5 400 + 5 415 + 5 435 + 5711 + 5715)	
	Quantité totale	Montant total €
< 1 000 m ³		
1 000 à 3 999 m ³		
4 000 à 7 999 m ³		
8 000 à 19 999 m ³		
20 000 m ³ et plus		

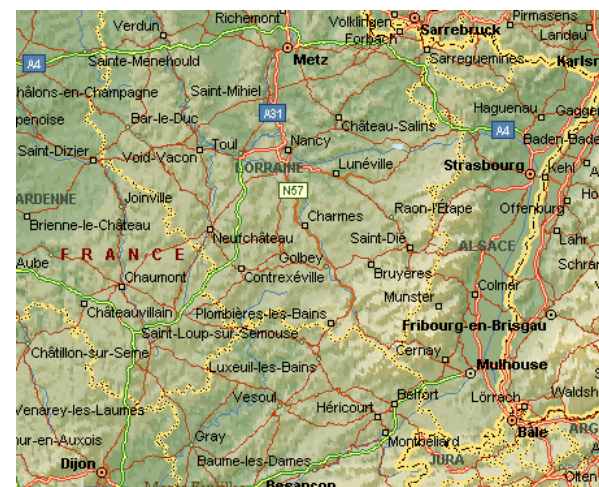
b) Volume de sciage de résineux par région

REG région du siège	TOTAL sapin épicéa	TOTAL douglas	douglas choix 0 et 1	douglas choix 2	douglas choix 3 et 4	mélèze	TOTAL pin maritime	TOTAL pin sylvestre	autres conifères	TOTAL CONIFERES
RHONE-ALPES	957 926	175 426	4 844	108 740	61 842	3 661	1 060	35 175	7 779	1 181 027
FRANCHE-COMTE	822 122	8 876	6 669	1 277	930	550		4 860	903	837 311
ALSACE	788 065	6 156	3 592	2 247	317	1 612		82 729	60	878 622
LORRAINE	618 366	8 033	253	7 665	115	874		42 847	9 486	679 606
AUVERGNE	433 906	105 839	9 315	75 329	21 195	1 034	162	125 059	27 368	693 368
LIMOUSIN	194 590	128 285	13 341	64 242	50 702	8 094	657	34 817	13 041	379 484
BOURGOGNE	164 916	141 343	29 881	56 865	54 597	45		10 506	20 943	337 753
MIDI-PYRENEES	150 337	46 015	4 232	32 832	8 951	1 868	46 045	3 774	5 800	253 839
LANGUEDOC-ROUSSILLON	128 100	16 865	3 293	13 206	366	1 679	2 753	54 539	25 853	229 789
POITOU-CHARENTES	89 121	34 231	16 485	15 081	2 665	449	180 509	12 706	17 441	334 457
HAUTE-NORMANDIE	75 270	21 186	152	10 539	10 495	1 114	20	30 074	3 204	130 868
CHAMPAGNE-ARDENNE	45 703	2 387	457	164	1 766	205		7 770	4 219	60 284
BRETAGNE	42 824	12 843	1 255	6 702	4 886	222	56 920	6 945	11 063	130 817
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	40 588	3 822	35	1 781	2 006	6 868		3 332	2 608	57 218
BASSE-NORMANDIE	30 174	17 839	862	13 191	3 786	590	500	5 925	75 991	131 019
AQUITAINE	19 913	62 369	175	33 861	28 333	938	1 270 063	79 609	89	1 432 981
CENTRE	19 069	34 033	50	4 672	29 311		8 102	74 658	6 299	142 161
NORD-PAS-DE-CALAIS	6 641	335		316	19	530	60	120	761	8 447
PAYS DE LA LOIRE	4 184	28 602	8 523	12 011	8 068	40	52 550	18 413	18 811	122 600
PICARDIE	2 273	850		801	49	20		532	755	4 430
ILE-DE-France								640	5 600	6240
CORSE								300	17 005	17 305

Sur 22 régions de France, au 09/06/08, la Lorraine se place en 6^{ème} position de commercialisation de conifères avec 8,4% de la récolte nationale toutes essences confondues.

Le sapin-épicéa représente 13% des ventes totales de sapin sur les 22 régions représentées, plaçant la Lorraine en 4^{ème} position derrière les régions Rhône Alpes, Franche Comté et Alsace.

Le sapin-épicéa représente 91% des ventes de conifères en Lorraine, loin devant le pin sylvestre qui ne représente que 6,3% des ventes.



c) Extrait d'articles ou de notes d'informations

1. Evolution des scieries depuis 1999 en chiffres:

Chiffres issus des « Infos » DRAF Lorraine : annexe 7

Tableau comparatif pour la Lorraine sur le sapin-épicéa (en m³ sciages)

	1999	2000	2001	2005
Récolte des bois d'œuvre	1 092 076	2 373 810	1 870 677	905 897
Récolte des bois de trituration	124 479			305 536
Sciages produits et commercialisés	520 337	561 174	546 598	598 081

Source : Infos Draf Lorraine spécial forêt n°9 – mai 2007 – enquête annuelle de branche 1998 et 1999

Ce tableau montre qu'entre 1999 et 2005, la récolte des bois d'œuvre a baissé alors que celle des bois de trituration et les sciages produits et commercialisés ont augmenté légèrement.

2. Evolution à partir de 2005 en chiffres: annexe 8

Note « d'Infos » de la DRAF Lorraine n°10 datant de février 2008 :

« Récolte de bois

Après une tendance à la hausse en 2004, confirmée en 2005, le volume global récolté en 2006 et commercialisé (et / ou utilisé) enregistre une chute de 4,4% due essentiellement au secteur de la trituration.

Seule la part du bois d'œuvre s'accroît de 5,4 % (stabilité pour les feuillus, hausse de 9,4 % pour les résineux).

La récolte 2006 se répartit comme suit :

- 55 % en bois d'œuvre
- 37 % en bois d'industrie
- 8 % en bois énergie.

47 % de la récolte est déclarée certifiée PEFC.

20 % du volume est exporté (5,2 % pour le bois d'œuvre, plus de 46 % pour les bois de trituration).

Le volume de grumes des 2 principales essences résineuses (sapin et épicéa) est à la hausse de 10,6 %.

Sur 2 campagnes de récolte, le volume mobilisé a progressé de 19 % mais reste toujours inférieur à celui de la récolte d'avant tempête (1,25 million m³).

Pour la seconde année consécutive, le volume de bois de trituration, feuillus et résineux confondus, est à la baisse de 8,4 %.

Le volume résineux est le plus affecté et affiche une chute de 17,2 % soit plus de 70 000 m³.

Représentant 9 % de la récolte nationale, toutes essences confondues, la Lorraine reste la seconde région française mobilisatrice de bois.

Commercialisation des sciages

Après une relative stagnation en 2005, le marché des résineux progresse de 3,7 % en 2006 (France 3,8 %).

Le Lorraine affiche son meilleur score sur ces 10 dernières années avec une augmentation de 14,3 %.

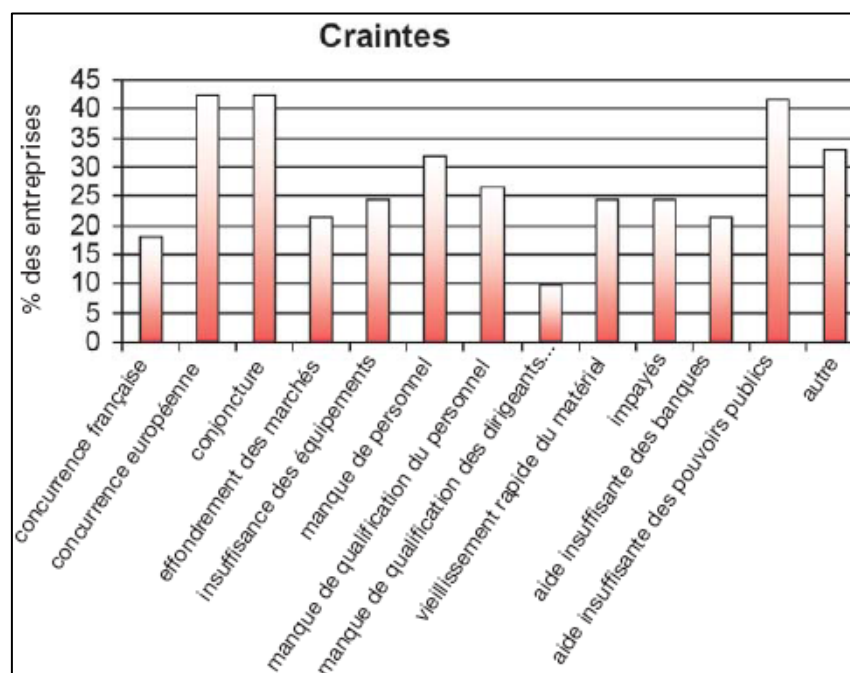
A peine 7 % des sciages résineux lorrains sont séchés artificiellement. »

3. Le constat et l'avenir des scieries depuis 2006 : annexe 9

Enquête scieries Le bois international 2006 :

« Pour un peu plus de 60 % des scieries l'avenir est incertain, mais cependant prometteur pour plus de 23 % des 39 répondants à l'enquête. Seuls 6% le trouvent catastrophique et plus de 10 % sont sans avis.

Les craintes :



Commentaires : Les représentations graphiques recourent les déclarations des scieries lorraines rencontrées : concurrence étrangère, conjoncture d'écroulement des marchés mondiaux, absence d'appui des élus, mais il manque : cours de la matière première trop élevés, absence de produits développés ...

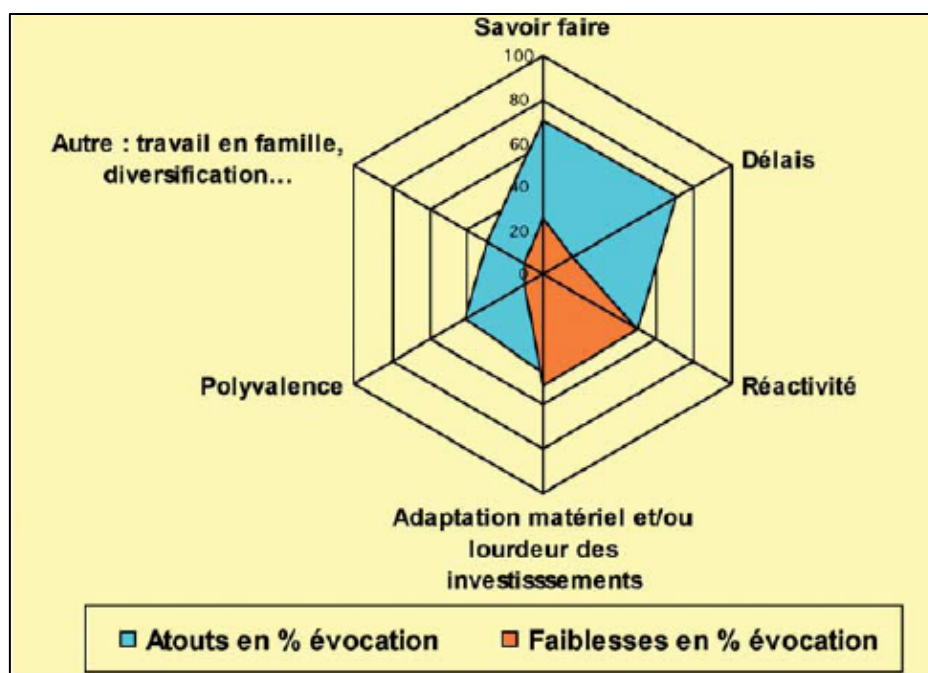
Les atouts de la scierie française :

Le principal atout pour 2 entreprises sur 3 est le savoir faire.

