



Projet de plateforme de vente de bois local sec qualité menuiserie

Montels – Jeudi 17 Février 2022

Liste des inscrits :

Nom	Prénom	Activité	Nom de l'entreprise	Inscrits
Aubry	Emilie	Charpente	D'espace	Présente
Bielsa	Aurélien	Charpente, Menuiserie	Bivert	Présent
Boisseau	Marie	Menuiserie	Marie Boisseau	Présente
Boulicot	Léo	Animation éco-construction	Réseau éco-construction Vallée de l'Aude	Présent
Cazalé	Roger	Scierie	Scierie Cazalé	Absent
Chesnais	Clément	Animation territoriale	Pays Comminges Pyrénées	Absent
Clastres	Olivier	Ossature bois, isolation	Plandoc Coop'action	Présent
Cosset	Benjamin	Charpente, construction bois	Cosset Benjamin	Présent
Coustalat	Matthieu	Architecture, Urbanisme	Atelier d'Architecture et d'Urbanisme AR 358	Présent
Couteau	Fabrice	Charpente	La Bois Boîte	Présent
De Banières	François	Gestion forestière	Association Sylvestre	Présent
De Solan	François	Forêt		Absent
Delaunay	François	Menuiserie		Absent
Derache	Nicolas	Construction Bois	Entreprise Bio-Masse	Présent
Didier-Pichat	Guillaume	Scierie mobile	Autour du Bois	Présent
Dubus	Gaëtan	Gestion forestière	Arbre et Bois Conseil	Présent



Nom	Prénom	Activité	Nom de l'entreprise	Présences
Falco	Pascal	Construction Bois	Falco Constructions Bois	Excusé
Fournier	Richard	Menuiserie	Le Nouvel Atelier	Excusé
Fritz	Jérôme	Bûcheronnage, élagage	ALTO Jérôme Fritz	Présent
Gallix	Joseph			Absent
Geisler	Jérémy	Conseil et études techniques / bois	CRITT Bois	Présent
Gouïgou	Marie-Astrid	Menuiserie		Présente
Hemeryck	Raphaële	Adaptation forêts changement climatique	PNR des Pyrénées Ariégeoises	Présente
Hijosa		Menuiserie	Menuiserie Hijosa et Fils	Absent
Joyeux	Teddy	Charpente, construction bois	Arize Constructions Bois	Absent
Lamouroux	Laurence	Menuiserie	Ebénisterie Lamouroux	Absente
Laudren	Cédric	Dédardage traction animale	Les Mules de Soula	Présent
Le Tirrand	Erwan	Bûcheronnage, élagage		Présent
Loriau	Anne-Sophie	Développement économique	Chambre des Métiers et de l'Artisanat 09	Présente
Maillot	Jérémie	Prescription bois	COFOR Occitanie	Présent
Meffroy	Jules	Architecture	Jules Meffroy	Présent
Messica	Yoni	Charpente, construction bois	La Tournée du Coq	Présent
Milheau	Baptiste	Gros œuvre	La Tournée du Coq	Présent
Moser	Elsa	Charpente		Présente
Nicol	Anaïs	Architecture, Urbanisme	Atelier d'Architecture et d'Urbanisme AR 359	Présente
Ortet	Jean-Paul	Scierie, parquet	Scierie Ortet et Fils	Excusé
Peureux	Romain	Charpente	La Bois Boîte	Présent
Ponchon	Virginie	Charpente, menuiserie		Présente
Pons	Daniel	Gestion forestière		Présent
Pradines	Léa	Animation territoriale	Pays des Nestes	Excusée

