

Situation et perspectives pour la filière bois du Pays sud

Constats et proposition d'Emergence, le CBE du pays Sud

décembre 2007



Emergence, le CBE du Pays Sud

Maison de la Vallée – 4 avenue des 3 frères Arnaud – 04 400 Barcelonnette
04 92 81 16 92 – info@cbe-parpaillon.com – www.cbe-parpaillon.com

Emergence, le CBE du Pays Sud s'est mobilisé depuis la fin de l'année 2002 pour accompagner la mairie de Méolans-Revel sur le montage du projet de Maison du Bois. En 2005-2006, le CBE s'est également mobilisé aux côtés de la communauté de communes de la vallée de l'Ubaye pour concevoir un projet de pôle d'excellence rurale sur le thème du bois-énergie au moment justement où il entamait une enquête auprès des entreprises de la filière. Le pôle d'excellence n'a pas été retenu mais la Maison du Bois a ouvert ses portes en juillet 2007. De son côté, la communauté de communes d'Embrun ouvre une nouvelle zone d'activités dédiée aux entreprises du bois. Le bois reconquiert donc un intérêt qu'il n'aurait jamais dû perdre pour l'économie locale et devient de nouveau un sujet mobilisateur et porteur d'avenir.

Pourtant, les éléments recueillis auprès des entreprises aboutissent au constat d'une filière riche de potentiels mais marquée par un fort individualisme des acteurs et fragilisée par la marginalisation technique progressive des dernières scieries locales.

Les questions de l'organisation de la filière et de la sauvegarde des moyens locaux de transformation du bois sont donc posées. Sans réaction rapide la filière risque de se scinder en deux secteurs bien différents : d'un côté, le monde de la sylviculture et de l'exploitation forestière qui exporteront totalement leurs arbres à l'extérieur du territoire ; et, de l'autre côté, le monde de la construction et de l'artisanat qui importeront totalement leur matière première « bois » depuis des scieries et distributeurs extérieurs.

Si rien n'est fait, le territoire risque de perdre progressivement la maîtrise de sa valeur ajoutée face à de grosses entreprises extérieures qui imposeront de plus en plus leurs produits et leurs conditions économiques au dépens de la créativité artisanale locale et donc de l'emploi.

Face à ce scénario peu enviable, la filière doit s'organiser et se donner une stratégie commune pour réagir. Des atouts existent dont le territoire peut tirer parti :

- **La Maison du Bois**, élément fort de partenariat avec toutes les institutions et partenaires de la filière, constitue un réel atout de développement puisqu'elle rentre dans sa phase opérationnelle au service de la filière à partir de la fin 2007.

- **Le mélèze**, véritable emblème et richesse du territoire représente une ressource dont le potentiel n'a sans doute pas encore été pleinement exploité par le territoire et les professionnels.

- **Les professionnels** avec leur savoir-faire et leur passion seront le seul réel moteur capable de transformer un avenir incertain en réussite collective pour ce secteur économique à la croisée de l'artisanat et de l'uniformisation imposée par des poids lourds industriels.

Dans ce cadre, les collectivités locales, stimulées par les promesses du bois-énergie et la nécessaire diversification touristique du territoire, montrent un fort intérêt pour la filière. Les élus peuvent ainsi choisir d'accompagner et de soutenir les efforts de la filière en lançant la création d'une charte forestière adossée sur une série d'actions techniques complémentaires.

Emergence propose ce document comme une base de travail pour l'avenir, issue des constats recueillis auprès des entreprises, des partenaires et à partir des potentiels de développement pressentis auprès des acteurs locaux.

Ces éléments méritent discussion, critique et approfondissement mais le CBE souhaite qu'ils puissent accompagner et stimuler une mobilisation du territoire, rassemblant entreprises et acteurs publics sur ces questions.

Charles Louison, président d'Emergence

SOMMAIRE

I. DES FORETS, DU BOIS, DES ENTREPRISES MAIS PAS DE FILIERE LOCALE ORGANISEE

I.1. Méthodologie de travail

I.1.A. RECHERCHES ET ENQUETE DE TERRAIN

I.1.B LOGIQUES INDIVIDUELLES ET ACCES A L'INFORMATION, LES LIMITES DE L'INTERPRETATION

I.2. Etat des lieux : une forêt dynamique mais peu valorisée sur le territoire

I.2.A. UNE FORET RICHE MAIS SOUS-EXPLOITEE

A/ REPARTITION PUBLIC-PRIVE

B/ PRODUCTION ET EXPLOITATION

C/ REPARTITION PAR ESSENCES : MELEZE, SAPIN, EPICEA, PIN SYLVESTRE

D/ LA QUALITE POUR LE BOIS D'OEUVRE MAIS LA QUANTITE POUR LA TRITURATION

E/ ACCROISSEMENT DU STOCK DE BOIS SUR PIED

F/ LE RELIEF, HANDICAP POUR L'EXPLOITATION DE LA FORET

I.2.B. ... MALGRE UN CONTEXTE FAVORABLE GRACE AU DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX DEBOUCHES

A/ UNE EVOLUTION POSITIVE DU MARCHE DU MELEZE, LE « CHENE » DES ALPES DU SUD

B/ UNE DEMANDE SOUTENUE EN BOIS DE TRITURATION POUR L'INDUSTRIE DU PAPIER

C/ LE BOIS ENERGIE, NOUVEAU DEBOUCHE POUR LES FORETS LOCALES

D/ UN POTENTIEL TECHNIQUE REEL POUR LA FABRICATION DE BOIS LAMELLE-COLLE EN MELEZE DES ALPES DU SUD

I.3. Une filière organisée à partir des marchés extérieurs du bois et non autour de la ressource locale

I.3.A / UNE FILIERE A DEUX VITESSES DANS UNE CONJONCTURE PROSPERE

A/ UNE FILIERE DIVERSIFIEE MAIS SURTOUT COMPOSEE DE TRES PETITES ENTREPRISES

B/ APPROVISIONNEMENT EN BOIS : LA COUPURE ENTRE LA FORET ET LA CONSTRUCTION

C/ UNE GESTION DES DECHETS APPAREMMENT EFFICIENTE

D/ DES ENTREPRENEURS INDIVIDUALISTES ET DIFFICILEMENT MOBILISABLES

I.3.B / UNE CREATION DE VALEUR AJOUTEE CONCENTREE DANS LES ENTREPRISES SITUEES EN AVAL DE LA FILIERE :

A/ LE SECTEUR DE L'EXPLOITATION FORESTIERE

➤ LE POIDS DE LA TRITURATION

➤ LES CONTRAINTES TECHNIQUES DE L'EXPLOITATION EN MONTAGNE

➤ LES LOURDEURS DU SYSTEME TRADITIONNEL DE VENTES DE COUPES PUBLIQUES

➤ UN CADRE REGLEMENTAIRE ASSOULPI AVEC LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENTS

B/ TEKNOPARKE : UNE ENTREPRISE INDUSTRIELLE DETACHEE DE LA FILIERE

C/ LE SECTEUR DU SCIAGE, PIVOT DE LA FILIERE

- SCIERIES CLASSIQUES : UNE INADAPTATION A LA DEMANDE
- SCIERIE MOBILE : UN MATERIEL EFFICACE MAIS MARGINAL

D/ LE SECTEUR DE LA DEUXIEME TRANSFORMATION

- LA CHARPENTE / CONSTRUCTION
- LA MENUISERIE CLASSIQUE ET DE L'EBENISTERIE
- UN ARTISANAT LIE AU TOURISME
- QUELQUES INITIATIVES PONCTUELLES AVEC DES SAVOIR-FAIRE RARES

II. UNE CONJONCTURE FAVORABLE AU BOIS MAIS DES ENTREPRISES QUI MANQUENT DE POIDS POUR ANTICIPER LE MARCHÉ DE DEMAIN

II.1. Surchauffe du marché, prudence des entreprises

II.1.A / DES CARNETS DE COMMANDES BIEN REMPLIS MAIS PEU D'EFFET SUR LES EMBAUCHES

II.1.B / DES MOYENS MATERIELS RENOUELES MAIS DES INVESTISSEMENTS ENCORE LIMITES DANS LES TECHNOLOGIES ET LES RESSOURCES HUMAINES

A/ L'ENJEU DE LA PRODUCTION ASSISTEE PAR ORDINATEUR

B/ LE MANQUE DE DISPONIBILITE POUR LA FORMATION ET L'ACQUISITION DE SAVOIR-FAIRE NOUVEAUX

II.1.C / DES ENTREPRISES PEU MOBILISEES POUR ANTICIPER L'AVENIR

A/ PEU D'ACTION DE PROMOTION INDIVIDUELLES ET ABSENCE D' ACTIONS COLLECTIVES

B/ LA TRANSMISSION DES ENTREPRISES, UN ENJEU SOUS-ESTIME

II.2. Le sciage : maillon faible d'une filière désarticulée

II.2.A / DES SCIERIES LOCALES MAL ADAPTEES A LA DEMANDE DES ENTREPRISES

II.2.B / LE SCIAGE, INSEPARABLE DES QUESTIONS DE TAILLE, SECHAGE ET COLLAGE DU BOIS

II.2.C / L'AVENIR DES SCIERIES LOCALES A L'EPREUVE DES FAITS ?

A/ LA DEMANDE LOCALE DE BOIS POUR LE SECTEUR BATIMENT

B/ UN RECUIL MARQUE DES BOIS MASSIFS AU PROFIT DES MATERIAUX ABOUTES-COLLES

C/ UNE FAIBLE COMPETITIVITE DES PETITES SCIERIES DES ALPES DU SUD

D/ DES INVESTISSEMENTS MATERIELS NECESSAIRES IMPLIQUANT UNE RESTRUCTURATION IMPORTANTE DES ENTREPRISES

III. UNE STRATEGIE DE FILIERE POUR CREER DE LA VALEUR AJOUTEE A PARTIR DES BOIS DE PAYS

III.1. Un enjeu complexe : remettre le bois local au cœur de la filière

III.1.A / ENJEUX ET STRATEGIE POUR UNE MEILLEURE INTEGRATION DE LA FILIERE BOIS DU PAYS SUD

A/ UN ENJEU HUMAIN : VALORISER LES EMPLOIS ET DEVELOPPER LES SAVOIR-FAIRE POUR RENFORCER LA VALEUR AJOUTEE LOCALE APPORTEE AU BOIS

B/ UN ENJEU TECHNIQUE : FAIRE DU MELEZE UN FACTEUR DE DIFFERENCIATION ET DE VALEUR AJOUTEE POUR LA FILIERE LOCALE

C/ UN ENJEU D'ORGANISATION ET D'ANIMATION : LA MAISON DU BOIS COMME INTERFACE INDISPENSABLE ENTRE LES ENTREPRISES ET LES INSTITUTIONS DU TERRITOIRE

III.1.B / CONSOLIDER UNE SCIERIE SUR LE TERRITOIRE AUTOUR D'UNE SPECIALITE « MELEZE » PORTEUSE DE VALEUR AJOUTEE

A/ LA PRISE EN COMPTE DES NOUVELLES NORMES DE CLASSEMENT DES BOIS

B/ VALORISER UN SAVOIR-FAIRE RARE AUTOUR DE LA TRANSFORMATION DU MELEZE

III.2 / Douze pistes de travail pour les acteurs de la filière

III.2.A / SIX ACTIONS EN AMONT DU SCIAGE :

A/ CONCEVOIR UNE CHARTE FORESTIERE DU PAYS SUD

B/ EXPERIMENTER LA MISE EN PLACE DE CONTRATS D'APPROVISIONNEMENTS POUR UN MEILLEUR TRI DU BOIS

C/ SOUTENIR L'ACQUISITION DE MATERIEL INNOVANT (CABLE) POUR L'EXPLOITATION FORESTIERE

D/ CREER DES CHAUFFERIES BOIS A PLAQUETTES FORESTIERES

E/ SOUTENIR L'ADAPTATION TECHNIQUE DES SCIERIES DU PAYS

F/ VALORISER LE MELEZE DE PAYS A TRAVERS LE LABEL « BOIS DES ALPES »

III.2.B / SIX ACTIONS EN AVAL DU SCIAGE :

A/ ANIMER UN POLE DE RESSOURCES SUR LES USAGES ET APPLICATIONS DU MELEZE

B/ EXPERIMENTER LA CREATION D'UNE BOURSE LOCALE DU BOIS

C/ PROMOUVOIR LA FILIERE LOCALE PAR UN CONCOURS ET UN SALON DE L'INNOVATION BOIS ET MELEZE

D/ DEVELOPPER LA PART DE LA CONSTRUCTION BOIS PAR L'EXEMPLARITE DES COLLECTIVITES

E/ SOUTENIR LES EFFORTS DE STRUCTURATION DE LA FILIERE DU MEUBLE DE PAYS

F/ CONSOLIDER LES LIENS ENTRE FORMATION, APPRENTISSAGE ET ENTREPRISES

I. Des forêts, du bois, des entreprises... mais pas de filière locale organisée

I.1. Méthodologie de travail

I.1.a/ Recherches et enquête de terrain

Ce document a été réalisée à partir du croisement de données de terrain et de recherches sur le cadre économique de la filière :

- ✓ Un travail bibliographique a été effectué sur la forêt, l'exploitation forestière et les différentes conditions techniques et économiques de transformation du bois.

