



Les perspectives de reprise pour la filière bois

Malgré la crise amorcée en 2008, les acteurs de la filière bois sont optimistes quant aux perspectives d'avenir. Même si de nombreux propriétaires attendent une remontée des cours pour vendre leurs bois, la poursuite d'une sylviculture dynamique reste une priorité. À l'aval de la filière, les débouchés du bois se sont ouverts en donnant plus de place au bois énergie. Dans le secteur de la construction, l'ossature bois a résisté à la crise en s'imposant sur de nouveaux marchés.

François Thollet, adhérer à une coopérative forestière pour gérer autrement



François Thollet

Propriétaire, François Thollet gère la forêt familiale, un ensemble d'une dizaine d'hectares au nord-ouest de Lyon. Composée de quatre parcelles en indivision, celle-ci est formée essentiellement de douglas et dans une moindre mesure de merisier. À son niveau qu'il veut modeste, il est important d'entretenir sa forêt. « La futaie jardinée est un objectif pour l'ensemble de mes parcelles », lance-t-il. « Ce qu'on envisage maintenant, c'est de faire une coupe des gros sujets pour favoriser la régénération. Jusqu'à pré-

sent on gérait nos bois par des coupes à blanc ».

Pour réaliser cette mutation, il adhère à COFORET en 1997 et commence à réaliser des éclaircies. « Ce qui m'a poussé à rejoindre une coopérative forestière, c'est qu'elle nous permettait de vendre des petits lots de bois, une dizaine de stères tout au plus. Sauf une fois où l'on a vendu 29 m³ de bois en douglas charpente ». Et parce qu'il estime que ses bois ne représentent pas une grosse valeur marchande, il entreprend de faire des coupes tous les deux ans en moyenne. Ainsi il se contente de marquer les

arbres qu'il veut récolter, ensuite il passe la main à COFORET qui s'occupe de l'abattage, du débardage et de la commercialisation. Il reconnaît n'être pas en contact direct avec les autres maillons de la filière bois même si les aspects commerciaux l'intéressent. « Si nous nous dirigeons vers la futaie jardinée, je prévois de mettre sur le marché une quantité de lots beaucoup plus importante ». Et il ajoute : « Plus tard, j'aimerai plus m'investir dans la gestion de ma forêt, mais il faut que je trouve du temps ! » Car actuellement, il est encore en activité. Formateur dans une école de paysagiste de la région lyonnaise, il met d'ailleurs à disposition ses bois afin que les étudiants se forment in situ à l'exercice de l'élagage.

La crise économique de 2008-2009 a retardé la transition sylvicole qu'il opère. « C'est encore un peu tôt pour évaluer les dégâts ». Selon lui, la tempête de 1999 a eu des conséquences plus importantes puisqu'elle a dévasté ses seuls bois exploitables rapidement par des coupes à blanc. « S'il y a un effet de la crise actuelle, c'est celui de l'attente. Si le prix du bois remonte, on pourra envisager la première étape vers la futaie jardinée ».

► Contact : François Thollet - Tél : 04.74.01.05.20

Scieries Monnet Sève, investir tous les marchés avec des bois locaux

L'entreprise a été créée en 1927 par son grand-père à Outriaz, un petit village du Haut-Bugey. Jean-Claude Sève est aujourd'hui à la tête des scieries Monnet-Sève, réparties sur quatre sites dans le Doubs, la Nièvre et l'Ain. Le bois exploité - exclusivement du résineux (dou-



© Monnet Sève

glas, épicéa et sapin) est prélevé dans les forêts voisines de Rhône-Alpes, de Franche-Comté et du Massif Central. « Actuellement, sur l'ensemble du groupe, notre bois vient à 60 % de la forêt privée et 40 % de forêt soumise » précise M. Sève. Avec une capacité globale de stockage qui avoisine les 900 000 m³, le groupe (400 salariés) n'hésite pas à sortir des frontières françaises puisque 30 % de sa production sert les marchés extérieurs, en Europe, au Maghreb, au Proche et Moyen-Orient, en Asie. Entre 2008 et 2009, la société a enregistré une baisse de 15 % de son chiffre d'affaires : « on a fait environ 4 % de volume en moins et 10 % de baisse de prix » avance le chef d'entreprise ajoutant que l'impact de la crise sur le bois-construction a été moins rapide que pour l'emballage, qui représente tout de même 20 % des volumes de l'entreprise.