Nom	Prénom	Activité	Nom de l'entreprise	Présences
Rippart	Wilfrid	Charpente, construction bois	Arize Constructions Bois	Absent
Roulier	Elodie	Animation territoriale	PNR des Pyrénées Ariégeoises	Présente
Rousse	David	Menuiserie	Création Bois	Absent
Roussel	Nathanaël	Gestion forestière	Va nu pieds	Présent
Roussel	Matthieu	Bûcheronnage, débardage	Le cueilleur d'arbre	Présent
Rupp	David	Architecture, Urbanisme	Atelier d'Architecture et d'Urbanisme AR 357	Présent
Sénaffe	Irène	Animation filière	Union Grand Sud COFOR	Présente
Staud	Patrick	Forêt	Sylvestre	Absent
Suaud	Nikita		ISDAT	Présent
Taurines	Romain	Connaissance Animation territoriale	DDT de l'Ariège	Absent
Tierle	Gille	Forêt	Prosilva, Sylvestre	Présent
Venturini	Juliette	Animation territoriale	Communauté de communes Pyrénées Audoises	Présente
Voiron	Pierre	Charpente		Présent
Weyn	Tom		Milles Pattes	Présent
	Morgane	Menuiserie		Présente

I. Présentation de l'étude réalisée en 2017 par Floriane Roson, stagiaire au PNR des Pyrénées Ariégeoises : « Etat des lieux de la filière bois de qualité menuiserie sur le territoire du Parc naturel régional des Pyrénées Ariégeoises : freins et leviers pour un approvisionnement en bois local »

L'étude complète réalisée en 2017 est téléchargeable sur le site internet du Parc : <https://www.parc-pyrenees-ariegeoises.fr/les-actions-du-parc/la-foret-le-bois/les-etudes-sur-le-bois-et-la-foret-a-telecharger/etat-lieux-de-filiere-bois-de-qualite-menuiserie-territoire-pnr-pyrenees-ariegeoises-freins-leviers-approvisionnement-bois-local/>

Le diaporama qui résume cette étude et qui est présenté en séance est téléchargeable sur le site internet du Parc : <https://www.parc-pyrenees-ariegeoises.fr/les-actions-du-parc/la-foret-le-bois/les-etudes-sur-le-bois-et-la-foret-a-telecharger/etudes-de-faisabilite-pour-developper-lapprovisionnement-en-bois-local-des-menuisiers/>

Les principaux points du diagnostic réalisé sont les suivants :

- Des surfaces importantes de forêts dans le PNR (en 2001 le taux de boisement était de 50,6%), en augmentation depuis 170 ans.
- Une ressource à 90% feuillue (hêtre, chênes, frêne, acacia, châtaignier, merisier, tremble...) et seulement 10% résineuse (sapin pectiné naturel + quelques plantations)
- En 2005, 75% du volume de bois commercialisé sur le PNR ne part pas dans des scieries mais est destiné à la pâte à papier ou au bois bûche (à comparer avec les chiffres nationaux où plus de la moitié de la récolte est vendue aux scieries).
- Une organisation actuelle de la filière locale qui ne permet pas aux menuisiers de s'approvisionner facilement en bois local
- 42 personnes interrogées dont 17 menuisiers et 6 charpentiers, mais aussi des exploitants et des gestionnaires forestiers, des scieurs.
- Côté ressource forestière, les exploitants interrogés affirment que les arbres de belle qualité qui pourraient alimenter les menuisiers sont bien présents en forêt (chênes, châtaignier, feuillus divers), mais de façon disséminée. Au moment de la récolte, cela implique de faire un tri pour regrouper les quelques belles billes issues de plusieurs chantiers (plusieurs exploitants pratiquent déjà actuellement le regroupement de belles grumes sur des délaissés de routes ou des plateformes dédiées, comme à La Bastide de Sérrou par exemple). Pour un exploitant, l'unité de vente de bois, c'est le camion, soit 40m³. Etant donnée la dispersion des bois de belle qualité, ils ne peuvent pas faire de camions entiers avec ces bois et qui plus est, ils manquent de débouchés locaux.
- Côté scieurs, l'activité est principalement tournée vers la production de sciages résineux en bois vert (non séché), destinés à la charpente à 90%. Seul 8% du volume scié par an est séché. L'organisation des scieries locales répond à cette stratégie commerciale : peu d'espaces de stockage, peu de stocks, pas d'offre de service spécifiquement dédiée aux menuisiers. Il faut noter cependant l'existence de scieries ayant développé une production de seconde transformation, notamment en bois feuillus, et qui vendent des lames de terrasse, du parquet, de la volige, etc.
- Côté menuisiers, plusieurs catégories d'entreprises ont été rencontrées : des indépendants, mais aussi des PME avec une équipe d'une dizaine de salariés. Sur les 17 menuisiers interrogés, le bilan de leur consommation en bois massif est de 800m³/an. Sur ces 800m³, 200m³ viennent de Parlons Bois, un négociant à Toulouse, et seulement 48m³ viennent du territoire, généralement par des filières courtes et l'auto-organisation des menuisiers concernés (soit seulement 21% des approvisionnements réalisés en bois local). Le reste provient de scieries du centre de la France qui produisent du plot sec, notamment en châtaignier. Les essences utilisées par les menuisiers sont présentes localement (chêne, châtaignier, frêne, hêtre), les épaisseurs sont standards. La qualité attendue est élevée : pas de défauts comme des nœuds, des fentes, des discolorations, un bois sec à 10-12% d'humidité, une bonne rectitude, des dimensions de sciage constantes d'un bout à l'autre de la planche. Outre la qualité, les menuisiers ont besoin d'un service adapté à leur activité : des stocks suffisants pour avoir du choix, de la disponibilité, des prix connus et la possibilité d'être livrés dans la semaine suivant la commande. Parmi les arguments en faveur d'une plateforme de vente de bois local sec, les menuisiers font ressortir la possibilité de garantir et communiquer sur l'origine du bois, de répondre à la demande de certains clients qui veulent du bois local, d'économiser sur le transport et de parer à la diminution de la disponibilité des essences exotiques.