- ✓ Le recensement des entreprises de la filière du Pays Sud avec une soixantaine d'entreprises, de l'exploitation forestière à l'artisanat d'art.

- ✓ La rencontre avec des professionnels sur la base d'entretiens semi-directifs complétés de rencontres spécifiques ou bien liées à des projets connexes tels que la Maison du Bois ou bien le projet de pôle d'excellence rurale. Une quarantaine de professionnels ont pu être rencontrés sur la base de ce questionnaire.

- ✓ La rencontre de personnes ressources complémentaires de la filière pour approfondir les problèmes et les projets : institutionnels, élus, organismes techniques et professionnels

- ✓ La rédaction et la présentation de la trame synthétique de l'étude auprès du conseil de développement du Pays SUD

- ✓ La réalisation d'entretiens téléphoniques complémentaires et la rédaction de l'étude

I.1.b/ Logiques individuelles et accès à l'information, les limites de l'interprétation :

IMPORTANT

La surface très réduite du territoire ainsi que la petite taille et le nombre réduits d'entreprises concernées limitent la pertinence d'un usage statistique des données de la filière. Il serait illusoire de construire une moyenne pour un groupe à la fois réduit et hétérogène dont une partie importante de l'activité se trouve déterminée par des échanges avec des acteurs économiques extérieurs.

De plus, la petite taille des entreprises, la situation de concurrence entre elles et le caractère « public » du Comité de Bassin d'Emploi, entraînent **une certaine retenue des chefs d'entreprise** pour confier des éléments chiffrés sur leurs activités.

Les éléments de chiffre d'affaire et les volumes de bois achetés sont **des données sensibles** que très peu d'entreprises ont accepté de communiquer. Dans la majorité des cas, les personnes interrogées disent ne pas avoir cette donnée en mémoire ou bien expliquent qu'il faudrait qu'elles fassent une recherche et certaines, enfin, expliquent que cela peut varier beaucoup d'une année à l'autre. En tout état de cause il a été **impossible d'agréger des données économiques non exhaustives et hétérogènes**.

L'analyse de la filière locale impose donc quelques précautions :

- percevoir le **caractère essentiellement individualiste des entrepreneurs** et le manque de pratiques de coopération : aucune entreprise ne déclare coopérer régulièrement avec des confrères
- pointer les entreprises aux **pratiques spécifiques pour les replacer dans leur contexte** local (par exemple le cas de Teknoparke)
- faire ressortir les **points de convergence** entre des pratiques ou des comportements partagés qui font sens dans l'économie locale

I.2. Etat des lieux : la forêt du pays Serre-ponçon Ubaye Durance¹

I.2.A/ Une forêt riche mais sous-exploitée

La forêt couvre **32% de la surface du pays** ce qui est important mais inférieur à la moyenne régionale. Sur ces 51 000 ha de surface boisée, 41 000 ont une vocation de production. Le volume de la forêt du pays est de 7 millions de m³. Un diagnostic complet de la forêt a été proposé par l'OFME en 2005 à partir duquel les éléments ci-dessous ont été extraits.

I.2.A/a. Le poids des forêts domaniales et soumises - l'importance des forêts privées

La forêt privée représente 50% de la surface forestière ce qui est nettement inférieur au reste de la région. Cette **forte proportion de forêts domaniales ou communales soumises en gestion ONF constitue une opportunité** pour mieux mobiliser les ressources en bois avec un nombre d'opérateurs réduit. Pour sa part, la forêt privée, animée par le CRPF, subit la difficile mobilisation d'une multitude de propriétaires souvent peu impliqués dans la gestion de leurs biens.

Il faut noter que la forêt ubayenne a une part privée plus importante que dans l'Embrunais où la part domaniale prédomine. La composition par essence de la forêt privée est très proche de la forêt communale avec pourtant une localisation plus fréquente des forêts privées en basse altitude à proximité des anciens champs cultivés dans les pentes. La forêt privée joue donc un rôle important en terme de gestion paysagère des vallées.

¹ Ces chiffres sont issus de l'IFN (Inventaire Forestier National)

I.2.A/b. Production et exploitation :

La production avoisine les **5 m³ par an et par hectare** ce qui place ce territoire parmi les plus productifs des Alpes du Sud, la forêt domaniale dépassant même les 6m³. Pourtant l'exploitation forestière est bien moins rapide que l'accroissement annuel des forêts.

Les volumes exploités avoisinent les 40 000 m³ annuels avec un certain équilibre entre les vallées de l'Ubaye et de la Durance.

I.2.A/c. Répartition par essence : mélèze, sapins, épicéas, pins sylvestre

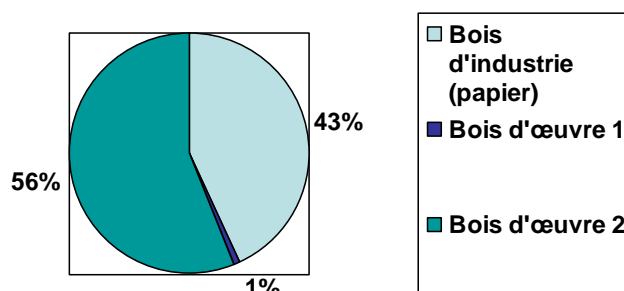
Les résineux sont dominants dans la forêt du pays avec 73% de la superficie forestière, **le mélèze est l'espèce dominante avec 41% du volume forestier**. D'autre part, les boisements lâches d'altitude occupent un espace important avec 18% de la superficie forestière. Le mélèze est présent quelle que soit le type de propriété, le pin sylvestre se rencontre surtout en forêt privée. La forêt communale offre les plus gros volumes de sapins et d'épicéas qui se positionnent derrière le mélèze.

I.2.A/d. La qualité pour le bois d'œuvre, la quantité pour le bois de trituration

Les mélèzes, sapins, épicéas produisent majoritairement du **bois d'œuvre** et le pin sylvestre, de moins bonne qualité, approvisionne essentiellement la filière du **bois d'industrie** (trituration papier). Le débouché unique de l'industrie de la pâte à papier se situe à l'usine Tambec de Tarascon. Ce marché joue un rôle de régulation car il représente près de 30 % du débouché des entreprises forestières locales.

Les **mélèzes des forêts de la zone de La Silve sur Meyronnes ont été mitraillés** lors de la deuxième guerre mondiale et posent des problèmes d'exploitations alors que leur bois est d'excellente qualité. Des débouchés vers les pieux utilisés dans les **fondations de Venise** avait représenté un espoir mais vite concurrencé par des mélèzes de pays de l'est bien moins chers. Une niche avait également été explorée avec des **poutres semi-équarries** mais sans apporter un débouché durable pour cette forêt. La possibilité d'envoyer ces mélèzes vers de grosses scieries allemandes équipés d'anneaux de détection de métaux étant économiquement irréaliste, il reste l'option d'une taille en très petits volumes qui pourrait être réalisée par des scieurs locaux avec une détection des métaux « planche par planche ». Cette pratique permettrait chaque année d'écouler 200 ou 300 m³ de bois d'excellente qualité vers les entreprises locales.

Répartition du volume des bois
par classe de qualité



I.2.A/e. Accroissement du stock de bois sur pied :

La surface de boisement est stable sur les 15 dernières années, ce qui est différent de la situation régionale. Dans le pays, seule la forêt privée a connu un faible accroissement, ce qui est dû surtout à la déprise agricole. En effet de nombreuses parcelles de bois privées situées à proximité des terres agricoles se sont étendues en colonisant des terres qui sont laissées à l'abandon, ceci est la seule voie d'expansion de la forêt du pays récemment.

Malgré une surface stable, un **fort accroissement de volume est constaté, surtout pour les résineux** : une augmentation de volume sur pied de :

- 22 % pour le mélèze
- 36 % pour les sapins et épicéas sur les 14 dernières années.

Cette augmentation, due à une exploitation moins importante entraîne un surcroît du stock de bois, à laquelle il faut ajouter un accroissement de la productivité des bois (le mélèze par exemple produit 39 % de plus : de 3,3 à 4,6 m³ par an et par hectare).

I.2.A/f. Le relief, handicap pour l'exploitation de la forêt :

Phénomène majeur, la forêt du pays offre de grosses quantités de bois et ces dernières sont en augmentation depuis plusieurs années. On peut citer par exemple 2 millions de m³ de mélèze aptes au sciage dans les forêts du pays, cependant une pente généralement comprise entre 30 et 70 % à laquelle s'ajoute un relief très accidenté pénalisent la mobilisation de cette ressource.

Malgré la pente et le relief, **les forêts de production du pays sont desservies par un assez grand nombre de pistes d'exploitation** anciennes ou récentes puisque 50 % d'entre elles sont situées à moins de 500 mètres d'un accès permettant le débardage des bois.

L'entretien de ces pistes pose pourtant des problèmes matériels et financiers aux communes qui peuvent se trouver dans l'impossibilité de réaliser les travaux nécessaires en terme d'élargissement ou de renforcement des ouvrages (ponts, passerelles par exemple).

Face à ces difficultés, des communes peuvent même parfois adopter des mesures dissuasives afin de limiter l'exploitation forestière. La commune de Faucon de Barcelonnette a ainsi établi une taxe spéciale de 2€/ m³ pour le transport de bois sur la route de Bouzoulière desservant la forêt de Costebelle où 8 000 m³ de bois seraient à exploiter. Cette taxe décourage les exploitant en venant surenchérir des bois de pins dont la valeur est déjà faible.

Pour certaines coupes, l'aménagement de pistes serait nécessaire mais la mobilisation de subventions publiques s'avère difficile d'autant plus que des coupes déjà desservies ne sont pas exploitées.

I.2.B/ Malgré un contexte favorable grâce au développement de nouveaux débouchés

La tendance à la hausse des prix du bois en 2006/2007 n'est peut-être que conjoncturelle mais un certain nombre d'éléments tendent à donner confiance aux acteurs du marché :

- ✓ la revalorisation des bois médiocres et rémanents par les perspectives de cogénération avec l'apparition d'une réelle concurrence entre débouchés « énergie » et « trituration »
- ✓ la progression structurelle du bois (bûches, plaquettes, granulés) parmi les sources de chauffage
- ✓ la progression régulière du bois parmi les matériaux de constructions
- ✓ le rattrapage progressif des pays d'Europe de l'Est qui voient leurs peuplements forestiers les plus faciles d'accès diminuer en même temps que les prix de revient d'exploitation augmentent

Tous ces indicateurs tendent à confirmer une tendance structurelle à la revalorisation de la matière première « bois ».

I.2.B/a Une évolution positive du marché du mélèze : *le « chêne » des Alpes du sud*

Le marché du bois s'est redressé fortement depuis 2006 avec une confirmation de la tendance en 2007. Le mélèze s'inscrit dans cette tendance globale du marché du bois avec des prix atteignant 70 €/ m³ à la mi-2007. Bien que limité à une zone géographique restreinte sur les Alpes, **le mélèze constitue une niche** qui suit les cours du bois et permet d'écouler les coupes vendues sur la zone de production.

L'enquête de la Fibra (fédération forêt bois Rhône-Alpes) en 2005 auprès des entreprises de sciages et négociants en bois de la région Rhône Alpes faisait état d'**une demande en progression de 97% à l'horizon 2010 pour le mélèze**. Cette essence est rare et essentiellement produite dans les Alpes du sud, c'est pourquoi la demande réagit plus fortement encore que pour les autres essences.

Ces perspectives sont encourageantes pour la filière locale du Pays Sud qui est au cœur du massif. Seuls 30 000 m³ de mélèze sont exploités chaque année sur les trois départements 04, 05, 06 dont environ **10 000 m³ provenant du Pays Sud** (variable selon les années).

I.2.B/b. Une demande soutenue en bois de trituration pour l'industrie du papier

Le secteur de la trituration pour la pâte à papier constitue **un débouché essentiel pour la forêt en région paca** et pour le Pays Sud en particulier. La demande de l'industrie progresse régulièrement depuis 2004 avec une hausse annuelle de la demande de 3 % en moyenne.

Les prix d'achat du bois ont néanmoins progressé de manière beaucoup plus importante depuis 2005. En effet, le développement des projets de cogénération en **bois-énergie a contribué à tirer les prix à la hausse**. Les bois vendus sur pied par l'ONF à 6 €/m³ en 2004 sont passés à 11 € en 2007.

Tambec pèse ainsi sur le marché en décourageant les projets de cogénération par le **renchérissement de la matière première** mais aussi en jouant de son influence sur ses fournisseurs, les entreprises forestières locales.

Dans ce cadre, les entreprises de l'industrie papetière interviennent néanmoins sur un marché mondialisé sur lequel elles sont soumises à une très forte concurrence internationale qui tire le prix du papier vers le bas.