Ensuite , 7 entreprises sur 10 considèrent comme autre atout le respect du délai.
Pour une sur 2 : la réactivité, la polyvalence du personnel, un matériel adapté.
Pour un tiers des répondants : le travail en famille.
D'autres atouts sont avancés : la connaissance de son outil de production, le service de proximité, le transport.

Les faiblesses :

La principale faiblesse est, pour la moitié des répondants, la lourdeur des investissements.
Puis, sont aussi soulevés : l'incertitude de la succession, l'emplacement géographique, l'inadaptation du matériel et des salariés par manque de qualification. »



Commentaire : Les qualités présentées comme atouts ne sont en réalité que la normalité, en revanche, les faiblesses sont exactes, mais partielles.

Extrait d'article Le bois International « Prospective – Quel avenir pour les scieries françaises ? » : annexe 10

« Il ne faudrait pas se laisser bercer par l'excellente conjoncture de la construction (plus de 450 000 mises en chantier en 2006) qui masque la réalité du secteur économique de la scierie.

Le travail est là, mais il n'empêche ni les dépôts de bilan ni les arrêts d'activité. Une triste réalité alors que la demande du marché est extrêmement forte. Cette situation n'est pas sans rappeler celle de 1973 (500 000 mises en chantier) : des marchés très demandeurs, mais le secteur de la scierie, fragilisé par trop de contraintes, n'évolue guère au fil des années.

En 1991, le rapport du groupe sectoriel commandé par le commissariat général au Plan pointait 5 contraintes liées au développement des scieries : risques liés à l'approvisionnement, financement des projets, organisation des entreprises, conception des produits nouveaux.

En 2007, ces contraintes sont toujours d'actualité et peuvent se résumer sous 3 axes : l'approvisionnement des scieries, le financement des projets et le lancement des produits nouveaux. »

Commentaires :

En 2008 les contraintes ci dessous sont toujours valables :

- approvisionnements,
- modifications globales de l'outil amont, centre et aval (incluant les questions immatérielles),
- innovation produits.

Avec une nouvelle contrainte devenue patente après 20 ans de latence : la puissance de la concurrence.

De ce fait, il faudra rattraper coûte que coûte en un temps record le retard accumulé pendant cette période.

Extrait SESSI : Le bois en chiffres édition 2008 : annexe 11

Chiffres clés : production industrielle

« La biodiversité des forêts françaises favorise la richesse des sciages et offre ainsi de multiples essences dont certaines progressent très rapidement : douglas, sapin, épicéa. Par ailleurs, les scieurs français sont capables de s'adapter et de produire dans de grandes longueurs, de fortes sections ou dans des dimensions spécifiques, à l'inverse des productions scandinaves très standardisées.

Commentaire : Les scieurs français sont capables de s'adapter et de produire dans de grandes longueurs, de fortes sections ou dans des dimensions spécifiques, tout comme les productions allemandes et autrichiennes.

Toute la récolte commercialisée de grumes n'est pas transformée chez les scieurs français. D'une part, la récolte de grumes de feuillus est largement exportée car la France dispose d'une ressource importante. D'autre part, le secteur du meuble, qui est le principal utilisateur de ces bois nobles, enregistre une baisse d'activité depuis plusieurs années.

Depuis l'année 2000, les volumes de feuillus sciés reculent régulièrement et s'établissent aujourd'hui à 1,8 million de m³. En revanche, les sciages de résineux sont très sollicités en raison de l'augmentation de la construction neuve en 2003 et la production atteint 8 millions de m³ en 2006.

Pour compléter leur offre et répondre à une demande croissante, les scieurs importent des grumes d'essences destinées aux charpentes, l'épicéa notamment. Les volumes sciés de ce conifère ont d'ailleurs augmenté de 20 % au cours des trois dernières années.

Commentaire : Les importations ne sont que ponctuelles, hormis quelques scieries frontalières ayant des accords avec des exploitants forestiers allemands et leur Office.

Depuis le début de la décennie, l'activité des industries du travail du bois progresse à un rythme soutenu, excepté pour les articles divers en bois et les objets en liège, dont la production se contracte fortement. Le dynamisme des mises en chantier depuis 2003 profite aux industries de panneaux, de charpentes et de menuiseries. Depuis cette date, les constructions de logements individuels et collectifs ont augmenté de 40 % et se maintiennent à un niveau élevé. Au cours de cette même période, l'engouement pour la maison à ossature bois a accentué le développement de l'activité des entreprises de charpentes, avec un doublement des quantités produites.

Commentaire : Cette augmentation de la consommation profite directement et principalement aux bois d'importation, massif et BMR.

Les productions de menuiseries et de panneaux liés à la construction s'accroissent également mais dans des proportions moindres (+ 10 %). Ces deux produits subissent en effet la concurrence des matériaux. La production de menuiseries en bois est deux fois moins importante que celle en PVC, d'un meilleur rapport qualité prix et d'une grande facilité d'entretien. La concurrence des matériaux porte essentiellement sur les fenêtres et les portes menuisées. Les panneaux servant à la structure des maisons sont eux aussi concurrencés par d'autres matériaux comme les plaques de plâtre. Les panneaux Medium Density Fibres (MDF), destinés aux revêtements de sols et à l'ameublement, en particulier aux meubles de cuisine, profitent indirectement de la construction de nouveaux logements.

Commentaire : Dans ce domaine également, les nouveaux produits, distribués par des entreprises proches des scieries sont des panneaux composites d'importation.

Le secteur des emballages bénéficie de l'activité industrielle générale, et de celle des matériaux de construction en particulier, notamment pour les palettes et les caisses palettes.

En 2007 et début 2008, l'activité de ces secteurs continue d'être soutenue par la construction mais le taux de croissance des mises en chantier ralentit et les conditions de crédits accordés aux ménages sont plus strictes.

La maison à ossature bois dope l'activité dans le secteur des charpentes

Le nombre de construction de ces maisons est difficile à chiffrer car il n'existe aucune statistique officielle, la mention n'étant pas inscrite sur le permis de construire. Cependant le Comité national de développement du bois (CNDB) précise que les maisons

à ossature bois affichent depuis 2001 un taux de croissance largement supérieur à celui du marché de la construction.

Néanmoins, ce marché reste encore marginal. Les maisons à ossature bois représenteraient 4 % des maisons individuelles construites. Les régions de l'ouest de la France - Pays de la Loire, Bretagne et Poitou-Charentes – construiraient 9 % de maisons à ossature bois d'après le recensement en cours.

Actuellement, les maisons « vertes » sont positionnées sur du haut de gamme. Le challenge de demain est de proposer des maisons à ossature bois à des prix d'entrée de gamme sans en altérer les performances, et de pénétrer le secteur du logement collectif.

Commentaire : On doit noter que dans les diverses enquêtes réalisées par le cabinet chez les constructeurs de MOB, la consommation de bois d'importation est importante ou en progression, quelquefois totale.

Le commerce extérieur des industries du travail du bois, structurellement déficitaire depuis de nombreuses années, s'est dégradé en 2007. Le déficit commercial atteint 1,7 milliard d'euros, contre 0,8 milliard d'euros en 2000. Cette diminution du solde commercial affecte l'ensemble des produits du travail du bois, qu'il s'agisse des scieries, des panneaux ou des menuiseries.

Cependant, l'activité des scieries est la plus touchée en raison d'une augmentation importante des importations.

Ces dernières ont crû de 58 % entre 2000 et 2006 tandis que les exportations sont restées stables.

De ce fait, le taux de couverture de cette industrie des sciages s'est fortement dégradé. Il atteint 34 % en 2006, contre 52 % en 2000. Le déficit s'est particulièrement amplifié avec l'Allemagne. Les tempêtes de 2007 dans ce pays ont eu pour conséquence une augmentation importante des flux entrants de grumes d'épicéa, et dans une moindre mesure de pin. En effet, ces importations ont plus que doublé sur cette année et ont alimenté les scieries du nord-est de la France.

Toutefois, quelques produits enregistrent encore des échanges positifs. Le solde commercial des panneaux de fibres et des panneaux de particules surfacés mélaminés est toujours excédentaire mais se contracte légèrement en 2007. De même les exportations d'emballages en bois et notamment de tonneaux progressent. Elles ont crû de 4 % en 2007.

Malgré cette détérioration du commerce extérieur des produits du travail du bois, le marché intérieur reste assez peu pénétré par les importations. Le taux de pénétration des importations atteint 30 % en 2006, contre 26 % en 2000.

En 2005, avec un montant d'exportations de 1,8 milliard de dollars, la part de la France dans les exportations mondiales de produits du travail du bois s'élevait à environ 4 %. La France se place au huitième rang mondial et au troisième rang en Europe, derrière l'Allemagne et l'ensemble Belgique-Luxembourg.

Les parts de marché de ces pays s'amplifient au cours des cinq dernières années tandis que celles de la France s'érodent. En effet, en 2000, la France occupait le septième rang mondial devant l'ensemble Belgique-Luxembourg.

Par ailleurs, la part de la Chine s'amplifie. En 2005, avec près de 11 % des parts mondiales, elle arrive au second rang des exportateurs, derrière le Canada, qui confirme

son rang de leader mondial. Cependant, les exportations chinoises portent sur des produits transformés puisque ce pays ne dispose pas de ressources en bois.

Il importe massivement ses bois en provenance de Russie et d'Indonésie, et risque de souffrir, à terme, des hausses de taxes imposées par la Russie sur ses bois exportés. »

Commentaire : On peut imaginer que des modifications structurelles du marché mondial pourraient profiter à l'industrie française.

Le marché de la construction bois

Les chiffres Source : www.soours.com : Annexe 12

1. La progression du marché de la construction de maisons individuelles en France reste constante depuis plusieurs années.