II. Présentation des trois scénarios technico-économiques modélisés par le CRITT Bois autour de l'idée de plateforme de vente de bois local sec qualité menuiserie

Le diaporama qui présente ces trois scénarios et qui a été présenté en séance est téléchargeable sur le site internet du Parc, ainsi que les trois études complètes réalisées par le CRITT Bois : <https://www.parc-pyrenees-ariegeoises.fr/les-actions-du-parc/la-foret-le-bois/les-etudes-sur-le-bois-et-la-foret-a-telecharger/etudes-de-faisabilite-pour-developper-lapprovisionnement-en-bois-local-des-menuisiers/>

Scénario 1 : plateforme dédiée à la vente de bois séché pour la menuiserie

Cette entreprise achèterait des plots ressuyés pendant 6 mois à une scierie ou à une autre structure (cf. scénario 2). Les essences visées sont le chêne, le hêtre, le châtaignier et divers feuillus (noyer, frêne...). L'entreprise assurerait leur séchage artificiel pendant en moyenne 5 jours grâce à un séchoir sous vide alimenté à l'électricité (capacité 5 m³). Le séchoir permettrait de passer d'un taux d'humidité de 30% environ à 10-12%. Elle commercialiserait ensuite ces plots auprès des menuiseries du territoire, et pourrait en assurer la livraison. Le temps de travail estimé pour cette activité est un ¾ temps.

Dans ce modèle, l'entreprise réalise les investissements suivants : séchoir, cantilever de stockage, chariot élévateur, transpalette, fourgon de livraison, matériel informatique pour le suivi des stocks et la comptabilité, petit matériel de mesure (notamment pour vérifier le taux d'humidité des bois). Elle a besoin d'un local de 180 m² pour le stockage des bois (prévu en location dans le modèle). Les investissements (91 200 €) sont financés par emprunt bancaire. Certains peuvent bénéficier de subventions publiques à hauteur de 20% (séchoir).

Pour que l'entreprise atteigne une certaine rentabilité au vu des investissements initiaux et des charges (frais salariaux, électricité, loyer, assurance, intérêts d'emprunt, etc.), il a été calculé qu'elle doit commercialiser 324m³ de bois sec par an. Considérant les volumes de bois consommés par les menuisiers du territoire (800m³ minimum), cela paraît réaliste. Les prix de vente retenus pour les plots secs livrés qualité menuiserie correspondent aux prix du marché et peuvent donc être compétitifs avec ceux des autres négociants.

Le besoin en fonds de roulement (trésorerie) est évalué à 30 000 € pour payer les avances de stock notamment. Il peut être financé par emprunt bancaire (plus difficile à négocier qu'un emprunt sur les investissements).