Bien que l'entreprise Tambec soit un poids lourd local vis-à-vis des entreprises forestières de la région, elle demeure donc une entreprise fragile sur le marché mondialisé de l'industrie papetière, subissant cette **contradiction entre le renchérissement du bois et la forte concurrence sur les prix du papier**.

I.2.B/c. Le bois énergie, nouveau débouché pour les forêts locales

Dans les deux départements du 04 et du 05, le développement de la filière bois est piloté par les **associations des Communes Forestières** (Cofor² 04 et Cofor 05). Une série d'actions pour la promotion de ce type d'énergie et l'accompagnement des porteurs de projets de chaufferies bois a démarré en 2004.

Aujourd'hui, plus d'une trentaine de chaufferies bois sont en fonctionnement et une vingtaine en projet dans les deux départements. Sur le Pays Sud, la Maison du Bois de Méolans-Revel (55Kw, 28 tonnes/an) est équipée ainsi que la maison d'hôtes Vertelongue (60Kw pour 25 tonnes/an) à Réallon. Le quartier de l'hôpital pour la ville d'Embrun et le quartier de la gare sont en projet de raccordement en réseaux de chaleur. Pour mieux connaître et gérer le potentiel forestier de proximité, la Communauté de Communes de l'Embrunais a lancé un Plan d'Approvisionnement Territorial pour situer et mesurer la ressource forestière disponible pour le bois énergie, sa localisation et sa capacité de mobilisation.

Une filière courte basée sur un approvisionnement en bois forestier local permettrait en effet un entretien du patrimoine forestier, une meilleure valorisation économique des coupes et la mobilisation en circuit local d'une ressource énergétique locale renouvelable.

Depuis 2006, l'entreprise Bayle de Selonnet, équipée d'un broyeur à plaquettes, propose des prix se situant autour de 50 € par tonne de plaquettes forestières. En 2005 et 2006, les CoFor 04 et 05 ont mené une réflexion partenariale sur les deux départements pour réfléchir à l'organisation de la filière bois énergie et aux conditions permettant de valoriser au mieux les ressources locales et de garantir des approvisionnements de qualité aux clients. Cette étude préconise un **prix optimum de 65 à 75 € / tonne pour viabiliser la filière forestière locale**. A titre de comparaison, la vente de bois de chauffage en bûche se situe d'ores et déjà aux environs de 35 à 50 €/ stère selon les essences de bois. La demande étant en forte progression, **le prix du bois énergie s'inscrit tendanciellement à la hausse**.

Le développement de cette filière de plaquettes forestières s'amorce pourtant progressivement de par les réticences techniques et culturelles de certaines collectivités (la ville de Barcelonnette met en place un réseau de gaz de ville depuis plusieurs années) mais également de par la **lourdeur des investissements et des modes de gestion liés à la création des réseaux de chaleur et chaufferies**.

² Association des Communes Forestières

Pourtant des projets émergent progressivement : la commune de La Bréole a lancé une étude de faisabilité pour une chaufferie au centre du village reliant plusieurs gros bâtiments. La Communauté de Communes Vallée de l'Ubaye souhaite également étudier la faisabilité de réseaux de chaleur autour de ses bâtiments de Barcelonnette et Saint Pons. Grâce à sa mobilisation sur le bois, la ville d'Embrun a été nommée « lauréate agir pour l'énergie » par la Région paca.

Les exploitants forestiers locaux savent donc que la **tendance structurelle à long terme sera favorable au bois énergie mais le développement de la demande reste très lent**. Des coupes de qualité moyenne ou inégale gagneraient ainsi à être valorisées de manière complémentaire au sein d'une véritable filière locale complémentaire de la filière de Tarascon pour la fabrication du papier.

Dans les Alpes de Haute Provence, 10 chaufferies bois fonctionnent en 2007, 10 sont en cours de construction et 20 supplémentaires sont en train de se mettre en place (phase d'étude). La consommation des 10 chaufferies en fonctionnement représente 875 tonnes de plaquettes (source : CoFor 04). Ce débouché devrait donc quadrupler à moyen terme avec les chaufferies projetées. A ce stade, la demande en plaquettes commencera à compter même si, dans l'absolu, ces chiffres demeurent assez modestes eu égard au potentiel forestier et aux capacités de production des broyeurs. A Selonnet, l'entreprise Bayle a investi dans un broyeur mobile capable à lui seul de produire 12 000 tonnes de plaquettes par an.

Le bois énergie ne constitue donc **pas encore un débouché conséquent** car l'évolution du coût de l'énergie est toujours plus rapide que le temps d'adaptation des équipements collectifs de chauffage dont l'amortissement intervient sur le long terme.

I.2.B/c. Un potentiel technique réel pour la fabrication de bois lamelle-collé en mélèze des Alpes du Sud

Le mélèze possède des **qualités intrinsèques remarquables** : performance mécanique, durabilité naturelle (*imputrescibilité*), très bonne résistance au feu, aspect esthétique indéniable. Pourtant, il pousse souvent dans des conditions difficiles provoquant une grande nervosité du bois et une certaine instabilité au séchage (*torsion*). En outre, il est parfois difficile de trouver de grandes longueurs et de gros diamètres.

L'interprofession FiBois 04/05, à partir de ce constat, a lancé en 2004 2005 le projet de lamellé collé pour valoriser les bois de faible diamètre ou les bois raccourcis. D'une manière générale, cette expérience permettait d'**accompagner la demande croissante de « bois collés » dans la construction**, correspondant à une demande structurellement orientée vers des **matériaux stables, sec, sans défaut apparents, calibrés et pratiques à la mise en œuvre**.

En 2005, la FiBois estimait la consommation de bois contre-collé à environ 1200 / 1300 m³ pour les deux départements 04 et 05. Par équivalence possible d'usage avec l'épicéa classe 3, la FiBois estime qu'un **potentiel de contrecollé mélèze de 500 à 600 m³** serait parfaitement concevable pour la consommation locale des entreprises de construction avec des usages en panne de toiture ou de plancher, en poteaux-poutres.

terminologie

Lamellé-collé = lamelles de largeur inférieure à 45 mm
Contre-collé = lamelles de largeur supérieure à 45 mm

Pour l'expérimentation un appel d'offre a été lancé aux scieurs des Alpes du Sud et les bois ont été usinés et collés par la société Cosylva située dans la Creuse.

Les premiers tests ont été concluants et des poutres de 13 m de long et de 4 sections différentes ont été produites. La qualité du sciage doit être parfaite pour le collage sur de grandes longueurs parfaitement planes. Les tests mécaniques exercés sur les pièces produites par le CTBA (centre technique du bâtiment) ont été excellents avec de **meilleurs résultats pour le mélèze en résistance et au vieillissement en comparaison à l'épicéa.**

Le prix de revient du matériau fini s'est avéré supérieur de 12 % au prix du marché mais il s'agissait d'une très petite quantité de bois (32 m³ de matériaux finis). La production de quantité plus importante et une meilleure qualité du sciage permettraient probablement de réduire encore le prix de revient pour envisager de se situer au niveau du marché. La **question du transport (coût et délai) demeure néanmoins problématique** compte tenu de la rareté de ces usines. Il existe tout de même des entreprises de collage assez proches du Pays Sud avec par exemple « Les Charpentiers des Alpes et Provence » à Vitrolles et « Colladello frères » à Bourg de Péage dans la Drôme.

Cette initiative démontre en tout état de cause **les qualités et le potentiel du mélèze** alors que l'usage de matériaux de construction lamellés-collés et contre-collés se généralise pour la stabilité parfaite offerte par ces techniques.

I.3. Une filière organisée à partir des marchés extérieurs du bois et non autour de la ressource locale

I.3.A/ Une filière a 2 vitesses dans une conjoncture prospère

Le Pays SUD possède une filière bois complète et diversifiée mais avec **peu d'entreprises pour chaque « métier ».**

En terme de positionnement sur les marchés, les entreprises peuvent se répartir en deux catégories bien différentes :

- ✓ *les entreprises de la forêt et de la première transformation s'organisent **en fonction d'une demande extérieure et d'une offre forestière locale***
- ✓ *les entreprises de la construction et de l'artisanat s'organisent **en fonction de la demande locale et d'une offre extérieure en matériaux***

Les entreprises de la seconde transformation peuvent être considérées comme assez nombreuses eu égard à la population locale car **le secteur de la construction touristique et de résidences secondaires constitue une opportunité pour les entreprises.**

En revanche, les entreprises forestières et de la première transformation ne sont pas liées à ce secteur touristique. Elles sont beaucoup plus exposées aux évolutions nationales et internationales des marchés de matières premières du bois.

Dans ce contexte, **la petite taille des entreprises locales de première transformation constitue un facteur de fragilité** alors qu'elle demeure un facteur de souplesse pour le secteur du bâtiment et de la construction.

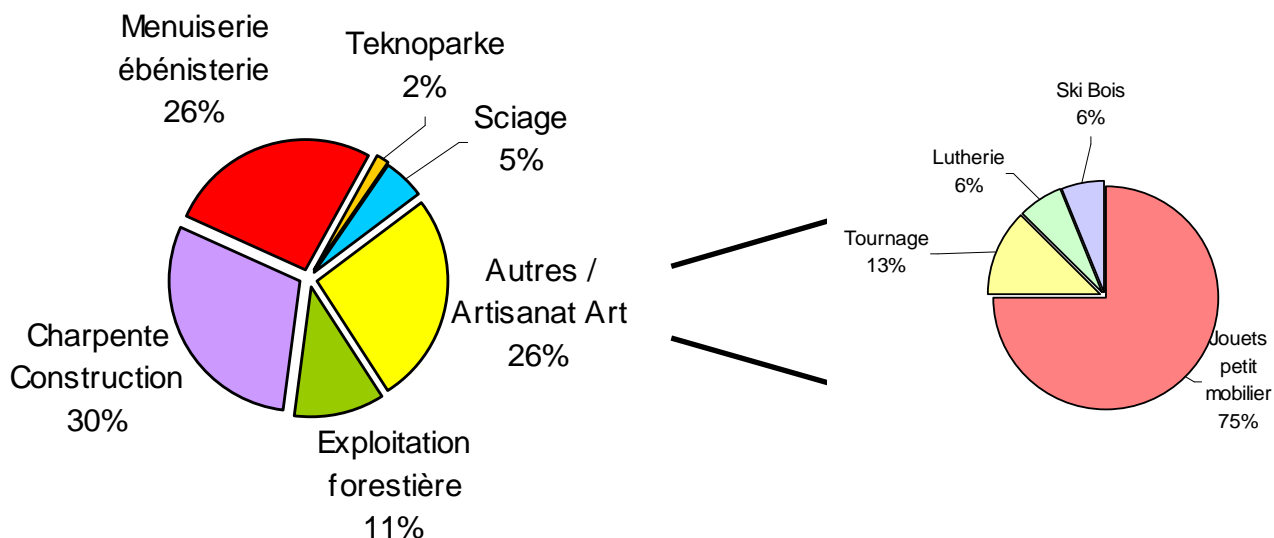
I.3.A/a. Une filière diversifiée mais surtout composée de très petites entreprises

Exploitation forestière, sciage, charpente, menuiserie classique, fabrication industrielle de parquets, ébénisterie, petit mobilier, jouets, sculpture, tournage, lutherie, skis en bois : la filière bois du Pays SUD est assez diversifiée. Cette situation ouvre des opportunités de complémentarités et de coopération interprofessionnelles avec **des marges intéressantes de développement pour chaque entreprise.**

La filière compte **une soixantaine d'entreprises** avec plus de 200 emplois auxquels s'ajoutent quelques saisonniers pour la saison d'été.

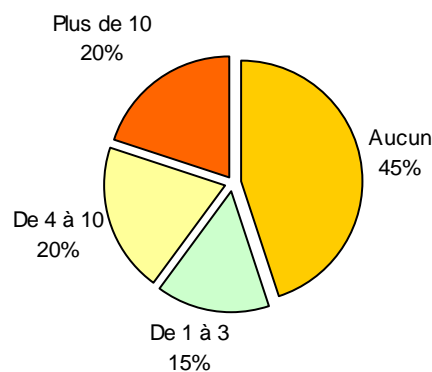
Secteurs	Exploitation Forestière	Scieries	Charpente Bois construction	Menuiserie ébénisterie	Industrie Teknoparke	Artisanat d'art
Nombre d'entreprises	7	3	18	16	1	16
Nombre d'emplois	50	8	72	25	35	18

Répartition des entreprises de la filière bois du Pays SUD par secteur d'activité :



Le graphique précédent montre une répartition relativement homogène des entreprises dans la filière bois. Cependant, il faut noter la **prépondérance du secteur menuiserie – charpente – construction** en terme de nombre d'emplois (voir plus bas) et la **faible représentation du secteur du sciage et de l'industrie**. Ce secteur présente une forte intensité capitalistique due à la mécanisation et à l'automatisation indispensable des tâches. Les entreprises locales sont pourtant en retard en terme de modernisation pour se situer au niveau des standards européens de productivité et de normalisation des sciages.