© J.-L. Rioual

Jean-Claude Sève

M. Sève note toutefois que la crise a permis l'éclosion d'un nouvel acteur dans la filière bois : « le bois-énergie s'est invité et a poussé toute la chaîne vers le haut. Il a pris progressivement la place du panneau, qui a pris la place de la pâte à papier, qui a pris la place de ceux qui font les palettes ». À ce jeu de dominos, les produits connexes (la sciure, les plaquettes, les écorces) ont pu être valorisés une fois le pic de la crise passé même si pour lui, ils « ne représentent aujourd'hui que 15 % de [son] chiffre d'affaires ».

Mais les difficultés enregistrées en 2009 ont révélé des problèmes persistant dans la filière, freinant son développement. « Même s'il y a des propriétaires qui travaillent bien, on manque de bois certifié PEFC de manière récurrente » souligne-t-il avec force en insistant sur la mobilisation : « Pour que l'on sorte le bois de la forêt, il faut inciter les gens à rentrer dans une démarche de certification » en assurant que, pour lui « l'objectif est d'acheter et de valoriser au maximum les bois, en prouvant leur qualité, leur résistance, par des garanties comme le marquage CE ». En somme penser la filière bois en termes de marché.

► Contact : www.monnet-seve.com

La maison à ossature bois rebondit suite à la crise...

Dans un contexte de crise frappant l'ensemble du secteur de la construction, Pascal Chazal, PDG d'Ossabois, leader national des fabricants de maisons à ossature bois, reste confiant dans l'avenir. Implantée à Noirétable de-

puis une trentaine d'années, son entreprise fabrique un millier de maisons par an, des maisons individuelles en majorité, mais aussi des bâtiments collectifs et industriels, tous à ossature bois. Avec la crise, sa clientèle a évolué : « Le marché du logement social a augmenté et les bailleurs sociaux s'intéressent de plus en plus au bois, explique-t-il. Même si les systèmes d'appel d'offres au lot par lot ne sont pas très favorables au bois, on voit apparaître dans les marchés publics des systèmes plus adaptés comme la consultation en macro-lots ou contrats cadres ». Il a ainsi obtenu récemment un marché de construction de 300 maisons à l'Île de la Réunion pour un bailleur social. La deuxième catégorie de clients en augmentation est celle des primo-accédants à la propriété : grâce à la maîtrise des process, la maison à ossature bois répond aux exigences budgétaires de ces clients, qui bénéficient de leur côté d'aides gouvernementales. Pour Pascal Chazal, le bois possède un double avantage par rapport à l'acier et au béton : « Il a un intérêt environnemental grâce à la renouvelabilité de la ressource et un intérêt industriel grâce à l'utilisation d'éléments préfabriqués, indique-t-il. Dans la tendance actuelle d'industrialiser les process de la construction - qui a toujours été un secteur très artisanal -, le bois se trouve



© E. Leroy-Terquem

Pascal Chazal

ainsi très avantage ». Il mentionne aussi les aspects législatifs en faveur du bois : « Le décret du 15 mars 2010 de la loi sur l'air impose l'utilisation d'un volume minimum de bois par unité de surface. En outre, pour obtenir le label BBC (bâtiment basse consommation, nldr), le choix du matériau bois est favorisé par la réglementation ».

Toutefois, avec ses 40 millions d'euros de chiffre d'affaires, le leader de l'ossature bois n'est pas en mesure de rivaliser avec les géants du BTP. « Notre secteur est constitué d'un vaste réseau de petits acteurs, il est donc difficile de faire du lobbying », regrette-t-il. Pour autant, il est prêt à continuer à s'investir dans la filière locale, notamment via le pôle bois de Noirétable dans lequel il a investi. « Actuellement, 80 % de notre approvisionnement vient d'Allemagne ou de Scandinavie et 20 % de la région. Nous sommes prêts à inverser la tendance mais il faudra pour cela que nous soyons soutenus par de fortes politiques publiques ».