Finalement, avec une montée en charge progressive (243 m³ commercialisés la première année, 269 m³ la deuxième année, 298 m³ la troisième et 324 m³ la quatrième année), le résultat net est neutre l'année 4. Le retour sur investissement se fait à partir de la septième année. L'étude a été réalisée avec un apport initial sur fonds propres de zéro euro.

Scénario 2 : plateforme de ressuyage avec achat de billons livrés et sciés sur place (prestation d'une scierie mobile)

Cette entreprise achèterait des grumes de qualité supérieure (chênes, châtaignier, hêtre, frêne, noyer...) à des exploitants forestiers locaux, pour un volume de 560 m³ grumes par an. Le volume transformé par cette entreprise a été calibré pour répondre aux besoins de l'entreprise du scénario 1. Une fois par mois, la société ferait scier les grumes achetées à une scierie mobile qui viendrait sur place et débiterait les grumes en plots (rendement estimé pour le sciage : 70%). Elle mettrait ensuite ces plots à sécher à l'air libre pendant 6 mois, en installant des liteaux entre chaque planche pour une bonne aération (perte en volume estimée pendant le ressuyage : 10%). Elle assurerait ensuite la livraison des plots ressuyés, ayant atteint une humidité de 30 à 35%, à l'entreprise du scénario 1. Le temps de travail requis pour cette activité est estimé à ¼ temps pour l'achat de grumes, l'aide au sciage à façon, le stockage, la surveillance du séchage et la livraison. La surface de terrain nécessaire pour assurer le ressuyage des bois et le sciage à façon est de 3 000 m² ; il faut que le terrain en question soit situé dans un endroit bien aéré et ventilé. Dans la simulation économique, il est envisagé une location du terrain. L'entreprise doit investir dans du petit matériel de mesure (humidimètre) et dans un chariot élévateur. L'achat du matériel est financé par emprunt bancaire.

Le besoin en fonds de roulement est évalué à 121 000 € la première année (constitution d'un stock initial en année 1 correspondant à 1,5 ans de stock). Le résultat net est neutre au bout de la troisième année.

Scénario 3 : plateforme de vente de bois local sec installée au sein d'une menuiserie existante

Il s'agit d'un modèle correspondant à un complément d'activité dans une menuiserie existante disposant déjà d'un séchoir, d'une déligneuse et d'une raboteuse. Cette activité complémentaire serait constituée à 70% par la vente de plots secs feuillus destinés à la menuiserie et à 30% par la vente d'avivés (plots rabotés et délignés) feuillus secs destinés principalement aux artisans et ponctuellement aux particuliers. Pour ce faire, la menuiserie achèterait des plots ressuyés 6 mois (taux d'humidité 30%) dont elle assurerait la transformation (séchage, délignage, rabotage). Le volume de vente prévu est de 100 m³/an. Pour cela, la menuiserie doit déjà disposer d'un local de stockage de 30 à 40 m³, d'un séchoir sous vide d'une capacité de 5 m³, d'un cantilever de stockage, d'un chariot élévateur et d'un transpalette. Le temps salarié dédié à l'activité est estimé à 80h/an pour la partie service client et gestion administrative, plus 85h/an pour le séchage, le délignage et le rabotage.

Le besoin en fonds de roulement sur l'année 1 est de 10 000 €, finançable par emprunt bancaire. Le résultat est positif dès la première année (aucun investissement à amortir).

III. Echanges et débats avec les professionnels présents

Pourquoi ne pas envisager un séchage à l'air libre pendant 2 ans plutôt qu'un ressuyage suivi d'un séchage artificiel ?

- Le bois qui sèche représente de l'argent immobilisé : dans l'hypothèse d'un séchage à l'air libre intégral, il faut payer le bois et le sciage, c'est-à-dire faire l'avance de trésorerie, puis attendre 2 ans pour vendre les plots secs. Cela représente un besoin en fonds de roulement très important. Déjà dans le scénario 2, le séchage à l'air libre pendant 6 mois implique un besoin en trésorerie initial de 121 000 €. Il faut pouvoir avancer cet argent.

Pourquoi ne pas ajouter du sciage de charpente feuillue ?