Répartition des entreprises de la filière bois du Pays selon le nombre d'employés



La situation la plus courante est un **statut d'artisan en entreprise individuelle sans salarié** (45% des entreprises rencontrées). D'autre part, 20% des entreprises du Pays embauchent plus de 10 salariés. Teknoparké compte le plus grand nombre d'employés avec 35 salariés.

I.3.A/b. Approvisionnement en bois : la coupure entre la forêt et la construction

50% seulement des entreprises déclarent s'approvisionner régulièrement auprès d'une des trois scieries du Pays Sud. Les fournisseurs extérieurs peuvent être des scieries départementales extérieures au Pays Sud (établissements Chaix, Céas ainsi que les scieries de Sisteron et Briançon) ou bien des entreprises du nord de la France, des grossistes en bois transformés en Europe de l'est et du nord (Allemagne, Scandinavie) ou encore des fournisseurs italiens du Piémont.

Les trois raisons essentielles invoquées pour expliquer le recours aux fournisseurs extérieurs sont :

- 1/ **la question des matériaux** : pas de fournisseurs locaux de bois lamellés-collés et contre-collés
- 2/ **la question de qualité du séchage** : problème de séchage des bois bruts et d'aléas en terme de qualité
- 3/ **la question des prix** : de gros différentiels de coûts apparaissent au désavantage des scieries locales face aux gros fournisseurs extérieurs

Les **marchands de matériaux** sont constitués d'enseignes locales ou régionales (SAMSE et Point P à Barcelonnette et Embrun, ODDOS à Briançon) qui s'approvisionnent elles-mêmes sur les marchés internationaux et n'entretiennent **pas de relations commerciales avec les scieries locales** puisqu'elles disposent de centrales d'achats puissantes. Les scieries jouent néanmoins un rôle commercial de marchands de matériaux pour les bois qu'elles ne peuvent produire directement (éléments collés par ex).

La **scierie mobile du Queyras** réalise quelques tailles pour de petites entreprises, menuisiers, ébénistes ou artisans d'art qui font couper du bois personnel ou bien acheté en petite quantité aux forestiers locaux ou bien à des propriétaires privés. Certains artisans ont pu également se fournir directement auprès de l'ONF mais cela reste encore exceptionnel et pas forcément bien organisé.

Les données en volumes n'ont pu être recueillies de manière précise en raison du refus d'un nombre important d'entreprises de communiquer ces éléments. Cependant il apparaît de manière évidente que **les achats auprès des fournisseurs extérieurs et marchands de matériaux sont bien plus importants que ceux réalisés auprès des scieries locales.**

Essences utilisées par les entreprises locales

Mélèze	Sapin / épicéa	Pin	Chêne	Bois exotique	Châtaigner	Hêtre	Autres
46 %	40 %	27 %	9 %	6 %	3,5%	2 %	16%

Le graphique précédent présente la répartition des entreprises en fonction des essences qu'elles consomment (*d'après les déclarations*) ; toutes les entreprises sont prises en compte (*artistes d'art, scieurs, charpentiers, etc.*), ce n'est donc pas la quantité de bois qui figure dans ce graphique mais la proportion d'entreprises affirmant utiliser tel ou tel type de bois.

Sans surprise on constate que les quatre essences les plus communes (mélèze, sapin, épicéa, pin) sont les plus utilisées par les entreprises locales. **Le mélèze reste l'essence la plus utilisée**, en charpente comme en menuiserie mais il est néanmoins surprenant de constater que seulement 46 % des entreprises disent utiliser régulièrement du mélèze. Cela signifie que **54 % des entreprises n'utilisent pas cette essence** régulièrement sur le territoire alors que le pays est au cœur de la zone de récolte du mélèze. En outre, la notion de quantité n'a pas été collectée devant le manque de réponses précises des entreprises.

La révolution du **lamellé-collé constitue cependant un phénomène structurel** qui met l'essence au second plan. Le bois devient un matériau de construction et l'essence perd de son importance. Le bois collé est souvent issu de conifères (douglas, épicéas, mélèze) mais cette information devient secondaire.

L'essence demeure en revanche essentielle pour les artisans menuisiers, ébénistes et artisans d'art.

I.3.A.b/ Une gestion des déchets apparemment efficiente

Pour 90 % des entreprises du pays, **les déchets (*sciure et chutes*) sont valorisés**. Ils sont dans la plupart des cas **brûlés pour chauffer les ateliers** (bruts ou par la sciure recompressée en briquettes), mais aussi parfois donnés (agriculteurs pour un usage en **substituts de paillage** en guise de litières pour les animaux) ou vendus (scierie qui revend à une centrale thermique en Italie).

Les dosses issues du sciage sont généralement vendues à des particuliers pour servir de **bois de chauffage**. Les gros déchets de l'exploitation forestière sont dans certains cas vendus en Italie dans des **centrales thermiques** qui produisent de l'électricité. Cependant il faut noter que les écorces produites par l'écorçage des grumes ne sont pas valorisées (objet du projet de pôle d'excellence rurale avec Veolia en Ubaye). L'entreprise Teknoparké (fabrication de parquets à Jausiers), qui produit de grosses quantités de déchets, stocke sa sciure dans un silo puis la brûle l'hiver. Les chutes produites sont vendues à l'industrie de trituration pour **fabriquer du papier**.

I.3.A.b/ Des entrepreneurs individualistes et difficilement mobilisables

✓ Les chefs d'entreprises de la **seconde transformation** rencontrés se sont avérés assez **peu disponibles pour une rencontre** dans le cadre de cette enquête. En effet, ils traversent une période structurelle de forte activité avec des carnets de commandes très remplis.

La situation économique étant favorable, il n'existe pas de fortes tensions entre professionnels locaux mais des **craintes vis-à-vis des entreprises « extérieures »** aux départements qui prennent des marchés sur le territoire. Ce constat est partagé par la majorité des entrepreneurs mais il ne constitue pas encore une motivation suffisante pour engager des démarches de coopération. En effet, la demande est encore assez forte pour occuper toutes les entreprises, ce qui laisse peu de temps pour des actions groupées ou l'anticipation du futur de la profession. Il faut donc constater que les entrepreneurs n'ont **pas de pratiques de partenariat** et se connaissent assez mal, rarement par des relations directes et plus souvent par la « réputation » des uns ou des autres.

Ces chefs d'entreprises, qui se reconnaissent tous dans l'image de l'artisan, ne comprennent pas spontanément les raisons de l'enquête menée car **ils estiment ne pas rencontrer de problèmes majeurs** dans leur fonctionnement. La revendication principale et spontanée concerne le poids des charges liées à l'emploi de salariés qui pénalise l'embauche de personnel. L'absence d'un pôle de sciage-séchage-taille-collage performant sur le territoire n'est pas perçue comme un handicap économique par les entrepreneurs de la seconde transformation. Cette situation est acceptée et considérée comme irréversible par les professionnels qui se sont organisés pour se fournir différemment. Economiquement, ils expliquent avoir tout intérêt à se fournir auprès des grandes entreprises nationale ou étrangère qui proposent les meilleures tarifs, quel que soit la part du transport dans ce coût.

✓ En amont, **les forestiers** connaissent des situations assez différentes avec des **perspectives économiques moins claires** (quel devenir pour la trituration ? quels délais pour le décollage réel de la filière bois-énergie ? Quelles perspectives de revalorisation durable du prix du bois ?).

L'**opportunité de mettre en œuvre des actions collective** retient leur attention (ce fut le cas lors des réflexions autour du projet de pôle d'excellence rurale sur l'énergie en Ubaye).

Pourtant les forestiers se trouvent fréquemment en situation de concurrence puisqu'ils sont en compétition pour l'achat des coupes de bois. La nécessité de se grouper semble néanmoins de plus en plus évidente parmi cette profession sans nier les difficultés liées à la culture individualiste du métier.

✓ Enfin, il importe de noter la particularité d'un groupe de **trois entreprises locales de l'Embrunais et du Savinois** (Exploitation forestière Gandelli, scierie Mostachetti, Charpentes Gandelli) qui ont engagé une réflexion pour mieux intégrer leurs productions et investir en commun dans un centre de taille et d'usinage permettant de produire des matériaux normalisés et valorisant mieux les bois locaux. Cette réflexion n'a pas encore débouché mais elle aura permis de **montrer que la coopération des entreprises constitue une logique incontournable** pour mieux organiser la modernisation et la création de valeur ajoutée dans la filière.

✓ **La Maison du Bois** a enfin engagé une action avec un groupe d'artisans autour du **mobilier local du pays Sud**. Une dizaine d'artisans menuisiers et ébénistes de l'Ubaye et de l'Embrunais se sont mobilisés et participent à cette opération qui va permettre de mieux connaître le patrimoine local et les évolutions contemporaines du mobilier. La phase de mobilisation et de découverte mutuelle des membres du groupe est cependant assez longue puisque l'opération a démarré à l'automne 2006 avec des rencontres régulières et le rôle fondamental de la Maison du Bois pour animer la dynamique du groupe.

Ce groupe « artisans du meuble du Pays Sud » représente **une véritable opportunité pour la filière** locale en englobant plusieurs enjeux :

- la capacité des artisans à **se grouper pour concevoir et développer des produits innovants**
- la capacité des artisans à **créer une valeur ajoutée supplémentaire à travers le développement d'une image nouvelle** rassemblant leurs savoir-faire et une forme de marketing territorial autour des meubles et bois de pays

- la capacité des artisans à **trouver des solutions individuelles et collectives pour développer leurs activités** : embauche, coordination, coopération pour promouvoir, produire, commercialiser

- enfin, ce projet représente une piste d'intégration concrète pour la filière amont-aval permettant de **valoriser localement les bois de pays** même si les quantités de bois valorisées sont modestes au démarrage

- le projet peut être le **vecteur d'une image nouvelle et très valorisante pour l'ensemble de la filière** locale à partir de produits de haute qualité qui pourront profiter à l'exploitation forestière et au secteur de la menuiserie et de la construction.

I.3.B/ Une création de valeur ajoutée concentrée dans les entreprises situées en aval de la filière

I.3.B/a. Le secteur de l'exploitation forestière :

Douze exploitants forestiers sont présents sur le territoire dont un travaille uniquement sur le secteur du bois de chauffage (entreprise Mondet bois) en exploitant dans le sud des Alpes de Haute Provence ou ailleurs dans la région.

Une cinquantaine de personnes travaillent dans le secteur de l'exploitation et, bien qu'il s'agisse d'activités relativement mécanisées, le bûcheronnage manuel reste la règle car les pentes fortes en montagne excluent l'usage des abatteuses modernes désormais courantes dans des zones aux reliefs plus doux. La question de la main d'œuvre employée par l'exploitation forestière est complexe car les entreprises les plus importantes gèrent en permanence d'importants chantiers dans le Var ou le Vaucluse avec une main d'œuvre qui n'est pas nécessairement originaire du Pays Sud.

Les exploitants forestiers valorisent leurs bois à travers **trois débouchés principaux** :

- du bois de trituration vendu essentiellement à l'usine à papier Tambec de Tarascon. Ce débouché peut varier selon les périodes de 30 à 80 % du chiffre d'affaire des entreprises.
- du bois d'œuvre destiné à des scieries italiennes et du sud-est de la France, à des scieries réalisant des palettes en Italie et, plus marginalement, aux scieries du Pays Sud,
- du bois de chauffage vendu localement (départements)

■ le poids de la trituration

Les exploitants les plus importants travaillent fréquemment dans le nord des Hautes Alpes (mélèzes, épicéas en bois d'œuvre) et le **sud des Alpes de Haute Provence, le Haut Var et le nord des Bouches du Rhône** avec des coupes composées en grande partie **de pins (sylvestre, noir, d'Alep)** qui sont vendus à l'usine à papier Tambec de Tarascon (13) mais également des chênes et des hêtres vendus comme bois de chauffage.

Le débouché « trituration » est important pour les entreprises car il permet de **valoriser les grumes de qualité trop médiocre pour le bois d'œuvre** : pins, sapins, mélèzes et épicéas de qualité inférieur. Ce débouché représente la première ressource en volume et en chiffre d'affaire des entreprises mais il n'est pas très rentable.

Les entreprises sont dépendantes d'**une entreprise monopolistique** (Tambec à Tarascon) qui fixe les prix et les volumes d'achat avec un peu plus de 200 000 m³ de bois achetés chaque année. **La priorité est donnée aux gros volumes de bois exploités le plus rapidement possible.** Les entreprises rationalisent leur exploitation pour minimiser les opérations de manipulations des grumes.

Les coupes ne sont donc pas toujours triées de manière optimale : des grumes qui seraient valorisables en bois d'œuvre peuvent se trouver ainsi vendues pour du bois de trituration en étant intégrées à un lot majoritairement composé de grumes destinée à Tarascon.

Les engagements des forestiers auprès de l'usine de Tarascon leurs imposent de respecter leurs **engagements de livraison quitte à renoncer parfois au tri des bois de meilleure qualité.**

Pour la vente de bois de trituration, **le coût du transport** a pu représenter jusqu'à 25 % du prix du bois ces dernières années, et ce poste va représenter une charge grandissante dans un contexte de renchérissement des carburants à moins que la valeur du bois ne progresse plus vite que le coût du gazole.