► Contact : pascal.chazal@ossabois.fr - www.ossabois.fr



Scierie Monnet-Sève - Outriaux (01)



© DR

Franck Helary

... et intéresse les promoteurs immobiliers

Maisons Elika, constructeur et promoteur immobilier, filiale du groupe Bouygues Immobilier, a une approche prudente vis-à-vis du bois : elle propose à ses clients « des maisons individuelles neuves, de qualité, à bas prix » sans pour autant mettre en avant le fait qu'elles sont à ossature bois. Franck Helary, son directeur, assure qu'au lancement de la société en 2007 l'objectif était de répondre au marché en plein développement du primo-accédant à la

propriété. Pour coller au budget de sa clientèle - de 170 000 à 200 000 euros - Maisons Elika a conçu des modèles de maisons en béton et à ossature bois, avant d'abandonner totalement le béton un an plus tard. Pour Franck Helary, le premier avantage de l'ossature bois est la rapidité de construction : les chantiers durent 4 à 5 mois au lieu de 16 à 18 mois. « C'est un détail très important

dans le cadre de la primo-accession car cela limite la période de double paiement du client durant laquelle celui-ci paie toujours son loyer et rembourse déjà son emprunt à la banque ». Pour le promoteur, le deuxième avantage est la réduction du nombre d'intervenants sur le chantier, passant d'une quinzaine à une demi-douzaine, grâce à l'utilisation d'éléments préfabriqués. Enfin, il n'oublie pas l'argument environnemental apporté par le matériau renouvelable et par le fait que les chantiers utilisent beaucoup moins d'eau que les chantiers classiques.

Se fournissant auprès des fabricants d'ossatures, Maisons Elika a mis au point deux trames de produits standards : un 4 pièces de 83 m² et un 5 pièces de 90 m². Les décors et façades de ces modèles de base sont ensuite façonnés par différents architectes. La plupart du temps, les maisons ne sont pas bardées de bois mais simplement recouvertes d'enduits ou de peinture. « Notre clientèle n'est pas composée d'amoureux du bois et certains peuvent avoir des craintes ou des interrogations sur l'usage de ce matériau dans la construction, explique M. Helary. En règle générale, ce sont surtout les élus qui doivent être rassurés. Ils ont peur de voir les façades se détériorer au cours du temps ».

Confiant en l'avenir, Franck Héлары reste prudent dans ses prévisions - « La filière est partie très fort en 2007 avant de subir un net ralentissement en 2008. Aujourd'hui, avec 5 à 6 % de parts de marché dans la construction, le bois ne peut que prendre plus de place » - et ne croit pas au pouvoir du lobbying : « Je crois à un produit et à un projet. Il faut des fondations solides pour se développer ».

► Contact : Franck Helary : 01 75 60 01 37 - FHELARY@maisons-elika.com

Dossier réalisé par Eric Leroy-Terquem et Jean-Louis Rioual

11^e CARREFOUR INTERNATIONAL DU Bois

International Timber Tradeshow

2|3|4 juin 2010

Grand salon de l'aval de la filière, avec près de 10.000 visiteurs, et une proportion croissante d'industriels étrangers, le 11^e Carrefour International du Bois, organisé par Atlanbois et le Port autonome de Saint-Nazaire, s'est passé à Nantes du 2 au 4 juin, rassemblant les professionnels de la filière.

« Ne changeons rien. Les gens ici ont tous quelque-chose à voir avec le bois. On pouvait craindre un effet de morosité, lié à la conjoncture et on ressort rassuré » témoigne Michel Hamon, scieur, président d'Abibois, l'association bretonne interprofessionnelle du bois.

Scieurs, fabricants de panneaux, distributeurs, négociants, transformateurs..., les réactions recueillies confirment l'adhésion des participants à l'identité du Carrefour et à son rôle « de facilitateur de contacts ». Tous le considèrent comme un rendez-vous incontournable en Europe. Cette édition a été marquée de nombreux temps forts. On a relevé avec plaisir la présence pour la 2^{nde} fois consécutive de France Bois Forêt, l'interprofession nationale de la forêt et du bois.

Rendez-vous donc en 2012 pour la 12^e édition.

Nicolas Visier
Délégué Général Atlanbois
Responsable du Carrefour International du Bois

La délégation du CRPF Rhône-Alpes, emmenée par Xavier Martin, son Directeur - de retour sur ses anciennes terres - a apprécié ce contact privilégié avec les industriels qui pèsent sur les marchés du bois. Cette confrontation avec les dernières techniques de bois reconstitué et la prise en compte par les fabricants de la certification des bois ont constitué des points forts de ce salon.

Les forestiers de Rhône-Alpes ont aussi été interpellés par la forte demande des scieurs d'un approvisionnement standardisé en bois de faible diamètre. Cependant, il convient de bien concilier une adaptation nécessaire aux fluctuations du marché avec une vision à plus long terme que nécessite la gestion forestière durable et rentable pour le propriétaire.

Nicolas Traub
Directeur adjoint du CRPF RA