Chiffres:

- 77 % des Français rêvent d'être propriétaires de leur logement principal, 55 % le sont déjà.
- plus de 550 000 permis de construire ont été délivrés en 2005[1]
- hausse de 12 % du nombre des autorisations de construction en 2005, dont 266 000 maisons individuelles

- L'augmentation du nombre de maisons en bois prouve une progression sensible du marché (+ 46 % depuis 2001), mais celle-ci reste positionnée sur un segment haut de gamme.

Article : Le marché français de la construction bois se charpente (21/01/2003)

Archive site internet : www.cyberBTP.com

« Un mouvement de fond est en train de voir le jour pour une industrialisation de la construction bois qui doit permettre d'en réduire les coûts et de démocratiser l'offre. Il y a urgence. Des sociétés étrangères louchent déjà sur le potentiel du marché français.

La maison individuelle en bois, si elle ne représente encore que 4% du marché, suscite un intérêt de plus en plus vif de la part des consommateurs et, par voie de conséquence, des acteurs du BTP. Mais il reste encore beaucoup d'obstacles à surmonter avant qu'une véritable industrialisation de la maison bois se mette en place, même si celle-ci est d'ores et déjà programmée.

Premier écueil, la culture de la construction en France. En effet, l'expression commune "investir dans la pierre" est lourde de sens et reflète la tendance française d'un investissement patrimonial, les gens construisant pour leurs enfants et petits-enfants. Ainsi, la pierre apparaît-elle comme durable tandis qu'au bois est associé, à tort, l'éphémère. Sentiment conforté chez les plus anciens qui se souviennent qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale, nombre de gens furent relogés dans des baraquements précaires en bois, ce dernier ayant ainsi acquis une connotation péjorative. Une fracture générationnelle très nette puisque, affirme Jean-Claude Bodin, fondateur de Maisons-bois Ce nomade et porte-parole de l'AFCO-Bois (association française des constructeurs bois), ce sont les 30-40 ans qui font aujourd'hui construire en bois. Une fracture que l'on retrouve également lorsqu'il s'agit pour les pouvoirs publics locaux de valider, ou non, un projet de construction en bois.

Second écueil, structurel celui-là. En effet, le secteur est très peu industrialisé et ne compte pas encore de "major" de la construction bois, comme en Allemagne ou en Scandinavie par exemple. Les scieries elles-mêmes sont souvent trop petites et éparpillées. Il en va de même pour les constructeurs dont une grande partie sont des petites entreprises de charpente qui ne réalisent qu'une maison une fois de temps en temps. La France ne compte ainsi que deux industriels de la construction bois, la SOCOA dans les Vosges, pionnière de ce type de construction depuis 1967 et la société Cuiller à Rouen. Aujourd'hui, ces deux sociétés sont les seules à disposer d'une machine à fabriquer des panneaux pilotée par ordinateur à partir d'un dessin de PAO. Encore ces sociétés construisent-elles des modèles uniques. Ce manque de maillage du territoire est un handicap pour la création d'une major qui devrait également compter avec un nombre diffus de fabricants utilisant des techniques différentes. Une préfabrication en atelier distant poserait alors le problème du transport puis encore celui des moyens de levage une fois sur place. Sans compter enfin tous les problèmes de sous-traitance à régler.

Troisième difficulté, la difficulté pour la plupart des constructeurs à offrir et livrer des maisons clef en main. "C'est difficile car cela dépasse de loin le cadre d'une entreprise de charpente, il faut un bureau d'études, un commercial, des garanties financières, ce n'est pas rien", explique J.C. Bodin qui a mis cinq ans à mettre sa société sur les rails.

Cela dit, ces difficultés ne sont pas insurmontables dès lors que la demande est au rendez-vous, ce qui semble être le cas. "Mon carnet de commande est plein un an à l'avance", assure Jean-Claude Bodin. "Je ne me pose pas de questions sur la demande", confirme Jean-Pierre Delahaye, PDG de Maisons Berval, qui construit une centaine de maisons bois par an. Du coup, les majors de la construction traditionnelle commencent à s'intéresser sérieusement à ce marché à fort potentiel puisque, selon une étude, il devrait passer de 5.000 à 12.000 maisons par an d'ici quelques années.

"On se réintéresse aux filières sèches (acier, bois) car elles raccourcissent les délais de chantiers", confirme Claude Duval, directeur commercial de Maisons France Confort, un des leaders du marché français de la construction de maisons individuelles. De fait, de 8 à 9 mois en traditionnel, le chantier n'est plus que de deux à trois mois en construction bois, ce qui a le mérite de résoudre en partie le problème de solvabilité des primo-accédants à la propriété. "On mène une vraie réflexion à ce sujet", explique Claude Duval.

Il n'est pas le seul. "Les contraintes techniques de la maison bois, qui correspondent à plusieurs procédés de fabrication, nécessitent une réflexion industrielle très poussée et très en amont", assure pour sa part Jean-Pierre Delahaye. Une fois cette réflexion menée, il ne doute pas que l'industrialisation apportera de véritables économies d'échelle qui permettront de réduire les coûts de la maison bois. "C'est un point d'ancrage de développement auquel on croit", dit-il. Si lui-même espère à terme occuper une niche, il ne doute pas que l'importance du marché va permettre à terme les gros investissements nécessaires à l'industrialisation.

D'autant qu'au-delà de la maison individuelle, c'est toute la filière bois, dopée par l'évolution des habitudes de consommation - développement durable, matériau sain, demande de HQE, etc. - qui est en plein boom. Au point qu'un accord cadre entre différents acteurs du BTP et le ministère de l'équipement, entre autres, table sur une progression de 10 à 12,5% d'utilisation du bois dans la construction d'ici à 2010.

La construction bois "va dans le sens de l'histoire", assurent, exactement dans les mêmes termes, Jean-Pierre Delahaye et Jean-Claude Bodin. De fait, le BTP français n'a pas de temps à perdre. Des sociétés scandinaves et canadiennes lorgnent déjà sur un marché français au potentiel énorme. Qu'on en juge : la maison bois représente 30% du marché allemand, 60% du marché scandinave et 90% du marché américain, contre 4% seulement du marché français... »

II-3. Benchmarking

Il s'agit de se comparer aux "Leaders" qui ont pu mettre en place des avancées intéressantes, de s'inspirer de leurs idées, de leurs pratiques, de leurs fonctionnements et de leurs expériences afin que les pratiques en interne s'améliorent.

La situation technique et économique et géographique des entreprises lorraines est à comparer avec des données disponibles au plan national, ou à l'étranger.

Le cabinet a recherché **des expériences dans d'autres régions à plantation de résineux** : Alsace, Franche-Comté, Rhône-Alpes, Auvergne, Pyrénées, et pays proches (Allemagne, Pays du Nord)... via internet grâce à la liste de scieries donnée par le CRITT Bois, ainsi que les informations issues de la DRAF Lorraine.

En ce qui concerne la recherche des expériences mises en place de manière performante pour la promotion et la vente des sciages de résineux :

- la région Lorraine est dans une des meilleures positions au plan national :
 - seconde par le volume moyen produit (tableau p°58),
 - seconde par la localisation du massif forestier sapin épicéa disponible,
 - seconde pour la concentration (9 produisant plus de 20.000 m³),
 - première à avoir conçu un label de qualité et une marque,
 - première à avoir constitué des groupements de scieries,
- la région de Lorraine est première dans pratiquement tous les domaines si l'on fait abstraction des trois structures à impact européen Siat Braun, Klenk en Alsace, et Monet Sève en Rhône Alpes et en Bourgogne.

Les trois scieries citées ont choisi en priorité la stratégie de la quantité, pas spécifiquement la valeur ajoutée par la production de produits innovants ou diversifiés.

La politique de la quantité fait baisser les coûts de sciage si la mécanisation est suffisante et la production standardisée et normalisée.

La politique de la quantité montre cependant des limites, si l'entreprise faute de marchés ou de matière première, est contrainte à la récession.

L'exemple existe en Allemagne où deux fois 125 M€ donnés à une mégastructure ne seront peut être pas suffisants pour l'aider à attendre que le marché mondial se redresse.

Pour aider les PME, le détenteur de la ressource peut prendre des dispositions de mise sous contrats d'approvisionnement avec quotas inversement proportionnels aux besoins, sécurisant ainsi ressource, industrie, emplois, et marché.

- la Lorraine doit prendre toutes dispositions pour qu'une diversité suffisante des sites de production soit préservée.
- les autres régions réalisent actuellement dans les domaines matériels et immatériels ce que la Lorraine a mis en place ou débuté depuis 10 ans.

- Si l'on considère les nécessités concurrentielles de la filière lorraine, qui sont déjà en cours de réponse dans quelques unes des entreprises les plus performantes, les seules réalisations à suivre concernent des démarches de qualité totale pour la production des produits demandés par la clientèle, avec des prix de marché.
- Les leaders sont donc à rechercher à l'étranger, plus particulièrement en Allemagne, qui, bien que différente de la France, présente quelques similitudes, parmi lesquelles on retiendra :
 - production qui favorise la productivité,
 - achats organisés et protégés,
 - standardisation, normalisation,
 - démarche de qualité totale,
 - mécanisation, automatisation,
 - gestion à tous les plans,
 - réunion du maximum de ressources,
 - recherche et développement,
 - valeur ajoutée courante,
 - produits techniques innovants,
 - commercialisation,
 - appuis politique.
- Il n'est pas utile de rechercher ailleurs, où l'on ne trouverait que des "niches", des cas particuliers, culturels, ou des propositions qui sont déjà d'actualité en Lorraine
- exemple :

Le bois dans la construction est un marché dynamique mais qui ne profite pas pleinement aux bois régionaux. Partant de ce constat, certaines régions ont conduit un diagnostic auprès des scieries, distributeurs et utilisateurs régionaux.

Véritable état des lieux faisant ressortir les forces et faiblesses de la filière, il dresse également les perspectives de développement de l'utilisation du bois du massif, face aux importations.

La scierie traditionnelle est confrontée à de profondes mutations d'autant plus contraignantes que l'entreprise est faible : 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^{ère} transformation pour qu'elles puissent valoriser les bois locaux dans l'avenir.

Partageant ce diagnostic, les professionnels souhaitent réagir de manière collective .

Des projets vont être proposés :

- création de pôles de valorisation du bois qui s'adressent aux entreprises de 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} transformation du bois souhaitant développer la valeur ajoutée du bois local par des investissements partagés,
- séchage, rabotage, moulurage, BMA, BMR, diverses préfabrications, MOB ...,
- mise en place d'une force de vente commune,
- label régional de qualité et d'authenticité,
- recherche de zones industrielles d'accueil,
- mise en place d'une centrale d'achats.

La plupart du temps, il s'agit de réflexions et de souhaits d'engagements venant des plus petites unités des régions concernées.