■ **Des contraintes techniques qui pèsent sur les coûts de production**

Les charges en équipement, matériels et transports sont importantes par rapport au nombre de salariés, c'est une activité qui nécessite **de gros moyens techniques** : chenillettes ou tractopelles pour réaliser les pistes, tracteurs forestiers et débusqueurs pour débarder, camions grumiers pour descendre le bois sur les pistes, sites de stockage, hangars pour les matériels, camions routiers pour livrer.

De par le relief local, **le bûcheronnage manuel reste la technique la plus courante sur le territoire.** Les abatteuses motorisées avec processeurs et bras articulés, à très forte productivité en zones de plaine et de collines, sont inexploitable en montagne. Elles permettent néanmoins des rendements 7 à 10 fois plus importants que par le travail classique du bûcheron avec sa tronçonneuse. Les **équipements motorisés à disposition des entreprises sont souvent inadaptés aux reliefs pentus de la topographie commune du Pays Sud.** Ces matériels imposent des risques pour le personnel et des impacts parfois négatifs sur le milieu forestiers avec des zones d'écrasement importantes et l'érosion induites par les pistes verticales dans les pentes.

L'existence de **câbles porteurs de taille moyenne et petite constitue une opportunité technique** nouvelle susceptible d'améliorer les conditions d'exploitation et d'envisager l'accès à des coupes mal desservies par des pistes ou bien situées dans des pentes trop fortes.

Les entreprises locales ne possèdent cependant pas de l'expérience technique pour ce type de matériels ni du personnel formé pour travailler avec ces équipements modernes. La France compte très peu d'entreprises d'exploitation par câble. Une entreprise travaille dans les Alpes Maritimes, une autre dans les Savoies. En revanche, il y aurait une centaine de câbles-mâts en activité en Suisse.

Système de Mobilisation	Productivité moyenne (m³ / jour de présence)	Prix de revient (bûcheronnage + débardage en € /
Tracteur forestier	40 m ³	22,71 €
Câble long	25 à 30 m ³	51,83 €
Câble court	40 m ³	40,7 €

Le câble mât (long) a sa place dès que l'on dépasse 400 m à la descente et 600 m à la montée, le minimum souhaité de prélèvement est alors de 1 m³ /mètre de ligne installée. La technique des câbles courts (250 à 300 mètres) est en plein essor en Suisse et en Autriche depuis les années 2000 et nécessite un investissement faible par rapport au câble mât (environ 15 000 € au lieu de 145 000 €). La rentabilité est alors atteinte pour 0,1 m³ débardé par mètre de ligne de câble contre 1 m³ pour le câble mât.

Source : *compte-rendu 2006 ONF exploitation câble Méolans Revel – éléments repris sur « le Bois International » avec une étude sur les câblistes.*

■ Les lourdeurs du système traditionnel de vente des coupes

Traditionnellement, les exploitants forestiers pouvaient acquérir des coupes de trois manières :

✓ **La vente de bois par appels d'offres.** Il s'agit de ventes de coupes dans les forêts gérées par l'ONF (domaniales ou communales soumises) ouvertes à toutes les entreprises d'exploitation forestière. Ces journées de ventes sont encadrées par l'ONF. Les coupes mises à la vente sont regroupées dans un cahier qui comporte une carte de la coupe, les numéros de parcelles, les essences, leurs taille, le volume à exploiter... Les exploitants peuvent ainsi choisir les coupes qui les intéressent et se rendre ensuite sur place pour bien juger les arbres, les pistes présentes et la topographie du terrain.

Il s'agit ensuite d'une vente par appel d'offres **sous plis** : le technicien de l'ONF qui encadre la séance présente rapidement la coupe et les exploitants soumissionnent par pli, en renchérissant s'ils le veulent mais sans jamais savoir le montant des offres des autres. Quand les offres sont terminées, l'ONF ouvre les plis, la coupe est vendue au plus offrant et le prix d'achat est annoncé dans la salle. Dans le cas où l'offre la plus élevée est inférieure au **prix de retrait fixé par l'ONF** (non communiqué par avance), la coupe est retirée et le prix de retrait est annoncé.

Les coupes pour lesquelles il n'y a aucune offre sont retirées et représentées à la vente suivante. Il faut noter que les coupes présentées à la vente ont en général suscité l'intérêt des exploitants préalablement à leur inscription dans le cahier. Elles sont ensuite martelées par l'ONF. Les ventes ont lieu habituellement deux fois par an au printemps et à l'automne.

✓ **La vente à l'amiable** : Les coupes non vendues au cours des journées de vente, sont de nouveau proposées aux exploitants et ils peuvent soumissionner à nouveau en dehors des journées prévues à cet effet. Ils font leurs propositions de prix à l'ONF ou aux communes pour les coupes communales non gérées par l'ONF.

✓ **La troisième voie est l'achat de coupes privées**, l'exploitant traite directement avec le propriétaire de la parcelle. Dans ce cas, il n'existe pas de clauses comme pour les coupes gérées par l'ONF, l'exploitant peut effectuer une coupe blanche s'il le désire (*avec toutefois une limite de surface*). Le **Centre Régional de la Propriété Forestière** et la coopérative Provence Forêt contribuent activement à l'**assistance technique des propriétaires privés** pour les aider à concevoir des plans de gestion et organiser la commercialisation et l'exploitation des forêts privées. Un diagnostic de la forêt privée a ainsi été réalisé sur la zone Embrunais Savinois.

■ Un cadre réglementaire renouvelé avec les contrats d'approvisionnement

L'ONF dispose aujourd'hui d'un cadre législatif et réglementaire adapté, notamment grâce à la mise en place des contrats d'approvisionnement pluriannuels. L'ONF et les Communes forestières sont désormais en mesure de répondre aux spécificités des besoins des acheteurs et de contribuer ainsi à la réalisation de gains de productivité dans la filière, pour accroître sa compétitivité.

Les décrets n° 2005-1445 et n° 2005-1447 du 23 novembre 2005, concernant respectivement les modalités de ventes de coupes de bois ou de produits de coupes et la vente par l'ONF de lots groupant des coupes ou produits de coupes des forêts relevant du régime forestier, ont été pris en application de la Loi d'orientation sur la forêt de 2001 et de la Loi de développement des territoires ruraux de 2005. Ils ouvrent d'importantes possibilités en matière de vente de bois à l'ONF et, à travers lui, aux communes forestières.

Le décret « modes de vente » permet de compléter la notion sylvicole de « coupe » par la **notion commerciale de « produits »**, qui correspond davantage aux attentes des clients de l'ONF. Il permet également de vendre ces produits aussi bien dans le cadre des ventes publiques par appel à la concurrence (adjudications, appels d'offres) que dans celui des **ventes de gré à gré**. C'est à ce titre que des contrats d'approvisionnement peuvent être conclus.

Le décret « ventes groupées » définit quant à lui les modalités comptables permettant à l'ONF de vendre un lot constitué de produits provenant de diverses forêts publiques, ce qui rend désormais possible une **nette augmentation de la taille des lots** et, par voie de conséquence, de leur attractivité commerciale.

Enfin, le 22 septembre 2005, le Conseil d'Administration de l'ONF a approuvé trois nouveaux règlements des ventes qui traitent respectivement des ventes par adjudication, des ventes par appel d'offres et des ventes de gré à gré, ceci en conformité avec la Loi d'orientation sur la forêt de 2001, la Loi de développement des territoires ruraux de 2005 et avec les deux décrets cités ci-dessus.

L'ONF dispose donc à présent d'un cadre adapté lui permettant de valoriser au mieux les produits bois provenant des forêts publiques et issus des actions sylvicoles qui y sont conduites, dans le souci de répondre au mieux aux attentes de ses clients acheteurs de bois.

I.3.B/b. Teknoparké, une entreprise industrielle détachée de la filière locale

Une entreprise se doit d'être présentée à part dans la filière bois du Pays Sud car elle se distingue des artisans en travaillant à une échelle industrielle : Teknoparké

Cette entreprise, qui réalise du parquet de haute qualité, **emploie 35 personnes** ce qui en fait la plus grosse entreprise de la filière fonctionnant en continu sur l'année sur le Pays Sud. D'autre part, c'est la seule unité mobilisant des procédés et des moyens de **production de type industriel** : ouvriers spécialisés sur une tâche, lignes de production automatisées, entreprise filiale d'un groupe industriel basé à Mondovi dans la province italienne de Cuneo...

Cette entreprise reçoit du bois massif de France et d'Afrique où le groupe possède **deux filiales d'exploitation de bois exotique** (FIP Fabrique Ivoirienne de Parquets et Fip cam Fabrique Camerounaise de Parquets) ; elle reçoit également du contre-plaqué.

Ces deux éléments sont collés, usinés, vernis et emballés puis expédiés, essentiellement en Italie. Teknoparké et Fip sont en effet **propriété du groupe Bruno Spa basé à Mondovi dans la province de Cuneo**. Cette société rachète les parquets fabriqués en Ubaye et gère la commercialisation et la **distribution dans le monde entier**. La valeur ajoutée commerciale des produits est donc captée par la société mère italienne.

Dynamique et engagée dans des actions de modernisation permanente de son outil de production, Teknoparké représente **un poids lourd du secteur** et un succès industriel.

L'entreprise se distingue néanmoins par son **faible ancrage territorial** :

- le bois transformé à Jausiers est intégralement « importé » depuis l'extérieur du territoire : chêne, merisier, olivier, hêtre, érable ou bois exotiques africains, asiatiques et américains.

- les parquets produits sont intégralement revendus et exportés à la Bruno Spa en Italie et les entreprises locales ne peuvent pas se fournir à l'usine

- la production réside essentiellement sur des technologies (lignes de production, machines) et assez peu sur le savoir-faire des hommes

Teknoparké n'est donc **ni un modèle, ni un concurrent, ni une entreprise favorisant l'intégration de la filière**. Son importance aurait pu en faire un leader industriel pour la filière locale mais les matières premières transformées sont des bois produits à des coûts très faibles, impossible économiquement à remplacer par les bois issus des forêts du pays sud.

I.3.B/c. Le secteur du sciage, pivot de la filière

■ Scieries classiques : une inadaptation à la demande

Le Pays compte **une seule scierie importante, la scierie Mostachetti à Embrun** qui transforme environ 5000 m³ de bois par an, avec environ une moitié de mélèze et l'autre d'épicéa. En Ubaye, la scierie Bottero, installée à Enchastrayes, est une scierie de petite taille (moins de 1500 m³ de bois sciés) qui souffre du manque de modernisation de ses équipements. La plus petite scierie est installée à Méolans-Revel avec Michel Clariond qui ne scie que du bois local acheté aux exploitants locaux, avec seulement 200 m³ produits à l'année pour des commandes de particuliers, agriculteurs ou de petits artisans.

- **La scierie Bottero** transforme une faible quantité de bois de pays mais elle revend à la demande du bois déjà scié d'Europe du nord et de l'est pour satisfaire les demandes de ses clients professionnels. La scierie possède un séchoir ce qui représente un atout et intéresse les artisans de la filière. Cette entreprise ne souhaite cependant pas s'impliquer de manière active dans la filière sans non plus porter de projet individuel spécifique de développement. La scierie Bottero se démarque pourtant par **un grand savoir-faire en terme de sciage** avec un scieur qui conserve une **technicité traditionnelle** et une **excellente**

connaissance des bois. La réalisation de tailles sur liste et de petites séries lui permet de se maintenir avec également des spécialités en bardage.

Avec la petite scierie Clariond, ce sont seulement quelques camions de bois local qui sont sciés chaque année en Ubaye (pour information un camion représente une quarantaine de mètres cubes de bois). Les deux scieries ubayennes se trouvent **menacées par les normes CE qui vont s'appliquer sur les bois de structures et charpentes.** Ces normes imposent une modernisation et des investissements que ces entreprises ne sont pas en mesure de réaliser.

A compter de la mi-2008, elles seront donc contraintes de ne fournir que des particuliers auto-constructeurs, des menuisiers ou des ébénistes ainsi que charpentiers mais seulement pour des matériaux non-structuraux (*pas de contraintes mécaniques en charge, résistance, torsions etc.*). Les volumes de bois transformés par ces scieries demeureront donc modestes car **leur offre s'éloigne de plus en plus des besoins du marché de la construction.**

□ **La scierie Mostachetti d'Embrun** compte cinq employés et réalise du débit sur liste pour les charpentiers constructeurs, du bardage, et des sciages pour les menuisiers. **Approvisionnée par des forestiers locaux** (pays Sud et départements 04 – 05), la scierie se pose la question de son **adaptation aux normes CE** qui doivent s'imposer dans le secteur de la construction à partir de août 2007 (délai de un an accordé jusqu'en 2008). Ces normes ainsi que les exigences des constructeurs en matière de taille standardisées posent question à l'entreprise. Sa capacité à **produire des débits sur liste représente un atout** mais il s'agit d'un savoir-faire complexe et long qui se répercute sur les **prix des matériaux vendus** (25% plus chers). L'alternative se situe donc dans la **modernisation** avec des machines de taille à commandes numériques, extrêmement rapides pour l'exécution de débits sur listes. A l'inverse, les tailles standards doivent affronter une concurrence très vive dans ce domaine avec de grosses scieries qui alimentent les marchés européens sur de grands volumes à prix très compétitifs.