- Dans le scénario 2 en effet, on peut parfaitement imaginer compléter la production destinée à la menuiserie par une activité tournée vers la charpente feuillue. Cela impliquerait l'achat de grumes de qualité charpente, le sciage à façon, et la commercialisation immédiate à un charpentier. Cela permettrait d'augmenter le chiffre d'affaires sans générer pour autant une augmentation significative du besoin en fonds de roulement.

Pourquoi les scieurs en place ne pourraient pas fournir les plots feuillus ressuyés 6 mois ? ou les plots secs à 10-12% vu que certains ont des séchoirs ?

- Aujourd'hui la plupart des scieurs sont tournés vers la vente de charpente résineuse en bois vert. Ils n'achètent pas ou peu de grumes feuillues qualité menuiserie et proposent assez peu de prestation de séchage. Ils n'ont pas forcément la place nécessaire pour assurer le ressuyage des plots pendant 6 mois. Ils ne sont a priori pas tournés vers une clientèle de menuisiers même s'ils peuvent à l'occasion avoir quelques plots secs feuillus disponibles.
- M. Ortet gère une scierie tournée vers les feuillus et la seconde transformation à Prat-Bonrepaux : production de parquets, voliges, lames de terrasse (produits séchés). Il trouve le projet intéressant et dispose d'un site qui serait adapté au développement de cette activité : place disponible pour le ressuyage, possibilité d'installer deux séchoirs supplémentaires, ligne de sciage fonctionnelle. Son site de production est aujourd'hui en vente pour un montant avoisinant le million d'euros.

Pour permettre aux exploitants de trier les quelques belles grumes issues des forêts, il faudrait organiser un réseau de places de dépôt en bord de routes départementales ou communales, pour pouvoir constituer des camions entiers (40m³).

- Certains exploitants le font déjà : la SEBSO l'a fait pendant plusieurs années en utilisant les délaissés de route départementale. Sud Abies le fait sur sa plateforme de La Bastide de Sérrou. Mais ce stock représente aussi de l'argent immobilisé. L'exploitant a payé le bois sur pied et l'exploitation, tant qu'il n'a pas vendu la grume, c'est une avance d'argent à pouvoir assumer. En outre, une fois les grumes de belle qualité rassemblées, la question du débouché n'est pas réglée. En effet, aujourd'hui les scieurs du territoire ne sont pas forcément intéressés par l'achat de grumes de menuiserie. La création d'une plateforme dédiée au marché de la menuiserie permettrait de créer ce nouveau débouché sur le territoire.

Le temps de travail évoqué pour le scénario 2, un quart-temps, semble insuffisant pour le travail à faire sur la plateforme de sciage-ressuyage. C'est très pénible de manipuler les plots, et il faut être deux.

La personne qui travaille dans le scénario 2 (plateforme de sciage-ressuyage) doit avoir le temps d'aller voir les bois en forêt pour juger s'ils sont suffisamment beaux par rapport aux besoins des menuisiers. Quand le bûcheron abat, il doit savoir quel produit façonner (longueur, découpe en fonction des défauts). Il faut donc que le débouché soit connu dès l'abattage.

Il faut quand même noter qu'on ne découvre vraiment la qualité de la grume qu'une fois le bois abattu. Tant que le bois est sur pied, il n'est pas évident d'identifier tous les défauts.

- La tâche d'évaluer la qualité du bois pour sa commercialisation relève plutôt du métier de l'exploitant forestier. La plateforme de sciage-ressuyage aura un cahier des charges précis pour décrire la qualité des grumes qu'elle souhaite acheter et les dimensions attendues. Des contrats d'approvisionnement pourront être signés avec des exploitants ou des propriétaires. Le calage se fera au moment des premières livraisons à la plateforme. Mais ensuite, une fois les habitudes prises, chacun saura précisément la qualité attendue.

Quand on vend une planche à un particulier, on passe beaucoup de temps pour un prix de vente assez ridicule (80 €).

- Dans l'idée, les menuisiers clients de la plateforme n'iraient pas choisir eux-mêmes leurs planches lors d'une commande. L'objectif est que la confiance s'installe et que la plateforme puisse livrer directement les menuisiers en fonction de l'essence, de l'épaisseur et de la qualité voulue. Le cas de la vente aux particuliers est un peu différent, mais l'idée serait d'assurer l'essentiel de la vente à des professionnels.