La pérennité globale de la filière ne passera pas par les entreprises n'ayant pas d'impact, même regroupées.

Si l'on fait abstraction des installations possibles de très grosses structures, et que l'on analyse leurs difficultés actuelles, on peut penser que la pérennité de la filière passera par le déploiement de scieries de taille déjà moyenne au plan national ou européen.

Annexe 15

Comparaison des scieries de résineux dans diverses régions de France

Source : DRAF Lorraine

Classes de taille	Alsace		Lorraine		Franche Comté		Rhône Alpes		Auvergne	
	Nb de scieries	Volume milliers m3 sciages	Nb de scieries	Volume milliers m3 sciages	Nb de scieries	Volume milliers m3 sciages	Nb de scieries	Volume milliers m3 sciages	Nb de scieries	Volume milliers m3 sciages
< 1 000 m3	24	8	32	9	34	12	163	62	96	39
1 000 à 3 999 m3	17	40	28	60	50	124	113	242	53	109
4 000 à 7 999 m3	10	62	16	89	33	216	50	317	32	201
8 000 à 19 999 m3	8	106	11	145	21	293	12	154	11	135
20 000 m3 et plus	6	671	9	438	11	281	8	437	6	252
TOTAL	65	887	93	743	149	926	346	1 212	198	736

Moyenne en m³

13.000*

8.000

6.000

3.500

3.700

* avec Siat Braun et Klenk Holtz

Ce tableau récapitule les tailles des scieries pour les principales régions de comparaison. La Lorraine se trouve en seconde position milliers de mètres cubes produits par scierie, en moyenne, derrière l'Alsace.

Article SESSI : Le bois en chiffres édition 2008

Chiffres clés : production industrielle

« Le chiffre d'affaires du travail du bois atteint 124 milliards d'euros en 2006, soit 1,7 % de l'industrie manufacturière de l'Union européenne à 27. Cette activité est fortement concentrée dans quelques pays : l'Allemagne, l'Italie, la France, le Royaume-Uni et l'Espagne.

Ces pays réalisent 60 % du chiffre d'affaires avec la moitié des effectifs. Avec 21 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit 18 % de l'ensemble des 27 pays, l'Allemagne est le principal pays producteur.

Avec 13 milliards d'euros, la France se situe en troisième position derrière l'Italie.

Les nouveaux États membres de l'Union européenne contribuent pour seulement 10 % du chiffre d'affaires, mais ils emploient un tiers des salariés de ce secteur. Toutefois, il ne faut pas considérer ces pays comme un bloc unique tant les disparités économiques, territoriales et démographiques sont importantes. Ainsi, la Pologne est le seul pays qui a un poids relativement significatif dans la production de la première et de la deuxième transformation des industries du travail du bois. Les autres pays totalisent 6 % du chiffre d'affaires de ces secteurs, au niveau européen.

Ainsi actuellement, les entreprises industrielles du travail du bois d'Europe de l'Ouest et du Nord dominant largement dans le paysage de l'Union européenne.

Certes, les faibles coûts de main-d'œuvre des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) représentent un pouvoir attractif mais, contrairement à l'industrie du meuble qui a largement profité de ces atouts, l'industrie du travail du bois échappe actuellement à cette logique. Si les coûts de main-d'œuvre français sont cinq fois supérieurs aux coûts polonais, la productivité y est quatre fois plus élevée.

Ces produits volumineux et pondéreux qui dégagent des marges relativement faibles n'incitent pas, actuellement, les industriels à délocaliser massivement leur production.

Commentaires : Marges faibles notamment en regard de l'investissement hautement capitalistique quelle que soit la taille de la scierie.

En revanche, les difficultés d'approvisionnement et de logistique, liées à la faible intégration de la filière et à la dispersion de l'offre de matières premières en France, pourraient être un facteur d'implantation des sites de production dans ces pays.

En effet, le morcellement des propriétés forestières disperse l'offre, ce qui ne favorise pas l'éclosion de scieries suffisamment importantes pour être capables d'assurer, comme en Allemagne ou dans les pays du nord de l'Europe (Suède, Finlande, etc.), l'approvisionnement régulier des industriels de la seconde transformation du bois.

Ce risque est d'autant plus important pour l'industrie des panneaux qu'un grand nombre d'entreprises françaises appartiennent à des groupes internationaux qui pourraient choisir d'implanter leurs nouvelles unités de production dans ces pays.

D'autant que la France, qui détient pourtant l'un des premiers gisements de bois en Europe, reste tributaire des importations pour satisfaire la demande des industriels. »

Extrait de l'étude réalisée par Fibois Alsace avec la participation du CRITT Bois :

Bois de charpente :

- coût constaté : de 250 à 300 €/m³
- consommation moyenne annuelle : 550 m³ par entreprise consommatrice

Valorisation des bois:

Traitement demandé par	67% des entreprises
Rabotage demandé par	50% des entreprises
Classement C24 demandé par	50% des entreprises
Séchage demandé par	33% des entreprises
Classement C30 demandé par	17% des entreprises

Bois d'ossature (pour construction bois) :

coût constaté : de 250 à 350 €/m³
consommation moyenne : 120 m³

Séchage demandé par	83% des entreprises
Rabotage demandé par	83% des entreprises
Traitement demandé par	67% des entreprises
Classement C24 demandé par	67% des entreprises
Classement C18 demandé par	17% des entreprises

Spécificités des demandes

Concernant les spécificités des demandes :

- augmentation à venir de 15% environ des commandes en bois séchés et rabotés,
- en progression légère : traitement des bois,
- en stagnation : profilage (type platelage).

Concernant le classement des bois, deux comportements se détachent :

- pour les entreprises de charpente structurée (CA \geq 900 k€), les exigences sont clairement définies en terme de caractéristiques des bois : obligation de classement mécanique (C18 à C30) et parfois classement d'aspect,

- pour les autres entreprises, ces problématiques de classement ne sont pas prises en compte aujourd'hui et ne semblent pas avoir d'impact sur leurs commandes futures.

Répartition des quantités de bois consommés et provenance géographique de leurs productions (feuillus + résineux)

Produit	Quantité moyenne	Régional	National	Europe
Bois massifs secs	210 m ³	46%	1%	53%
Bois massifs humides	420 m ³	86%	/	14%
Contrecollé	35 m ³	23%	/	77%
Lamellé Collé	105 m ³	50%	6%	44%/
Panneaux	2 000 m ²	40%	12%	48%
Bardage	800 m ²	33%	47%	20%
Lambris	1 000 m ²	43%	43%	14%

Commentaire : Comme dans les autres régions de France, le traitement apparaît comme une normalité. Le séchage et le rabotage, massivement demandé, vont le devenir.

Le classement et le marquage qui en découle, s'agissant d'une norme réglementaire, va se généraliser.

On notera que les produits a haute valeur ajoutée sont massivement importés (50 % et plus).

II-4. Synthèse des données recueillies

La synthèse qui suit porte sur :

- **la situation actuelle des scieries de Lorraine,**
- **leur typologie,**
- **une synthèse générale.**

➤ Situation actuelle

La situation générale est très difficile pour de nombreuses scieries, plus encore pour certaines, insuffisamment armées ; quelques autres résistent à la conjoncture avec plus de succès.

Les causes principales de la crise sont l'arrivée massive et impromptue sur le marché français de sciages d'importation très bien placés, le coût trop élevé de transformation des scieries régionales, et le prix de la matière première en Lorraine.

Mais cela ne fait que révéler une position concurrentielle faible cumulant des lacunes matérielles et immatérielles, aussi bien quantitatives que qualitatives.

Les sciages en provenance des pays du Nord appuient cette tendance, mais a contrario des précédents, ils ont depuis plus longtemps une place assez bien déterminée sur le marché français, en terme de qualité, quantités et applications.

La cause de ces exportations massives allemandes voit son origine dans la baisse des marchés mondiaux notamment américains qui consommaient une part importante (environ 40%) de la production allemande des grandes scieries exportatrices, dont certaines se trouvent d'ailleurs de ce fait en grande difficulté.

Les prix de vente de ces sciages de qualité proposés sur notre marché sont assez bas pour souvent ne pouvoir être suivis sans dommage par de nombreuses scieries françaises dont les coûts de production, les appro et les produits finis ne sont pas comparables.

Un alignement sur les prix de marché actuels impose une réduction de la marge, déjà habituellement faible et même au delà pour certains industriels qui vendent ainsi à perte.

Il faut donc noter que, dans les situations difficiles, l'écart entre les prix d'approvisionnement en matière première et les prix de vente de marché est notoirement insuffisant pour assumer les coûts de fonctionnement et les investissements nécessaires des industries de cette filière.

On peut se rapprocher de l'annexe 10 concernant les faibles marges de cette industrie pourtant capitalistique.

Ce qui signifie que malgré certains équipements souvent récents et performants, capitalistiques, la marge dégagée est inadaptée et ne suffit pas à sécuriser l'outil de production.

Il y a un hiatus dans le fonctionnement entre les acteurs de la filière, et une grave absence de vision prospective pouvant avoir un impact sensible sur l'économie et l'emploi régional.

➤ **Typologie**

Elle est établie en fonction des éléments clés, environnement interne et externe, projets, outil, dirigeants, pérennité, climat dans l'entreprise.

Le guide d'entretien avait pour objet une réponse aux questions principales :

- situation économique des entreprises sondées et perspectives de pérennité,
- évolution de leur environnement (prospective),
- anticipation et proposition d'actions correctives (solutions de réponses).

Le sondage a été réalisé auprès de scieries PMI de la filière lorraine c'est-à-dire :

- petites scieries très familiales aux investissements irréguliers, servant un marché localisé caractérisé par un type de besoins en produits spécifiques,
- scieries moyennes familiales avec investissements lourds et marché mixte, c'est-à-dire spécifiques et aux standards nationaux,
- scieries importantes, structurées, aux investissements très lourds et sur plan d'investissement industriel, avec des marchés nationaux et internationaux.

Les scieries de Lorraine se sont régulièrement adaptées aux changements lents qui les environnent, de façon continue, mais a posteriori.

Leur évolution est visible dans toutes les décisions d'organisation et d'investissement consécutives à la pression habituelle des marchés.

Elle leur permet en général de maintenir leur position concurrentielle en France, mais cela montre la plupart du temps un comportement défensif fortement axé sur l'exploitation.

Il serait exagéré de dire que ces entreprises n'ont aucune démarche d'anticipation des évolutions prévisibles à court terme, mais force est de constater qu'elles ne génèrent pas de changement par des démarches ou des productions innovantes, des comportements prospectifs.

Elles ne s'inscrivent pas, faute de moyens dans divers domaines, dans une logique naturellement offensive.