En outre, l'entreprise se trouve confrontée à l'**exigence grandissante des charpentiers pour des matériaux stables, certifiés et normés tels que lamellés-collés et contrecollés.** Ces matériaux offrent une sécurité maximale en termes esthétique et mécanique, c'est pourquoi ils ont un grand succès auprès des constructeurs et des clients. Bien qu'elle possède un séchoir grande taille de 12 mètres pour les bois d'œuvre, la scierie commercialise du mélèze et cette essence demeure difficile à travailler par les charpentiers qui, par confort et sécurité, lui préfèrent les matériaux collés dans de nombreux cas.

La scierie, dotée de matériels modernes, se trouve donc contrainte de modifier ses équipements pour s'adapter aux exigences du marché et des normes réglementaires :

- *exigences liées aux normes* : classification CE qui renforce la traçabilité des matériaux et permet de remonter à la scierie en cas de problème de résistance des pièces utilisées en structure des constructions
- *exigences liées au marché* : améliorer la productivité des débits sur liste, améliorer les séchages, concurrence des matériaux collés

Ces enjeux sont communs à de nombreuses scieries de taille moyenne en France mais ils impliquent **de lourds investissements avec le risque de fragilisation de l'entreprise, sans garantie automatique de développement des ventes compte tenu des pratiques d'achats déjà adoptées par les constructeurs de la zone.**

■ **Scierie mobile :**

Il n'existe **pas de scierie mobile installée sur le Pays** mais plusieurs entrepreneurs existent dans la région proche avec notamment une scie mobile à Beauvezer dans le Haut-Verdon. Jean-Luc Lemaître de la SARL Scierie Mobile du Queyras est basé à Château-Queyras et vient scier régulièrement dans l'Embrunais et l'Ubaye lors de plusieurs passages chaque année. Il s'est installé en 2002, après une première année un peu difficile, son activité fonctionne bien et il doit désormais refuser des commandes.

Le prix est de 0,8 € / km en ce qui concerne le déplacement, 51€ / m³ de bois scié en plots, 70€ / m³ de bois scié en avivé (tarifs 2006). La vitesse de sciage est selon lui la même que pour une scierie fixe mais le client est présent et choisit les dimensions qu'il veut en fonction de la qualité des grumes. En effet, il est possible d'estimer la qualité d'une bille de bois en la voyant mais on ne peut vraiment avoir de certitudes que pendant le sciage. Le rendement peut atteindre 10 à 12 m³ de bois scié par jour.

Le bois est scié sur un emplacement de dépôt déterminé par le client, et la scierie mobile se rend sur place. Le client dispose donc de son bois scié à domicile ou du moins à proximité dans des conditions qu'il contrôle.

Ce type d'équipement répond donc bien à la **demande de particuliers auto-constructeurs, de menuisiers, ébénistes et agriculteurs.**

L'idée d'un développement important des volumes sciés sur le territoire par la multiplication des scies mobiles pourrait constituer une piste alternative à l'investissement lourd dans une scierie automatisée à gros débit. Pourtant, les charpentiers et constructeurs bois doivent respecter des contraintes techniques avec des matériaux normés, ce qui exclut a priori le recours aux scies mobiles.

I.3.B/d. Le secteur de la deuxième transformation

Ce secteur représente 77% des entreprises de la filière, mais les activités et situations sont très variables à l'intérieur de ce secteur. On peut distinguer :

■ **Le secteur de la charpente / construction**

Ce secteur rassemble près de **vingt entreprises pour environ 80 emplois** sur le territoire. L'entreprise Alpes Méditerranée Charpente de Châteauroux les Alpes fait partie d'une société mère avec une filiale « sœur » à St Crépin, toujours dans les Hautes-Alpes. Cette entreprise constitue donc un cas particulier en pouvant atteindre 60 employés à elle seule et elle intervient fréquemment sur de gros chantiers dans toutes les Hautes Alpes. De par son organisation, de par sa taille et de par sa saisonnalité (recours à du personnel étranger via prestation de service) elle constitue une exception dans la filière.

La plupart des entreprises de charpentes se répartissent en deux catégories :

- la très petite entreprise de 1 à 3 ou 4 employés
- la petite entreprise avec 12 à 15 employés

Il faut noter que toutes ces entreprises ont souvent développé une activité mixte de charpente, construction et menuiserie pour se spécialiser progressivement dans le domaine de la charpente / construction en **abandonnant quelque peu la menuiserie**. La demande étant soutenue en matière de construction, les entreprises ont organisé leur personnel pour répondre à ce marché.

Ce secteur est actuellement **le plus dynamique de la filière**, suivant ainsi la forte croissance du secteur du bâtiment. Ce secteur, très technique, a su profiter de la conjoncture économique pour se moderniser, fixer des compétences et consolider de petites entreprises actives sur des **marchés très locaux**.

En effet, les entreprises répondent aux demandes locales et ne se déplacent qu'exceptionnellement en dehors de leurs bassins économiques proches organisés en deux vallées « Embrunais, Savinois » et « Ubaye ». En matière technique, les matériels se sont modernisés mais **l'intégration de l'informatique reste lente** avec la conception assistée par ordinateur plus répandue dans les entreprises de plus de 10 salariés.

Le secteur progresse sur la Maison à Ossature Bois qui constitue un système de construction souple et répondant parfaitement aux contraintes thermiques de la montagne tout en pouvant répondre à toutes les exigences des plans locaux d'urbanisme (apparence finale). En effet, les constructions en bois « apparent » (chalets bois massifs, fustes) ne correspondent pas aux traditions locales et rencontrent de plus en plus de difficultés dans les demandes de permis de construire.

Mis à part l'exception de AMC Charpentes (Châteauroux les Alpes), ces entreprises partagent toutes **une logique artisanale prédominante**. Dans cette logique, le chef d'entreprise ne veut pas perdre la possibilité de travailler sur les chantiers. Il se définit comme le détenteur des savoirs techniques et il préfère refuser des commandes plutôt que de se transformer en manager et gestionnaire. Chacun peut trouver son point d'équilibre de manière variable entre le travail seul et la quinzaine d'employés mais cet état d'esprit conduit les entreprises à la prudence et à **un « plafond de verre » en terme de recrutement, au-delà duquel l'employeur ne souhaite pas aller**.

■ Le secteur de la menuiserie classique et de l'ébénisterie

Seize entreprises interviennent dans le secteur de la menuiserie et de l'ébénisterie, ce sont essentiellement **des artisans travaillant seuls**.

Les menuisiers font face à une évolution radicale de leur métier qui a tendance à se spécialiser dans des niches économiques pour répondre à la **généralisation des équipements préfabriqués distribués par les grandes surfaces** de matériaux, bricolage et ameublement. Ces équipements à bas coûts très diversifiés et souvent de bonne qualité sont venus concurrencer les menuiseries classiques sur-mesure.

En second lieu, la **profession se fait prendre en étau** entre certaines activités assumées par les charpentiers constructeurs (escaliers, huisseries, balustres,) et, d'autre part, des activités moins complexes prises en charges par des entreprises de multi-services du bâtiment jouant le rôle de « poseurs-installateurs » de matériaux préfabriqués achetés dans les grandes enseignes de distribution du bâtiment.

La menuiserie de rénovation des maisons anciennes, la menuiserie des cuisines de luxes, les escaliers personnalisés ont donc su conserver un débouché mais il n'y a plus guère de place pour la menuiserie traditionnelle et **l'artisan devient de plus en plus un « installateur »**. La création, et donc la valeur ajoutée en menuiserie, se trouvent cantonnés à des niches sur des marchés à fort pouvoirs d'achats. Sur le pays Sud, le secteur de la rénovation de l'ancien permet à la menuiserie classique de se maintenir sans non plus offrir des perspectives particulières de développement.

Les artisans **ébénistes apportent une forte valeur ajoutée à de très faibles quantités de bois** et travaillent sur des pièces uniques à forte valeur ajoutée. Le secteur du meuble est en bonne santé mais les artisans ébénistes travaillent tous seuls avec une vraie réticence pour embaucher.

Ces réticences s'expliquent d'abord par **un état d'esprit très indépendant** de ces artisans et par des locaux et des machines pas toujours aux normes en vigueur.

Ces contraintes conduisent la plupart des artisans à limiter leur clientèle, à ne pas faire de publicité et à **limiter volontairement leur production**.

■ Un petit artisanat lié au tourisme

La vitalité touristique du pays Sud a permis l'installation de nombreux artisans qui produisent des jouets en bois, des sculptures, des objets en bois tournés, des objets décoratifs avec pour débouché la **vente directe aux touristes en séjours**. Ces ateliers utilisent surtout des **résineux** : mélèze, cembro, sapin, épicéa.

Il s'agit d'un secteur dynamique en terme d'installation avec la majorité des artisans installés depuis moins de dix ans mais avec néanmoins **un nombre assez faible d'emplois** à la clef (auto-emploi la plupart du temps).

Ces artisans ou artistes du bois permettent bien souvent de maintenir une vie économique et touristique dans des villages éloignés des bourgs-centres, jouant ainsi un rôle social important dans le contexte rural du territoire.

La plupart de ces artisans ont du développer **des stratégies de commercialisation** pour écouler leurs productions : tournées sur les marchés locaux et régionaux, présence dans les maisons de produits de pays d'Embrun et de Jausiers qui jouent un rôle clef pour la distribution.

Ce secteur s'avère créatif avec le constat d'une demande grandissante du public pour la découverte des savoir-faire. La **Maison du Bois de Méolans-Revel joue un rôle fédérateur avec un atelier** de découverte qui pourra à l'avenir accompagner les artisans dans la réponse à trouver aux attentes des touristes.

■ Quelques initiatives ponctuelles avec des savoir-faire rares

□ **Skis Alixa NSD à Barcelonnette** : L'entreprise Alixa, en collaboration avec Benoît Paris a développé une activité totalement unique et originale de fabrication artisanale de skis monocoques en bois et de **très haute qualité**. L'équipe a créé le design, conçu le cœur du ski et adapté des machines spéciales pour fabriquer ces skis sur-mesure.

C'est un produit innovant qui repose sur **un savoir-faire unique** en Europe et une expérience très pointue de l'artisan fabricant. De par son prix élevé (2500 € la paire), ce produit se destine à une niche commerciale qui se rapproche du très haut de gamme et du luxe. L'entreprise produit actuellement de **20 à 30 paires de skis par an** et se trouve obligée de refuser de nombreuses nouvelles commandes dues à la renommée grandissante des skis.

□ **Un luthier**, Claude Riché, installé dans le vallon de Fours en Ubaye, conçoit des violoncelles et des archers pour des clients du monde entier et a développé un savoir-faire de pointe dans son activité.

□ **Un basculeur**, fabricant de fusils en exemplaires uniques est également installé à Barcelonnette.

En conclusion, le territoire dispose en apparence d'une filière complète dont les entreprises sont en assez bonne santé économique. Pourtant ces entreprises sont mal identifiées (*pas de style ou d'image particulière*), non intégrée (*peu de commerce inter-entreprises dû notamment à l'absence d'entreprise de collage*) et marquée par une forte individualisation des entreprises (*pas d'expérience de coopération formalisée, pas d'organisation interprofessionnelle locale en dehors de la FiBois qui est bidépartementale*). Le mélèze qui constitue le patrimoine commun des métiers du bois dans les Alpes du sud n'est pas utilisé comme emblème partagé.

II. Une conjoncture favorable au Bois mais des entreprises qui manquent de poids pour affronter le marché de demain

II.1. Surchauffe du marché, prudence des entreprises

II.1.A / Des carnets de commandes bien remplis mais peu d'effet sur les embauches :

La demande est en importante augmentation depuis quelques années ; mais cet accroissement des commandes ne se traduit pas mécaniquement par des embauches : **seulement une dizaine de création de postes sur l'ensemble des entreprises rencontrées au cours des trois dernières années**. Ce surcroît de travail, s'il n'a pas entraîné d'embauches, a mécaniquement fait augmenter les délais dans les carnets de commande de façon significative.

□ Le faible nombre d'embauches est dû à deux raisons essentielles :

- La prudence importante des entreprises avec la **crainte de subir une contraction de la demande** dans le secteur du bâtiment après de nombreuses années de croissance soutenue. Le secteur de l'immobilier touristique de stations semble avoir déjà concentré de nombreux investissements depuis 2000 et n'est plus perçu comme une locomotive durable. Les entreprises gardent la **mémoire des difficultés économiques** de la fin des années 80 et du début des années 90.
- Une **difficulté pour embaucher du personnel qualifié dans des conditions attractives pour l'entreprise**. La revalorisation des salaires et des conditions de travail s'impose aux entreprises du bâtiment qui rencontrent des difficultés d'adaptation à cette nouvelle donne. Les entreprises les plus importantes ont pris une longueur d'avance sur les plus petits artisans en améliorant les rémunérations, les matériels et les conditions de travail alors que les petites entreprises évoluent plus doucement. Parmi les entrepreneurs de moins de cinquante ans, ces nouvelles conditions sont de plus en plus intégrées et les conditions des postes de travail s'améliorent progressivement. La volonté des entreprises de rester sur un marché local les incite à la **prudence en privilégiant la consolidation de leur entreprise plutôt que son développement**.