Cela pourrait valoir le coup de rajouter un stock virtuel au stock physique présent sur la plateforme : beaucoup de particuliers ont des plots secs chez eux de différentes essences. La plateforme pourrait gérer ce stock disséminé et aller piocher dedans en fonction des besoins. En amont, il faudrait aller recenser précisément les essences présentes, les épaisseurs, vérifier la qualité, mesurer les volumes...

Comment communiquer aux clients sur l'origine des bois ?

- Il y a la possibilité d'utiliser la marque « Bois des Pyrénées » qui est une marque qui garantit la traçabilité des bois depuis la forêt jusqu'à la vente. Cette marque passe par un organisme certificateur indépendant, un peu comme pour le label Bio. L'organisme certificateur va vérifier qu'un vrai processus de traçabilité est mis en place dans l'entreprise, et que les bons d'achat des bois correspondent bien à des achats dans le massif des Pyrénées.

- Si une structure de type SCIC (société coopérative d'intérêt collectif) est mise en place, un dialogue s'instaure entre tous les maillons de la chaîne, depuis le propriétaire forestier, jusqu'au client final. En effet, dans ce type de structure, tous les maillons de la filière doivent être représentés au sein des associés de la société. Cela permet un dialogue permanent entre les différentes parties prenantes, et une discussion sur l'origine des bois, les prix, etc.

Pourquoi faire appel à un scieur mobile, pourquoi ne pas plutôt directement investir dans un banc de scie ?

- Pour l'instant on part du principe que des opérateurs sont présents sur le territoire et qu'on souhaite pouvoir les faire travailler.

La demande en bois local sec prêt à l'emploi existe aussi sur Toulouse. Pour les artisans de ce secteur, il serait aussi très intéressant de pouvoir s'approvisionner facilement en bois des Pyrénées. Du coup, les volumes commercialisés pourraient être beaucoup plus importants.

- L'idée est de commencer relativement petit, pour limiter les risques d'investissement initiaux. Plusieurs plateformes peuvent aussi voir le jour sur le département, par exemple une à l'ouest et une à l'est. Si la demande explose, il sera toujours temps d'envisager une structure plus importante.

IV. Quelles solutions privilégier pour la création de ces structures ?

Plusieurs solutions sont envisageables :

- Abandonner l'idée de créer ce type d'activité ;
- La prise en main de cette activité par une entreprise existante en complément de son activité de base ;
- La création d'une structure dédiée, regroupant plusieurs artisans dans une structure collective de type SCIC ;
- La prise en main de cette activité par une structure publique : par exemple, le Conseil départemental de l'Ariège a créé une légumerie départementale pour assurer l'interface entre les producteurs locaux de légumes et les cantines scolaires. La légumerie assure le nettoyage et la préparation des légumes en amont de leur envoi dans les cuisines des cantines scolaires.

Les professionnels présents considèrent que cette activité de mise à disposition de bois local sec est pertinente pour le département. Ils mettent en avant qu'un investissement géré par une entreprise à titre individuel serait probablement la solution la plus simple à mettre en œuvre. Mais une majorité trouve opportune l'idée de créer une structure collective rassemblant plusieurs artisans pour gérer cette activité. Dans ce cas, il faut évidemment être conscient du temps nécessaire à la création de cette structure collective : rédaction des statuts, préparation du budget, etc. Si la structure visée est une SCIC, l'Union régionale des SCOP peut accompagner la démarche. Le PNR serait aussi positionné pour accompagner concrètement la création d'une telle structure, comme il l'a fait pour la création de la SCIC Ariège Energie Bois Forêt qui commercialise de la plaquette forestière sur le département.

Dans tous les cas, il convient également de trouver les sites opportuns pour créer cette activité. Plusieurs pistes sont à étudier.

Suites à donner :

Rencontre du PNR avec les entreprises qui s'étaient montrées intéressées pour développer cette activité à titre individuel.

Visite des sites possibles pour l'activité de sciage-ressuyage d'une part, et l'activité de séchage-commercialisation d'autre part (ou site commun encore mieux si possible).

Une nouvelle réunion sera organisée par le PNR à l'issue de ces échanges et visites.