On peut donc résumer en disant que les entreprises lorraines de la première transformation ne sont pas suffisamment couplées avec leur environnement (à tous les

plans : financier, technique, commercial, humain, réglementaire, écologique) dans une démarche stratégique à moyen terme.

La démarche confiée au cabinet comporte une large part de diagnostic, qui permet, à travers les différentes phases de l'étude une évaluation de l'environnement des scieries par :

- l'identification des domaines clés du métier,
- la formalisation des évolutions et ruptures prévisibles dues à diverses causes, et extraction des menaces graves et des opportunités à exploiter,
- l'évaluation du potentiel des scieries étudiées, leurs forces et leurs faiblesses.

L'information documentaire, mais aussi collectée au contact d'experts de la profession et des industriels eux-mêmes, permet de définir des orientations stratégiques pratiques et d'envisager des plans d'action cohérents intégrant l'ensemble des thèmes cités.

On se concentrera sur des choix réalistes pouvant apporter des avantages concurrentiels et compétitifs certains, qui puissent différencier les scieries de Lorraine de leurs concurrents.

En général, dans les scieries auditées, la croissance est interne ; on n'a pas d'exemple d'acquisition d'autres entreprises, hormis un cas de fusion de plusieurs scieries entre elles.

Le développement actuel montre :

- l'augmentation et l'amélioration des produits de sciage des entreprises ; là, les scieries cherchent à atteindre les standards imposés par la concurrence,
- l'évolution des activités en amont (dans l'analyse stratégique une place particulière doit être faite aux problèmes liés au coût de la matière première, à son choix pour l'outil de production ou le produit, son tri et négoce, et à sa disponibilité),
- la création de nouvelles activités en aval de l'activité principale de l'entreprise.

Dans ce dernier cas, la motivation n'est pas tant de créer un nouveau produit pour une demande latente ou générer un nouveau besoin, que de chercher une valeur ajoutée supplémentaire déjà connue.

Si la spécialisation normalisée et standardisée semble être la force des très importantes unités, notamment étrangères, la diversification est visible dans pratiquement toutes les scieries lorraines de l'étude, peut-être même à l'excès, et peut approcher de la dispersion dans des productions de petits volumes.

On ne pourrait le mesurer que par la présence d'une comptabilité analytique fournissant la rentabilité par section de production.

Nous ne disposons pas de cette donnée, mais la démarche pourrait être suggérée.

Les scieries de Lorraine ont un marché local et régional, national à partir d'une certaine taille. Aucune stratégie d'internationalisation n'a été rencontrée, hormis celle initiée par Sélection Vosges vers l'Espagne, qui ne représente qu'un faible pourcentage de la production.

En fonction de la conjoncture, des résultats assez variables des entreprises, des tendances imprimées par la concurrence, les ressources sont affectées dans différentes sections de l'outil de production.

Globalement, le développement porte sur la production et la productivité, et la stratégie est un maintien de la position concurrentielle par l'investissement à ces niveaux, où presque toutes les ressources sont investies.

Le type de management peut être qualifié de "projet", avec connotation "coûts".

La plupart de ces démarches de développement engagent les scieries sur le long terme, ou le très long terme (distinctif de la profession où des générations consécutives utilisent tout ou partie de l'outil conçu bien avant leur accession à la gestion de l'entreprise), ce qui génère une forte inertie en opposition avec la réactivité nécessaire aux modifications rapides indiquées par la veille stratégique.

Les effets, durables, peuvent demander du temps pour qu'il se fassent sentir et sont irréversibles.

Cette notion s'oppose à une simple adaptation à un phénomène passager et privilégie un changement structurel qui engage la scierie, souvent par un changement de technologie à effet principalement quantitatif, ou par l'adjonction d'un nouveau métier dans le cadre de la diversification, souvent en aval de l'outil principal de production.

➤ Synthèse générale

1. Diagnostic interne

Les ressources disponibles sont des types suivants :

- matériels

Dans les cas analysés, en général, les capacités de production sont élevées, mais utilisées partiellement et le matériel est en bon état, âgé le plus souvent d'une dizaine d'années et moins, souvent plus récent, performant dans sa fonction d'origine.

Quelques exemples montrent des bases anciennes.

On rencontre des lacunes d'automatisation qui génèrent des surcoûts de main d'œuvre ou des goulots d'étranglement.

Le matériel est quelquefois diversifié vers d'autres métiers que le sciage : séchage, rabotage, emballage, taille de charpentes, MOB, et des projets vont dans cette voie, mais

on n'y rencontre pas d'avancée technique ou technologique découlant d'une politique de recherche et d'innovation produits.

Sauf deux exceptions, les quantités de CA venant de la diversification sont très faibles.

- **financiers**

Les ressources des entreprises sont souvent limitées, ou inexistantes, et la capacité de financement du développement est variable, sans rapport direct avec la taille de la scierie. Néanmoins certaines scieries se démarquent et présentent des possibilités plus larges et des plans d'investissements suivis sont lancés, axés sur la production, la productivité, et des métiers complémentaires.

Ce sont des scieries moyennes importantes.

Une période d'exception est évidemment notable par la concordance de deux facteurs favorables aux scieries sur le moment : les effets de la tempête de 1999, qui ont fait chuter les prix de la matière première et un marché français très porteur dans un contexte mondial équilibré jusqu'en 2007.

La tempête a été pour de nombreuses scieries en situation très difficile avant 1999 un véritable ballon d'oxygène.

A ce jour, après la fin de l'exploitation de la tempête Bertha en Allemagne, il n'en est plus de même, et les effets de l'appauvrissement se montrent.

- **incorporels**

La maîtrise technologique se limite principalement au cœur de métier, les adjonctions rencontrées d'autres métiers ne nécessitant pas de compétences très différentes de celles présentes dans les entreprises et l'organisation interne est simple.

Les structures marketing, commerciales, de communication, de marque, sont faibles ou inexistantes et souvent entre les mains d'un seul homme.

Les réseaux de distribution ne sont pas maîtrisés réellement, directement dépendants des grands clients, où que les clients plus petits soient volatiles. Les cas de clientèle captive sont rares, et ne représentent pas de volume.

Le ou les réseaux d'approvisionnement de matière première est souvent décrit comme la principale source de frein au développement de l'entreprise.

Cela ne peut se résumer aussi simplement.

Effectivement les différentes sources européennes sont particulières, ce qui les destine à des utilisations différentes après sciage ou autre transformation. Les bois scandinaves slaves, germaniques, puis français, d'essences et de latitude de pousse différentes sont utilisés à travers un cheminement industriel adapté à leurs diamètres, longueurs, textures ... la matière d'approvisionnement crée de fait l'outil qui la transforme.

Le résineux français d'essences et de formes différentes a configuré des scieries adaptées.

La modification des habitudes de consommation générée par des actions externes génère une nécessité d'adaptation ou de mutation partielle des scieries vis-à-vis de leur approvisionnement.

- **humains**

Le chef d'entreprise, et son prédécesseur ou son successeur, présent souvent, ont la formation nécessaire à la maîtrise technique de l'outil principal et de ses extensions amont et aval (le tout développé par les concepteurs constructeurs qui initient ainsi l'évolution technologique des scieries).

Le savoir faire le plus important est souvent décrit comme celui qui touche à la matière et à son rendement.

La capacité à l'évolution est fréquente, au changement souvent absente, à l'anticipation, rare, à la recherche et à l'innovation, défailante.

Cela s'explique par des motifs culturels, de formation insuffisante, de subjectivité, d'absence de recul, de moyens globalement faibles.

L'absence de structure avec des fonctions et tâches permettant justement des démarches de progrès pèse lourd dans la balance concurrentielle. Il n'y a pas d'embauche déclarée de cadres ni d'indicateurs visibles de performance sociale.

La répartition des emplois montre que les entreprises interrogées sont des sites de production, l'effectif inexistant des fonctions élaborées et des cadres l'atteste.

On ne remarque pas de démarche formalisée d'évaluation du personnel, ni de gestion des compétences, ni de plan de carrière.

Les questions de rémunération n'ont pas été abordées.

On ne rencontre pas non plus de véritable groupement industriel visant à la concentration; tout au plus des groupements d'intérêt général n'intervenant pas dans le fonctionnement interne des entreprises.

Le comportement individualiste est de mise presque partout, il provoque une évaluation concurrentielle partielle et le repérage de la menace en est réduit.

Dans tous les cas, le déséquilibre entre les ressources et leurs allocations dans l'entreprise est caractéristique de la filière en Lorraine, ce qui présume d'une mauvaise interdépendance des compétences en cas de force réelle de différenciation de l'une ou l'autre de ces ressources.

Au plan de la compétitivité, le marché montre que les entreprises lorraines qui touchent au marché national sont en situation défavorable : leurs prix de vente sont plus élevés que ceux de l'importation (manque de productivité française ou dumping allemand?), la qualité est inégale et ne répond pas à la demande, la flexibilité est relative, l'innovation est en net retrait par rapport aux importations, notamment en produits de substitution.

Des efforts sont réalisés au plan commercial par une structuration de certaines scieries, une augmentation de la communication par les chefs d'entreprises eux mêmes, une

accentuation des services, une recherche de fidélisation de la clientèle, ou le montage de groupements de vente.

Mis à part le positionnement égal ou défavorable à de nombreux plans, le prix reste un critère déterminant et l'emporte sur les marchés des moyennes et grosses scieries touchant la plus grande consommation : la grande distribution, le bâtiment et les industries ou entreprises utilisatrices (85%).

Le reste (15%) touche l'artisanat et les divers, plutôt servis par les petites scieries.

Les stratégies de compétitivité sont restreintes au vu des évaluations réalisées.

Devant le désavantage concurrentiel actuel, une concentration des ressources ne peut être que partielle et peu adaptée à la mesure des entreprises lorraines.

La faible rentabilité de l'outil de production principal, qui reçoit l'essentiel des ressources des scieries, peut incliner à une réorientation des ressources vers une modification de cet outil principal ou vers une diversification industrielle.

Les domaines identifiés comme porteurs nécessitent pour être rentables de fortes allocations de ressources à tous les plans, souvent hors de portée des industriels concernés dans les délais voulus ; des recherches d'acquisition ou de constitution de ressources doivent être menées.

2. Diagnostic externe

a) Contraintes et moyens d'action dans le domaine marchand : Commercial, achats, ventes, concurrence

La clientèle et les circuits de distribution :

Les besoins de la clientèle sont connus, les attentes concernent la qualité du produit de base : le sciage, en termes de types de débits sur mesures ou standard.

Il s'agit de fournir des sections suffisamment régulières dans des longueurs normalisées ou commandées sur listes à destination de la mise en œuvre de charpentes traditionnelles.

Le bois "tombe de scie" c'est-à-dire qu'il est au degré d'hygrométrie naturel de la matière en grume, sans autre intervention.