□ **Six mois d'attente en moyenne** pour les entreprises rencontrées travaillant sur commande, mais plus pour les grosses entreprises (jusqu'à 12 mois pour les entreprises de construction-bois les plus importantes).

Le secteur de la menuiserie ne prévoit pas d'embauche et le métier reste majoritairement individuel.

Les entreprises de l'exploitation forestière cherchent du personnel mais ne trouvent pas de bûcherons locaux motivés et qualifiés.

Les conditions de travail très pénibles et les déplacements souvent éloignés du siège de l'entreprise, constituent des freins importants à l'attractivité du métier, y compris avec des rémunérations en progression.

□ Les **entreprises les plus petites**, souvent des artisans travaillant seuls, compteraient suffisamment de commandes pour embaucher un employé car leurs plannings remplis pour plusieurs mois leur donnent une certaine sécurité.

Cependant, plusieurs éléments négatifs systématiquement évoqués par les artisans bloquent les décisions d'embauches :

- Les **charges patronales et cotisations sociales** trop élevées (avec le rôle négatif du seuil des 10 salariés) qui font peur pour assumer un poste en cas de ralentissement du marché
- La volonté de rester à taille réduite par **anticipation d'une inévitable baisse de la demande**
- Difficultés pour **trouver des jeunes formés et motivés** par le métier
- Des **locaux et des machines qui souvent ne sont plus aux normes** chez les artisans travaillant seuls ne permettent pas l'embauche

II.1.B/ Des moyens matériels renouvelés mais des investissements encore limités dans les technologies et les ressources humaines

II.1.B/a. L'enjeu de la production assistée par ordinateur :

Les entreprises de la charpente et de la construction se sont consolidées en **améliorant leurs outils de travail** (bâtiments, machines, véhicules). Certaines d'entre elles ont fait l'**acquisition de matériel plus technologique** de type séchoir par décompression ou « petites » machines de taille à commandes numériques, pilotées par ordinateur. Ces matériels restent pourtant encore rares.

En effet, l'informatique demeure mal intégrée aux outils de production des entreprises et la plupart des machines innovantes sont pilotées par informatique.

Il faut noter de **réels freins à l'usage de l'informatique** dans les entreprises avec un manque de temps et de motivation pour la formation des personnels et des dirigeants.

Le passage à la conception assistée par ordinateur implique **une réorganisation importante des modes de production** et une remise en question des savoirs et pratiques traditionnels du chef d'entreprise.

Le chef d'entreprise « artisan » est donc réticent à l'idée de confier cette fonction clef à un salarié nouveau ou à former. Il est impossible de définir un comportement-type des entreprises compte-tenu du nombre très faible d'entreprises du territoire. Toute analyse doit donc être individualisée mais on peut néanmoins noter que **quelques chefs d'entreprises parmi les plus jeunes (moins de 40 ans) ont choisi de se former eux-mêmes à ces techniques informatiques**. Ils engagent ensuite la mise à niveau d'un ou deux autres employés pour sécuriser l'entreprise sur la maîtrise de ces outils.

Ces artisans mettent en avant la **nécessité de se moderniser justement pour rester artisan**. L'enjeu selon eux, réside dans la maîtrise de ces outils innovants qui permettent à l'entreprise de **rester capable d'innover et de répondre à des demandes spécifiques à des conditions de prix compétitives**.

Le risque en la matière pour une entreprise mal préparée à ces enjeux nouveaux, serait la perte de productivité, l'incapacité de répondre à des chantiers « complexes » et la nécessité de travailler avec des pièces et des matériaux « standards" imposés par les fournisseurs sans avoir de capacité autonome d'adaptation ou de conception.

II.1.B/b. Le manque de disponibilité pour la formation et l'acquisition de savoir-faire nouveaux

Les opportunités de la formation professionnelle continue sont encore assez mal exploitées par les petites entreprises. Plusieurs obstacles freinent le recours à la formation :

□ **un problème culturel** : les artisans chefs d'entreprises ont reçu une formation initiale qui leur a donné un statut et un « ticket d'entrée » pour une reconnaissance professionnelle dans leur métier. A partir de là, la progression dans la profession ne semble pouvoir provenir que d'un avancement par l'ancienneté. **Les savoirs sont considérés comme acquis et relativement figés**. Ce phénomène est particulièrement vrai pour les artisans et les salariés âgés de plus de 45 ans. Pourtant la révolution de l'informatique et sa généralisation progressive constitue un puissant vecteur de remise en cause de ces a priori.

□ **un problème organisationnel** : les petites entreprises sont organisées en équipes de travail autonomes et elles ne peuvent pas se permettre d'envoyer un employé en formation sur plusieurs jours sans désorganiser et même **paralyser leur fonctionnement**.

□ **un problème de concurrence** : les marchés locaux sont **relativement fermés aux entreprises d'autres régions**. Les techniques alternatives et les matériaux nouveaux, souvent inventés dans les régions plus forestières du nord-est de la France, en Scandinavie et dans les pays germaniques (Suisse, Allemagne, Autriche), ne bénéficient pas d'une diffusion immédiate dans la région. Les entreprises du nord n'interviennent pas dans les Alpes du Sud. Les entreprises locales s'informent et se déplacent

occasionnellement sur les salons professionnels mais n'étant pas confrontées à une concurrence forte sur de nouvelles techniques, elles ne sont pas contraintes à l'actualisation de leurs savoir-faire.

□ **un problème de mobilité :** les entreprises locales étant relativement peu nombreuses, les sites de formations proposant des actions sont relativement éloignés (Dauphiné, Savoies, etc). Cette faible densité locale des entreprises pose également un **problème de masse critique pour démarrer une session locale** de formation. Il n'est jamais possible de démarrer une opération pour de très petits nombres de stagiaires. Pourtant des outils existent tels que le lycée professionnel Alpes et Durance d'Embrun qui dispose d'un plateau technique adapté.

Seules les formations obligatoires sont donc suivies : sécurité et CACES. A terme, ce faible investissement en formation pose le **problème de l'adaptation à la demande actuelle et future**.

II.1.C/ Des entreprises peu mobilisées pour anticiper l'avenir

II.1.C/a. Peu d'actions de promotion individuelle – Absence d'opérations collectives

Parmi les entreprises du Pays Sud, **seules les petites entreprises de menuiserie, d'ébénisterie et de petit artisanat mènent des démarches commerciales** de publicité et tournées souvent vers la clientèle des résidences secondaires et touristique.

Les entreprises du **secteur de la construction ne font pas de publicité** car elles interviennent sur un marché de proximité et sont souvent sur-sollicitées par les clients, avec des délais relativement longs pour répondre aux demandes de devis et aux commandes.

Au final, très peu d'entreprises jugent nécessaire de faire de la publicité en reconnaissant que cela deviendra important en cas de recul de la demande.

En terme de promotion de la filière locale et des savoir-faire, **aucune action collective** n'est mise en place par les professionnels auprès des collectivités ou des promoteurs et constructeurs. Ce type d'action est désormais envisagée dans le cadre de la Maison du Bois et avec le soutien de la FiBois.

Les entreprises de la filière reconnaissent **ne pas avoir de temps pour ce type d'action** et le travail d'une structure telle que la Maison du Bois sera indispensable pour prendre en charge ce type d'action locale avec l'interprofession FiBois. Les entreprises seront majoritairement intéressées pour soutenir et participer à la démarche mais elles ne pourront pas être motrices tant que le marché reste dynamique et qu'elles manquent de temps.

II.1.C/b. La transmission des entreprises, un enjeu sous-estimé

Un autre problème menace la filière à moyen terme avec la transmission mal anticipée de certaines entreprises. Le **secteur de la menuiserie** est le plus concerné par cette menace. En effet, sur une quinzaine d'entreprises de menuiserie traditionnelle, dix dirigeants ont plus de 50 ans et plusieurs prennent leur retraite dans les trois années à venir. Ces artisans travaillent presque toujours seuls, dans des ateliers accolés ou intégrés à leurs maisons d'habitation.

Habités à travailler seuls, **ces artisans n'ont formé personne pour la reprise** de leur activité et n'ont pas été contraints à adapter leurs machines aux normes. Il est vrai que la procédure de mise aux normes est coûteuse (renouvellement des machines) sans être véritablement nécessaire pour un artisan travaillant seul. D'autre part, ils ne veulent pas vendre leur entreprise car **l'atelier est indissociable de leur habitation**.

Le secteur de la menuiserie déjà affecté par la généralisation des produits standards, risque de voir sa recomposition s'accélérer dans les cinq à dix ans à venir même si le nombre d'emplois ne diminuera pas nécessairement à travers une **redistribution des activités vers la charpente/construction d'une part et vers le multiservices d'autre part**.

Les organisations professionnelles (Fibois) et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat sont mobilisées pour accompagner les entrepreneurs dans la préparation d'une transmission.

II.2. Le sciage : maillon faible d'une filière désarticulée

Les entreprises du pays partagent **une préoccupation commune pour la question des scieries** : il n'existe plus de scierie performante en Ubaye transformant en bois d'œuvre et de charpente des arbres issus des forêts locales. Dans le Savinois et l'Embrunais, **la scierie Mostachetti résiste difficilement** aux concurrents plus importants du Dauphiné et parvient de plus en plus difficilement à répondre aux besoins des entreprises locales.

La problématique des scieries plombe actuellement l'intégration de la filière car seule une structure industrielle adaptée aux normes de construction actuelles et futures sera en mesure de valoriser un volume significatif des bois issus des forêts locales.

II.2.a / Des scieries locales mal adaptées à la demande des entreprises :

La scierie Clariond (Méolans Revel) transforme du bois local mais produit en très petite quantité et, de surcroît, ne fournit presque pas les professionnels. La scierie Bottero (Barcelonnette-Enchastrayes) achète peu de grumes et ne s'est pas modernisée non plus : ces deux scieries ne sont pas dans une dynamique de développement.

La scierie Mostachetti (Embrun) est une entreprise importante avec des capacités de production reconnues et une spécialisation dans le mélèze. Néanmoins, face à la concurrence sur les prix et sur les matériaux, elle est obligée de s'adapter aux nouvelles données du marché bien qu'elle n'ait pas encore pu franchir le pas d'un investissement très lourd dans un contexte incertain pour la filière.

Sans modernisation des scieries, la filière locale ne pourra bientôt plus du tout acquérir de bois de pays pour la construction et les charpentes.

A ce jour la scierie Mostachetti représente la seule scierie importante capable de poursuivre ses efforts de modernisation pour demeurer adaptée aux attentes du marché.

II.2.b / Le sciage inséparable des questions de taille, séchage et collage du bois :

Les entreprises de la construction reconnaissent que la logique d'approvisionnement a changé depuis quelques années, **les entreprises stockent de moins en moins de bois** et cherchent à acheter du bois scié, sec et aux normes.

En revanche, **la plupart des entreprises déclarent être intéressées par du bois de pays sans toutefois s'avérer prêtes à payer ce bois plus cher que les cours du marché pour un matériau équivalent.**

Face à l'inadaptation progressive et grandissante de l'offre des scieries locales, les entreprises ont développé **des stratégies pour se fournir ailleurs et découvrir des matériaux de qualité**. Avec un marché très fluide, des livraisons efficaces et des prix compétitifs, les entreprises de la construction-bois et de la charpente seront difficiles à reconquérir tant que le couple prix-qualité ne sera pas au rendez-vous dans les scieries locales. Aujourd'hui, les entreprises ne rencontrent **aucun problème d'approvisionnement** avec de multiples filières via grossistes, grosses scieries régionales, dauphinoises ou des Vosges. Les fournisseurs piémontais sont également performants et ont l'avantage de la proximité.

Au-delà du couple prix-qualité, la question des matériaux proprement dits s'impose de plus en plus avec notamment la **progression irrésistible des contre-collés et lamellés-collés** répondant parfaitement aux attentes des clients. **Les constructeurs n'achètent plus du bois, ils achètent un matériau issu du bois**, aux caractéristiques mécaniques parfaitement définies et maîtrisées. Le bois doit donc être parfaitement sec et répondre aux normes CE en terme de résistance mécanique mais il doit de plus en plus être parfaitement stable (pas de fente ou de torsion) ou bien capable de répondre à des contraintes techniques telles que **seuls le collage et l'aboutage peuvent garantir le constructeur sur les résultats recherchés**.

D'une manière structurelle, **le bois massif perd du terrain dans les usages** parmi les constructeurs. Le maillon clef d'une filière locale devrait donc intégrer une unité de séchage - sciage – taille – collage.

Néanmoins, il faut souligner le fait que, compte tenu de l'investissement en jeu, une telle unité devrait produire d'importantes quantités de produit finis et travailler sur un marché national au minimum.