Les besoins qui étaient latents depuis longtemps, sans réponse par la production française, en ont trouvé une dans les produits importés qui proposent de grandes rigueurs de sciages, du bois sec, un aspect neutre, des conditionnements facilitant le travail de l'utilisateur, et des produits innovants.

Une partie de la clientèle traditionnelle des scieries de Lorraine continue ses achats de bois verts, mais la tendance est au changement, notamment pour la construction.

Pour ne pas perdre insensiblement une partie de sa clientèle par l'effet de la normalisation et des habitudes de consommation, l'industrie doit lui proposer les produits correspondant à ses attentes.

Des différences de produits peuvent être maintenues en fonction de la segmentation de la clientèle, de la qualité et du prix recherchés.

La négociation est favorisée avec la taille de l'offre ce qui plaide en la faveur des regroupements destinés à massifier les ventes, l'image de marque est améliorée par un

label garant de la qualité, et la communication peut influencer les habitudes des consommateurs.

Au plan de la clientèle de la grande distribution, la notion de référencement et son corollaire, la RFA (remise de fin d'année) sont incontournables, et les critères de qualité requis par cette clientèle également.

Les propositions de prix à la clientèle peuvent varier en fonction d'autres critères que ceux communément pratiqués, et faire l'objet de négociations plus globalisées.

Les fournisseurs : sources d'approvisionnements en matière première :

Dans ce domaine bien spécifique à la filière en France, le plus important fournisseur est l'ONF, gestionnaire des propriétés qui sont celles de l'Etat et des Communes. L'ONF gère les forêts et les exploitations forestières et en administre les ventes par divers moyens : ventes aux enchères descendantes, soumissions sous plis cachetés, contrats d'approvisionnement, en principal. Des prix de retrait peuvent être fixés, si le gestionnaire ou le propriétaire ne souhaitent pas vendre sous un certain seuil.

La contractualisation est réclamée par les scieurs, mais celle-ci peut avoir des effets pervers en privilégiant de gros faiseurs, ou telle autre entreprise, ou s'acheminer vers des quotas, ou des fournitures partielles de la consommation totale, etc.

Les coopératives proposent des contrats.

Les ventes directes par des Communes ou Communautés de Communes se font sous la forme de contrat et permettent plus de souplesse dans la discussion.

Les particuliers sont dans la configuration de gré à gré.

Le fournisseur principal des scieries d'une certaine importance est l'ONF (interposé) dans certains cas il est pratiquement le fournisseur unique. C'est une spécificité du Nord Est de la France.

De façon voulue ou non, il y a exercice de position dominante et donc absence de négociation par situation de monopole.

Il semble difficile d'identifier qui pourrait orienter la marche à suivre de l'Office pour favoriser l'industrie française de la filière.

Les démarches d'autres achats de masse sont ponctuelles et suivent des aléas (tempête en Allemagne), ou obligent à de longs transports au coût élevé, jusque dans le Jura, les Ardennes, l'Auvergne, Rhône Alpes, les Pyrénées (et un mauvais bilan carbone).

Par ailleurs, la réunion de ces démarches provoque une hausse des prix de la matière sur tout le territoire national, ipso facto les prix de revient des scieries de France augmentent et l'ensemble de la filière se trouve en situation concurrentielle plus défavorable par rapport aux importations.

La réponse à ces difficultés qui obèrent les résultats des scieries est la réduction drastique du nombre des interlocuteurs ou acheteurs face aux gros vendeurs (groupements), le traitement d'achat directement avec les propriétaires (division), la recherche de produits de substitution, la réalisation de contrats limités, la modification de la réglementation.

La concurrence : plusieurs types

Les scieries de Lorraine ont plusieurs types de concurrents :

- les entreprises régionales ou locales,
- les scieries d'autres régions de France,
- les producteurs des pays du Nord, en y incluant la Russie,
- les producteurs d'Allemagne et d'Autriche.

Les entreprises locales, régionales, et françaises produisent des sciages et des services similaires, bien que l'on puisse les différencier en fonction des approvisionnements, du nord vers le sud, les Landes mises à part du fait de leur essence spécifique. Les variables concernent les approvisionnements localisés et les outils de production qui y sont adaptés, néanmoins la matière première reste plus ou moins hétérogène.

Les producteurs scandinaves sont des entreprises de grande taille souvent intégrées dans des ensembles incluant d'autres types d'industrie que la scierie : papeterie, autres, y compris la préparation des sciages à la distribution par les moyens courants de valorisation.

Les approvisionnements de ces scieries proviennent de forêts très homogènes, aux bois de petits diamètres qui fournissent des sciages standards blancs, sans nœuds, en débits petits et moyens.

Les producteurs voisins disposent de scieries très importantes, avec de très grosses capacités, un amont favorable composé de bois plus homogènes qu'en France, et des approvisionnements facilités par des relations privilégiées avec les vendeurs. Les sciages sont de qualité proche des français, mais valorisés par des opérations en aval, aux plans préparation et fini prêt à la consommation, et transformations plus fondamentales en divers types de bois massifs reconstitués.

Les produits de substitution sont donc de la matière bois que les apports technologiques ont permis de transformer pour des utilisations auxquelles le bois massif traditionnel ne peut répondre.

Les entreprises concurrentes sont nombreuses à s'être engagées dans ces voies d'innovation ; elles ont pris, depuis plusieurs années une avance sensible.

La progression de ces produits, dans des offres extrêmement concurrentielles peut avoir un impact lourd sur les productions traditionnelles si le marché devient très réceptif. Des outils de production seraient touchés et leur concept remis partiellement en cause.

Il n'existe pas actuellement, notamment dans le cadre de l'UE, de moyens de réduire la pénétration de ces productions sur les marchés français, et les entreprises françaises se livrant entre elles une forte concurrence, aucun accord d'envergure stratégique n'a encore vu le jour, qui pourrait réduire la pression concurrentielle des scieries étrangères.

b) Le domaine non marchand :

Dans la filière, il est nécessaire d'identifier les structures pouvant avoir - prévisionnellement - une influence directe ou indirecte sur le fonctionnement des entreprises, plus particulièrement sur les scieries de Lorraine.

Bien que globalement très porteur, le marché français de la consommation bois doit se développer fortement, la construction bois n'y représentant par exemple que quelques pour cent, plusieurs fois moins que dans d'autres pays d'Europe. Une clientèle d'âge mur à bon pouvoir d'achat d'un côté, et des couples jeunes sensibles à l'aspect écologique, demandent de plus en plus de constructions bois.

Le regard sur l'habitat évolue et dès que les prix seront plus mesurés, le marché risque d'exploser.

La communication autour de la matière est très active et les habitudes de consommation sont modifiées en faveur de tous les types de produits bois, dans la ligne directe du développement durable.

Le développement des technologies est très important pour le progrès de la filière bois première transformation et l'exemple en équipements, recherches et développement, et produits innovants, nous est donné par les industries concurrentes des pays voisins.

Il apparaît clairement que cela modifie l'environnement des entreprises françaises et qu'elles doivent combler leur retard aussi rapidement que possible, par tous les moyens.

Les équipements nouveaux réclament des personnels, des techniciens de production, des ingénieurs bois, afin d'utiliser au mieux les outils mis à disposition par les constructeurs qui font les efforts de recherche et développement et optimiser leur fonctionnement. Ils doivent également être en mesure d'appuyer les démarches de progrès, de mise au point de produits nouveaux, et de commercialiser la production.

Les emplois se déplacent dans ces industries très automatisées, et leur création s'éloigne du travail manuel pour s'orienter vers d'autres fonctions porteuses découlant des facteurs sociaux techniques.

Les scieries exercent des effets sur leur environnement comme toutes les industries, plus sensiblement que d'autres peut-être du fait naturel de la ressource, la forêt.

La valorisation de la matière renouvelable rapidement est un point positif qui augmente l'impact porteur de la filière à tous les plans, notamment économique et social.

Les nuisances et la pollution sont faibles, même les produits de traitement, de protection et d'ennoblissement des bois sont écologiques.

L'utilisation des énergies fossiles régresse face aux systèmes utilisant des carburants issus de produits connexes de la scierie ou de la forêt, ce qui permettra un coût de séchage des sciages très réduit.

En ce qui concerne le développement des réglementations et des normes, les entreprises doivent s'adapter rapidement aux changements, qui sont partout, la législation implique souvent de nouvelles dépenses, des charges et des investissements.

Des normes nouvelles peuvent apparaître qui rendront le travail plus difficile pour les TPE (voir annexe n° 20 Bulletin 143 de la FNB : Etiquetage sanitaire et environnemental des produits de construction – Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction MEEDDAT).

Néanmoins il y a une place pour la valorisation de l'entreprise et de ses produits comme le montrent les avantages possibles face à la norme CE de résistance mécanique des bois de construction.

Effectivement, le classement plus réel et le marquage pièce par pièce permettront de valoriser des sciages pour certaines utilisations auxquelles on ne les destinait pas naturellement, donc de les vendre mieux.

D'autres réglementations, ou dispositions d'Etats peuvent avoir une influence notable sur les industries.

Par exemple une taxation qui évite l'exportation d'un pays de sa matière brute afin de la valoriser sur place. Le transport de grumes s'en trouve réduit (quand on transporte des grumes on transporte des déchets), des industries peuvent se créer sur les sites de la ressource et créer des richesses et des emplois.

En revanche d'autres verront leur approvisionnement se tarir et leur stratégie s'en trouvera lourdement influencée, en première et seconde transformation (panneaux).

III- ETABLISSEMENT DE DIFFERENTS SCENARIIS DE DEVELOPPEMENT

Les scénarii envisagés prennent en compte les demandes du cahier des charges après analyse de l'environnement interne et externe, soit :

- fournir une visibilité sur plusieurs années,
- tenir compte de la typologie des scieries régionales,
- constater les hypothèses d'évolution (aspect continu de l'exploitation opérationnelle),
- prévoir les mutations (anticipation des changements rapides),
- inclure l'extrapolation nécessaire.

a) Prospective

Le constat est le suivant :

- De petites entreprises envisagent, sans succession ni cession possible, la cessation d'activité lorsque le chef d'entreprise atteindra l'âge voulu.
- Certaines espèrent une pérennité familiale et le maintien des marchés locaux spécifiques, jusqu'à ce que les normes s'imposent, même à l'utilisateur local, qu'elles ne pourront alors plus fournir.
- Les scieries de taille moyenne, ayant déjà beaucoup investi n'ont pas a priori de problème de reprise, toujours familiale, mais leur situation est difficile et elles sont très fragilisées par la conjoncture. Leurs marchés étant, du fait des volumes traités, déjà nationaux, leur fonctionnement repose sur ces derniers.
Elles ne sont pas en mesure de résister longtemps aux brusques fluctuations de marché et peuvent être mises en difficulté en quelques mois.
Cela malgré des efforts d'organisation, de commercialisations diverses, des recherches de matière première abordable (quid du bilan carbone ?) et souvent l'apport de fonds personnels.
Il est très sensible qu'elles se battent.

- Les PMI régionales de plus grande importance et pouvant opposer une bonne résistance à la pression des méga structures étrangères sont en petit nombre.

Elles ne sont pas hors de danger.

Ce sont celles qui ont investi pour faire face à la mutation de la filière qui résisteront aux mauvaises conditions structurelles (matière première, coût de production, main d'œuvre), et conjoncturelles (concurrence internationale).

Ces investissements ont été réalisés en permanence et dans une optique multiple :

- o l'abaissement de leurs prix d'achat de la matière première,
- o la réduction permanente des coûts de revient,
- o la robotisation et l'automatisation,
- o la modification des process de fabrication,
- o la capacité à produire avec des approvisionnements divers BC 20 à BC 40 / 60,
- o la capacité à produire beaucoup plus (2 à 3 fois) si besoin était,
- o la réduction des charges de personnel,
- o la R&D dans les entreprises ou la collaboration avec des Centres (CRITT),
- o les démarches d'innovation – à externaliser,
- o l'embauche de personnels aux hautes compétences, éventuellement avec des emplois partagés,
- o la veille pour mieux anticiper,
- o la mise en œuvre de démarches de qualité totale,
- o les opérations de valeur ajoutée,
- o les produits de substitution – avec les limites de leurs moyens financiers,
- o la mise à la disposition du marché de produits finis prêts à l'emploi – avec les mêmes limites,
- o la réduction des intermédiaires et l'intégration,
- o les efforts commerciaux, l'exportation,

Elles ne peuvent pas ralentir le rythme de leurs investissements, à l'amont, au cœur même de la scierie, comme à l'aval.

On peut comparer la situation avec d'autres filières : voir en annexe 13 les notes de Carrière Consultants sur l'automobile en Lorraine

b) Concurrence

Si l'on imagine que ce secteur fait l'objet d'une observation, ou **veille stratégique** (FIBRA, l'interprofession de Rhône Alpes, qui nous a questionné, la met en place) de la part d'investisseurs avertis, **concurrents potentiels latents**, deux solutions doivent être explorées :

- **Le secteur peut apparaître faible**, et ses entreprises vulnérables, donc en cas d'agression peu résistantes.

Cela facilite l'implantation d'un nouvel entrant de grande taille contre lequel les entreprises ne pourraient pas s'opposer, ni au plan des approvisionnements (possibilité de contrats importants de privilège), ni au plan de l'outil ultra productif (puisque le dernier entrant dispose de l'installation la plus productive), ni au niveau d'une commercialisation massifiée réunissant toutes les qualités requises.

Cela facilite également l'entrée de produits normalisés et plus encore de substitution, le champ étant libre.

- **Le secteur peut apparaître fort**, avec des entreprises modernes, bien équipées, efficaces, en dessous de leurs possibilités quantitatives et proposant des produits au niveau des meilleurs européens. De telles entreprises, de taille moyenne peuvent résister et concurrencer dangereusement un éventuel challenger.

La production locale ou régionale de produits aux normes ou de produits de substitution doit être très présente.

La décision de l'investisseur nouvel entrant peut donc être empêchée par une trop grande prise de risque.

Il faut donner à la filière une image et une réalité fortes pour qu'elle ne soit pas attaquée.

Risques stratégiques :

Approvisionnements

- augmentation continue de la matière première en France,
- mise en place de contrats sélectifs ou assujettis de quotas défavorables aux PMI,
- augmentation du coût de l'énergie interdisant les approvisionnements éloignés à plus bas prix,

Environnement externe

- devenir structurel de la crise conjoncturelle actuelle, (annexe N°16 Bulletin FNB page 1 du N°145)
- non performance de la veille économique, technologique, réglementaire... de la filière française, ou au contraire bonne performance d'une veille concurrentielle étrangère qui, ayant détecté une fragilité globale de la filière en profiterait pour implanter une industrie dans un secteur donné (pas automatiquement en Lorraine),
- développement d'unités neuves en Russie et pays d'Europe centrale sur les sites de la ressource avec intégration verticale et exportation de produits finis, à bas prix,
- soutien financier aux entreprises étrangères en difficulté (annexe N°17 article de Fordaq : 125 M€ pour Klausner),
- maintien des bas prix des sciages et des grumes en Allemagne (annexe N°18, tarifs Klenk et scieries françaises, et note en fin de §),
- implantation de très grande taille sur le versant lorrain du massif vosgien (déjà vu récemment dans le feuillu, et à nouveau en Allemagne (région Palatinat), en résineux),
- éventualité de l'implantation d'une unité de BMR ou BMA à capitaux étrangers,
- évolutions de concentration et de délocalisation communes à toutes les filières, (on lit récemment dans une revue bois que le risque est faible puisque l'on est quatre fois plus productifs (sic) bien qu'"ils" soient cinq fois moins chers ... c'est de l'aveuglement).

Finances

- réduction rapide de la capacité d'investissement des entreprises, sclérosées à trop court terme (3 à 5 ans), et incapacité à l'investissement,
- accélération de la normalisation généralisée, imparable faute de moyens,
- erreurs d'investissements,

Anticipation politique de la reconversion

- nouvelles dispositions réglementaires défavorables aux entreprises françaises,
- mauvaise ou tardive évaluation politique du risque social,
- refus d'aide financière suffisante à la filière,
- absence de soutien politique, de décision, d'appuis auprès des élus concernés par :
 - o l'octroi de **subventions**,
 - o les **avances** remboursables,
 - o des **avantages fiscaux**,

- o des **modification des règles d'approvisionnement** auprès de l'Office National des Forêts.

Note sur les prix de vente de bois

- par l'Office allemand comparés à la Lorraine :

(Source : Scierie René Weber qui se fournit en Allemagne)

Bade Wurtemberg et Palatinat : 70 à 75 € bord de route triés non écorcé, classe 4/5

Nord de l'Allemagne, Bavière : 45 à 50 € idem mais légèrement scolités

En Lorraine : 85 à 90 € à qualité et mise à disposition égale, moins bien triés.

- ailleurs en France, les acheteurs du Groupement **Scieries des Vosges** notent des différences en défaveur de la Lorraine : 15 à 20 € moins cher dans le Jura, en Auvergne, dans les Pyrénées ...
- par contrats en Allemagne pour de grosses quantités rendu scierie : la scierie Klausner a obtenu un contrat progressif de 2 € par mètre cube et par an soit 53 € en 2006, 57 € en 2008 etc.

c) Pistes stratégiques

- **Défensives :**

Scénario : Organisation, productivité, regroupement, repli, niches

Les niches resteront ce qu'elles sont et ne peuvent que profiter aux petites structures ou à des démarches palliatives de diversification d'entreprises plus importantes.

Néanmoins, les artisans du bâtiment se regroupent eux aussi en centrales d'achat.

Le repli sur des positions défensives par des moyens d'économie, de réductions diverses ne vaut que si la mauvaise conjoncture est de courte durée, et si cette "retraite hérisson" comporte la préparation d'une contre offensive dans l'objectif d'une restructuration.

Les démarches d'amélioration de la productivité, indispensables, sont déjà suivies par les PMI régionales qui résistent à la crise. Ces démarches ne se satisfont pas de demi mesures et dépendent des possibilités d'investissement des entreprises.

Les entreprises choisissant cette option conserveront une taille petite ou moyenne, et déterminent leur avenir uniquement dans un objectif de stabilité basé sur la différenciation, plutôt qualitative que quantitative, et la diversification dans des productions de petites quantités.

Elle ne mettront pas en place de projet de développement industriel lourd et ne réuniront pas les critères définissant les scieries capables de faire barrage aux importations.

- **Offensives :**

Scénario : Restructuration, industrialisation, productivité, logistique, baisse des matières premières, unités de production à très haute valeur ajoutée, repositionnement concurrentiel (différenciation), investissements, élévation des compétences, réduction du coût social, management.

Les deux options ci-dessous, l'une étant individuelle et l'autre collective, peuvent être menées simultanément.

En effet, la répartition des investissements est de niveaux différents : la modernisation individuelle peut s'établir de 5 à 10 M€, et la démarche collective est supérieure à 20 M€(voir en annexe 19 le projet semblable de Monnet Sève).

Ces deux options sont complémentaires, bien que certaines scieries puissent envisager d'aller jusqu'à une production propre de bois reconstitué sur leur site.

Les pistes concernent la concentration, la restructuration, d'une ou plusieurs scieries moyennes ou importantes autour de projets éventuellement différents mais convergents vers la reconversion de la filière en Lorraine.

Un groupe de quelques scieries lorraines doit atteindre le niveau de gestion, de production, de productivité, de valeur ajoutée aux produits, de diversification choisie, de gestion des ressources humaines, qui lui permette de prendre une position concurrentielle internationale favorable.

Avec de surcroît les atouts de différenciation que les mégastructures ne peuvent plus avoir : la flexibilité et la souplesse, l'excellence, la qualité dans le sur mesures, la réponse à toutes les demandes de la clientèle, l'anticipation en devançant le besoin, en le créant.

Ce groupe de scieries, caractérisé par la vision prospective de ses dirigeants, doit recevoir un appui financier, politique, moral illimité.

Un appel à projet pourrait être lancé, dont le cahier des charges, détaillé quand aux objectifs à court et moyen termes, porterait sur la modernisation industrielle et la productivité, l'intégration verticale, une production à haute valeur ajoutée, la modification des utilisations de la matière première, et l'organisation générale en rapport, tous services de l'entreprise confondus.

Il apparaît clairement qu'un assez petit nombre de scieries semble apte à fournir une réponse satisfaisante (6 à 8 entreprises).

La modernisation et l'organisation de ces entreprises au plus haut degré concurrentiel pourrait nécessiter un investissement de 20 à 30 millions d'€, avec différentes formes d'aides, notamment des avances remboursables selon les résultats. plus la participation des entreprises pour les mêmes montants.

Le montant des projets en réponse à l'appel lancé ne pourra pas descendre sous un seuil qui assurera les promoteurs du plan global de son importance et de ses chances de succès.

Cette prise de position ayant pour objectif de diriger fortement une économie dans des objectifs précis, un droit de regard peut être envisagé afin de vérification des engagements pris par les bénéficiaires de la démarche.

Le retour principal sur cet investissement est évident : préservation de milliers d'emplois directs, indirects, et induits, et redéploiement d'une filière industrielle majeure pour la région Lorraine.

Ces projets de développement industriels doivent toucher l'ensemble de la scierie :

- achats modifiés,
- baisse des prix selon les qualités et les rentabilités réelles des bois,
- parc à grumes avec tri automatisé,
- unité de sciage destinée à optimiser les différents diamètres (canter, ruban),
- production pouvant compenser les fermetures d'entreprises à venir et réduire les importations,
- préparation à la distribution (tri, valorisation, marquage des pièces),
- commercialisation modifiée et étendue.

Ils doivent être appuyés par des plans de développement multicritères incluant toutes les ressources de l'entreprise et leurs allocations.

Des voies d'industrialisation collective s'ouvrent (scieries regroupées), que la mise en œuvre des nouvelles normes pourrait faciliter, à condition de supprimer les coûts de reprise et de transport (entre des scieries et une plateforme par exemple), et d'arriver à une homogénéité des sciages en provenance de différentes scieries.

Des nécessités de valeur ajoutée pour s'élever au niveau de la concurrence sont connues : précision et qualité de surface et d'aspect des sciages, utilisation de différents types de matériels selon les qualités de grumes (BC 20, 30, 40 et plus), leur prix d'achat, leur prix de revient de sciage proportionnel à la taille, séchage, rabotage ... la valorisation par le contrôle des bois et la mise en place de la norme CE peut aussi permettre une avancée dans ce domaine.

Le repositionnement concurrentiel dépend de tout ou partie des démarches ci-dessus.

Le concept de plate-forme industrielle, intégrant plusieurs opérations de transformation, et visant à distribuer un produit à très haute valeur ajoutée, est envisageable, à la condition de :

- Réaliser une étude technico-économique approfondie, en portant une attention particulière aux approvisionnements des sciages, à leur provenance ;
- Mesurer exactement le potentiel et les débouchés par une étude de marché.

La question des matières de substitution est latente (BMR), leur progression est assez rapide, et le marché national est désarmé, bien que certaines entreprises préparent la mise en œuvre de ce type de production dans d'autres régions (voir le projet Monnet Sève annexe N°19 Le Bois Mag N°79).

La perspective par typologie des entreprises de la filière peut être organisée en plusieurs catégories simplifiées. La taille des entreprises selon les volumes sciés compte, mais aussi leur performance dans tous les domaines, leur profil.

De petites scieries peuvent avoir des perspectives favorables, et de grosses présenter peu de visibilité.

Perspective favorable (6 entreprises dans l'échantillon enquêté) :

- procédure de mise à niveau face à la concurrence déjà entamée,
- projets de modernisation ou plan d'investissement formalisés,
- productivité et achats en phase avec le marché
- capacité d'investissement compatible avec une partie des programmes nécessaires,
- facultés du dirigeant à promouvoir l'entreprise,
- climat d'entreprise favorable,
- peu ou pas de mise en difficulté de l'entreprise,
- élévation des compétences,
- développement de l'activité, commercialisation, prise de parts de marché,
- nombre d'emplois stable,
- bonne visibilité de l'entreprise,

Perspective neutre (5 entreprises dans l'échantillon enquêté) :

- procédure de mise à niveau prévue avec l'évolution de la conjoncture comme échéance,
- projets de modernisations informels,
- choix stratégiques aléatoires,
- grande dépendance à l'amont et à l'aval de la scierie,
- faible capacité d'investissement,
- dirigeant au profil plus artisanal qu'industriel,
- climat d'entreprise représentatif de l'absence de structure,
- mise en difficulté possible de l'entreprise,
- maintien de l'activité en suivant le marché,
- réduction du nombre d'emplois,

Perspective incertaine (5 entreprises dans l'échantillon enquêté) :

- procédure de mise à niveau ralentie ou stoppée,
- pas de projets de modernisation,
- très faible capacité d'investissement,
- équipements vétustes,
- petite taille de l'entreprise
- dirigeant en attente de succession, reprise, non aboutie,
- climat d'entreprise "à l'économie", déprime,
- mise en difficulté latente de l'entreprise,
- activité réduite
- risque pour l'emploi,
- peu de visibilité.

Les motifs qui orientent l'industrie ont d'autres influences, diverses, **non maîtrisables** :

- d'Etat : politiques, échanges, équilibrages ...
- des financières : spéculations, pressions artificielles sur les matières premières, taux de rentabilité imposés par les fonds de placement, crash de marchés ...
- aléas : catastrophe naturelle ...

d) Impact selon le scénario

Dans l'évaluation de l'impact, aucune supputation n'a été prise en compte comme par exemple :

- la disparition d'un gros faiseur régional ou interrégional,
- un changement déterminant des approvisionnements,
- une nouvelle production massive de pays de l'Est,
- une implantation déstabilisant l'industrie locale,
- une rupture de la consommation, ou le contraire,
- autres aléas réglementaires, politiques ...

L'intervention de certains évènements pourraient évidemment accélérer le processus de concentration proposé ci-après.

Cette projection n'utilise que des données recueillies lors de l'étude documentaire, du benchmarking, et pendant les entretiens en face à face, en tenant compte du climat ressenti dans les entreprises, des sous entendus suffisamment explicites, des réalités économiques en général.

- Métier en **concentration rapide**, intérieure ou extérieure, réduction sensible du nombre d'entreprises,
- **Investissements très lourds indispensables**, sans lesquels on ne peut atteindre ni la production ni la productivité, donc ni la qualité ni le prix,
- **Délai** de redéploiement des unités très court, 2 à 3 ans,
- Modification des modes de **management**,
- Normalisation et standardisation très rapides, copier puis **mieux faire**,

- **Maintien** d'un nombre de scieries dont la taille et la performance à venir leur permettra un positionnement concurrentiel favorable,
- Fermetures, absorptions, **fusions, associations** de nombreuses scieries moyennes,
- **Fermetures** d'un grand nombre de petites scieries artisanales,

- **Ressource matière** : hors notion d'appauvrissement, besoin d'un changement de comportement des acteurs (La Poule aux Œufs d'Or?), attention à l'acheteur unique,

- Prévision **d'augmentation de la consommation du bois** dans la construction en France (environ plus 20 %),
- **Accélération** de la tendance de consommation de **produits normalisés**,

- **Social** : réduction des emplois de la filière, - actuellement **1 500 emplois directs** en Lorraine- (mais beaucoup moins que dans le cas d'une implantation majeure destructrice de l'ensemble du tissu économique),
- **Collatéralités** pour les emplois **indirects et induits**, - actuellement **5 000 à 6 000** emplois en Lorraine ¹- de nombreux services, de PME PMI dépendant localement et régionalement des scieries lorraines, en amont et en aval de l'industrie,
- Risques de **trust** de la part de gros concurrents étrangers si la résistance n'est pas **fortement organisée**,
- Besoin d'une **volonté politique** favorable, active et forte, connotée d'**économie dirigée**.

A un terme de 3 à 5 ans, sans supputations extrêmes, comme précisé ci-dessus, il faut prévoir le maintien en activité d'une quarantaine d'implantations :

- **une dizaine de scieries qui produisent aujourd'hui plus de 10.000 m³ de sciages**, pour prendre **leur nouvelle place** elles auront atteint le potentiel de production, la productivité la démarche qualité totale et l'offre des plus puissants de leurs concurrents; 5 ou 6 d'entre elles pourraient suffire à la demande éventuelle (1 Mm³).
- **une dizaine de scieries qui produisent aujourd'hui moins de 10.000 m³ de sciages**, pourraient se maintenir dans une position moyenne, inconfortable, en se différenciant par des spécialisations ou des diversifications multiples, et devront s'associer dans des **projets industriels communs** (note en annexe 14 sur la plate-forme de valorisation).
- **une quinzaine de scieries qui produisent aujourd'hui moins de 1 000 m³ de sciages chacune**, serviront les consommateurs conformément à leur **identité artisanale**, et s'associeront avec des confrères plus importants pour négocier des produits, et bénéficier de services.

Ces prévisions sont comparables à ce qui a pu être constaté dans d'autres filières, dont certaines ont atteint la concentration totale (suppression de la diversité de l'offre et de la concurrence).

La filière bois première transformation a l'avantage d'être réellement porteuse, le scénario final peut être bien plus favorable et bien plus humain; elle mérite donc une attention particulière de la part des décideurs.

¹ ratio extrait de : étude INSEE / DDTEFP PACA juillet 2005

IV- ANNEXES

1. **Articles de presse : Le devenir de la charpente**
 - « [Le devenir de la charpente sur liste en question](#) » Le bois international 28/06/08,
 - « [Scierie : priorité à la rentabilité](#) » Bois Mag Juillet/Août 2007,
2. **[Documents relatifs aux métiers du bois de la région Alsace](#)**
3. **[Note traitant des problèmes d'approvisionnements des scieries vosgiennes selon D.MATHIEU](#)**
4. **[La commercialisation des bois par l'ONF : Bilan 2007 et perspectives 2008](#)**
5. **Article de presse : « [Champagnole : léger tassement des cours pour les résineux](#) »** Le bois international 16 et 26/07/08.
6. **Questionnaire : [Enquête annuelle sur les branches d'activité sciage, rabotage, ponçage et imprégnation du bois en 2007 – SCEES](#)**
7. **[Infos DRAF Lorraine](#) :**
 - Enquête annuelle de branche 1998 et 1999,
 - Mai 2003,
 - Spécial forêt n°9 – Janvier 2007.
8. **[Infos DRAF Lorraine 2008 : Spécial forêt n°10 – Février 2008](#)**
9. **[Enquête Le Bois International](#) :** « La scierie française étudiée par l'Observatoire de la scierie »
10. **[Articles Le bois International](#) :**
 - « Quel avenir pour les scieries françaises » 16/06/07,
 - « La scierie française et les attentes des utilisateurs de bois » 24/06/08.
11. **[Chiffres clés SESSI Edition 2008](#) :** Le bois en chiffres production industrielle (hors série)
12. **[Le marché de la construction bois](#)**
13. **[Note sur les investissements dans la filière automobile](#) :** extrait d'étude réalisée par le cabinet CARRIERE CONSULTANTS en 2005
14. **[Note sur la plate-forme de valorisation](#) :** extrait d'étude réalisée par le cabinet CARRIERE CONSULTANTS en 2008
15. **[Tableaux de détails des scieries](#)**
16. **[Bulletin FNB page 1 du N°145](#)** sur l'impact du crash du marché des Etats Unis
17. **[Article de Fordaq sur Klausner](#)**
18. **[Tarifs Klenk et scieries françaises](#)**
19. **[Article Le Bois Mag N°79 sur le projet Monnet Sève](#)**
20. **[Bulletin 143 de la FNB](#) :** Etiquetage sanitaire et environnemental des produits de construction
21. **[Tarifs des grumes en Allemagne](#)** – Holz – Zentralblatt de juin et juillet 08