Compte tenu de l'enclavement ferroviaire et routier du pays Sud, ce type de projet industriel ne semble pas envisageable pour un industriel.

Faute de disposer de toutes ces étapes en un seul site, il serait nécessaire de faire exécuter ces transformations successives dans des unités géographiquement relativement proches afin de conserver une traçabilité des matériaux. A une logique encore artisanale et locale (scierie Mostachetti) se substituerait ainsi une logique industrielle et le passage sur un marché très concurrentiel avec de gros enjeux financiers.

Une voie intermédiaire locale pourrait se fonder sur la **valorisation de la ressource et du savoir-faire « mélèze »** spécifiques aux Alpes du Sud. Une scierie consolidée et modernisée, capable de fournir la filière locale et régionale, pourrait alors **se démarquer grâce à ce matériau « rare » et vecteur de qualité.**

II.2.C/ L'avenir des scieries locales à l'épreuve des faits ?

II.2.C/a. La demande locale de bois du secteur bâtiment

Les chiffres de la construction en 2005 permettent une première approche des volumes de bois utilisés sur le territoire du Pays Sud.

En 2005, 65 873 m² ont été construits sur le territoire pour 956 résidences dont 656 destinées à des résidences touristiques ou secondaires. Parmi ces résidences touristiques, 624 relèvent de logements collectifs.

Hypothèses de calcul :

Maison individuelle « classique » = 0,05 m³/m²

Logement en collectif = 0,03 m³/m²

Maison ossature bois = 0,15 m³/m² (avec 10% des logements individuels nouveaux réalisés selon cette technique)

A partir de ces éléments, le volume de bois mobilisé par le secteur local du bâtiment serait de 2914m³, soit par arrondi 3000 m³ pour la construction neuve seulement. Ces chiffres ne prennent pas en compte les aménagements de rénovation du bâtiment. Bien que difficile à quantifier ce débouché est important puisqu'il compose environ 50 % de l'activité du BTP. Le bois est un matériau important dans les travaux de rénovation (charpentes, planchers, cloisons, huisseries).

Une estimation à 33% du volume mobilisé par la construction neuve pourrait être retenue, soit 1000m³ environ.

Au total, la filière du bâtiment (neuf et rénovation) pourrait donc mobiliser un volume minimum d'environ 4000 m³ sur le territoire du pays Sud. Il s'agit de chiffres-planchers.

Ces éléments sont corroborés par d'autres indicateurs : d'après les déclarations des entreprises de charpente-construction, le rendement annuel d'un employé se situe en moyenne autour de 60 m³ / an. Avec 72 employés, le secteur, charpente construction utiliserait ainsi 4 320 m³ de bois par an.

Ces données, doivent également être appréciées en fonction du poids croissant du bois dans la construction (22 % du neuf en Savoie contre à peine 10 % localement) compte tenu de la promotion nationale pour le bois-construction. Une politique locale de promotion pourrait jouer également un rôle important pour accélérer cette tendance structurelle.

II.2.C/b. Un recul marqué des bois massifs au profit des matériaux collés

Il faut prendre en compte les attentes techniques des constructeurs et la part grandissante des matériaux collés dans leurs achats. Il ne suffit pas de scier du bois, il faut **fabriquer un matériau de construction adapté aux normes techniques et aux attentes des clients.**

Pour certains charpentiers constructeurs, **la part de bois collés peut atteindre 70 à 80 % de leurs achats.** Pour répondre à ce type de demande, la scierie peut sous-traiter le collage de matériaux auprès d'usines spécialisées mais le prix de revient sur de petits volumes restera élevé. Il lui serait alors nécessaire de transformer des quantités importantes de mélèze ou sapin/épicéa pour rentabiliser une filière de collage à partir de bois locaux à écouler sur un marché local, régional et national.

II.2.C/c. La faible compétitivité des petites scieries des Alpes du sud

Les prix du marché, en situation de concurrence importante, sont en défaveur des scieries locales qui souffrent de coût de production élevés : (chiffres issus d'un charpentier du Pays Sud – été 2007)

- mélèze russe d'importation = env. 280 € /tonne
- mélèze autrichien via un grossiste du Piémont = 480 € / m³
- mélèze français via scieries locales = env. 650 € / m³

Pour le bardage en mélèze, les scieries des Alpes du sud proposent des tarifs à 15 € / m² alors que les fournisseurs italiens se positionnent à 6 € / m².

II.2.C/d. Des investissements matériels nécessaires impliquant une restructuration importante des entreprises

Le respect des normes qui s'imposeront en 2008 nécessitera que les scieries disposent de séchoirs performants et de **matériels précis de mesures et de certification de l'hygrométrie.** Seule la scierie Mostachetti dispose d'un grand séchoir sur le territoire du pays Sud.

En matière du marquage CE pour le classement de résistance en structure, le classement visuel est pénalisant pour le mélèze. L'achat d'un **appareil automatique de mesure par ultra-sons de type « Sylvamatic »** constitue également un investissement lourd.

Enfin l'hypothèse de l'acquisition d'un **centre d'usinage** de type K2 Hundegger permettant la taille et la préparation d'éléments de charpentes « prêts à l'assemblage » par les constructeurs représente un avantage concurrentiel important pour une scierie afin de donner plus de valeur ajoutée à ses produits.

A ce jour, il existe un centre d'usinage de ce type à Briançon et un autre à Sisteron. Le coût d'investissement pour ce type d'équipement avoisine les 200 000 € HT mais cela implique également l'aménagement et la **réorganisation des locaux d'une entreprise** avec un coût supplémentaire important.

Au-delà de l'investissement matériel, la gestion et le pilotage d'une telle machine implique **l'embauche d'ingénieur bois formés à ces équipements** ainsi qu'une gestion complètement différente des achats de bois, du stockage et du séchage. En effet, la production de matériaux usinés correspond à la vente de produits finis, stables et garantis et présuppose un séchage optimum.

Pour le secteur du sciage, un virage doit être pris avec des enjeux importants pour rester performant dans le marché du bois général et pour la filière locale. Les **enjeux financiers étant très lourds** et le marché s'étant déjà organisé, la prise de risque est importante avec **de réelles incertitudes sur la réaction de la filière locale déjà organisée avec des fournisseurs extérieurs au territoire.**

III. Une stratégie de filière pour créer de la valeur ajoutée à partir des bois de pays

III.1. Un enjeu complexe : remettre le bois local au cœur de la filière

III.1.A/ Enjeux et stratégie pour une meilleure intégration de la filière bois du Pays SUD

La filière compte des entreprises en bonne santé mais essentiellement engagées dans **des logiques individuelles de développement**. En effet, peu d'échanges commerciaux internes à la filière ont lieu avec, en particulier, une rupture marquée au niveau du sciage liée à l'importation massive de matériaux standardisés extérieurs au territoire à des prix plus compétitifs.

Pour l'heure, force est donc de constater que **le bois local est le grand absent de la filière bois du pays Sud** puisque les entreprises utilisatrices des volumes les plus importants se fournissent individuellement à l'extérieur du territoire selon leurs propres besoins et stratégies, minimisant ainsi la gestion des stocks et des problèmes de séchage.

En outre, le manque de produit phare, de spécificité technique ou d'image artisanale forte, constitue un facteur pénalisant pour la filière face aux concurrences extérieures.

La situation économique actuelle relativement favorable se heurte donc à ces perspectives plus inquiétantes. Il serait donc particulièrement judicieux d'engager rapidement des actions sur les conditions de création de valeur ajoutée par la filière au risque de voir cette dernière s'effriter progressivement.

Deux clefs importantes et génératrices de valeur ajoutée pourraient ainsi être remobilisées :

- les hommes et leurs compétences
- le mélèze en tant que bois rare et spécifique du territoire

Seule, aucune des petites entreprises locales ne peut relever le défi et le développement individuel de chacune passe par un engagement collectif autour des « fondamentaux » de la filière : les savoir-faire des artisans et la promotion des usages du mélèze.

Ces actions, si elles se construisent sur une volonté partagée des entreprises, vont créer les conditions pour une intégration de la filière autour du bois local mais également autour d'une identité refondée à partir du mélèze et des savoir-faire des artisans.

III.1.A/a. Un enjeu humain : valoriser les emplois et développer des savoir-faire pour renforcer la valeur-ajoutée locale apportée au bois

□ **En terme de nombre d'emplois**, la filière ne semble pas menacée à court terme : les principales entreprises sont en situation dynamique (parquet, charpente construction). La problématique actuelle se situe essentiellement au niveau de l'**attractivité des entreprises** et du **lien entre formation initiale et monde professionnel** avec une importante déperdition des jeunes qui ne se positionnent pas sur les emplois une fois leurs diplômes obtenus.

Le secteur de l'**exploitation forestière rencontre néanmoins des difficultés** pour l'embauche et le maintien des personnes sur les postes du fait de la pénibilité du travail. Pour ces entreprises, la priorité est à la consolidation des emplois et des parcours professionnels de par la question des rémunérations mais également par l'amélioration des conditions de travail, nécessairement pénibles en montagne.

De manière complémentaire, **des potentiels d'emplois existent** pour le secteur du bois-construction, de l'ébénisterie-mobilier et de l'énergie-bois. Pourtant les chefs d'entreprises hésitent souvent à embaucher par anticipation d'un retournement de tendance ou bien par choix délibéré face aux lourdeurs de la gestion administrative et sociale des personnels. Dans cette perspective, des outils pourraient être mis en place tels que le **groupement d'employeurs**. Une telle solution technique ne pourra néanmoins se mettre en oeuvre qu'à la condition préalable d'une confiance entre entreprise et de la volonté assumée d'un développement collectif de la filière.

En 2007, les entreprises ne sont **pas encore disposées à s'engager aussi loin** mais les actions de la Maison du Bois contribuent à un partenariat renforcé des entreprises qui prépare le terrain pour des opérations de ce type dans les prochaines années.

□ **En terme de qualité des emplois**, la question de la **requalification continue des postes** s'avère essentielle car elle conditionne le niveau de technicité et la capacité d'adaptation et d'innovation du territoire.

Pour le **secteur de la charpente et de la construction** en particulier, le risque clairement pointé par plusieurs entreprises réside dans le recul de la maîtrise technique des étapes de la production de par la généralisation de matériaux pré-fabriqués, prêts à la pose. Compte tenu de la puissance de production et de distribution des grandes scieries qui « normalisent » les productions par des matériaux manufacturés et standardisés à très grande échelle (gammes de longueur, diamètres, sections etc), compte tenu également de la généralisation de la demande pour des matériaux collés, la petite entreprise artisanale (y compris celles de 15 employés) se voit poussée insensiblement **vers un métier de « poseur-installateur »** si elle ne dispose pas d'une capacité interne de création, d'adaptation, d'originalité.

Les prix proposés par les grands groupes sont très compétitifs et une concurrence directe s'instaure dans laquelle **l'artisan doit réussir à se distinguer** par ses savoir-faire et sa capacité à répondre aux besoins précis du client, à **inventer des solutions** réellement adaptées à ses problèmes de construction ou d'aménagement.

Cette capacité à offrir une réelle valeur ajoutée artisanale, repose donc sur **une nécessaire modernisation des moyens de production** (conception assistée par ordinateur, petites machines de taille numériques) sans lesquels la productivité et les prix de revient de la petite entreprises restent fatalement trop importants pour tenir durablement face à la concurrence et justifier la valeur ajoutée de l'artisanat.

La question du savoir-faire et de la **formation continue des professionnels** est également fondamentale pour permettre à l'entreprise artisanale de rester compétitive, détentrice de compétences actualisées par rapport aux innovations techniques du marché.

La capacité des entreprises à rester artisanale passe donc par une forme de modernisation technique des matériels et process de production mais également par l'acquisition continue de savoir-faire nouveaux.

L'avenir de la filière se jouera sur la capacité des petites entreprises à proposer des solutions individuelles originales, créatives par rapport aux produits standardisés, et à des prix dont le différentiel est acceptable par le client eu égard au service spécifique, de qualité et de proximité, qui lui sera rendu.

III.1.A/b. Un enjeu technique : faire du mélèze un vecteur de différenciation et de valeur ajoutée pour la filière locale

□ Le mélèze peut jouer le rôle de **ressource territoriale** et d'**élément fédérateur** pour une stratégie intégrée construite autour de ce « bois noble », vecteur d'une **image forte** (*esthétique, imputrescibilité, résistance mécanique, Alpes du sud, montagne, soleil, altitude etc..*) tant pour les habitants que pour les professionnels et clients extérieurs. Concrètement, **des savoirs-faire originaux existent** au niveau du sciage et du séchage mais aussi parmi les entreprises de menuiserie, ébénisterie et charpente. Plus qu'un savoir-faire particulier ou un style donné, c'est bien le mélèze qui aujourd'hui encore permet de trouver un **point commun d'intérêt entre toutes les entreprises** locales. Pourtant le mélèze a également la **réputation d'un bois compliqué à travailler** à commencer par le sciage qui est délicat en raison de la grande nervosité du bois.

La valorisation artisanale du mélèze doit donc logiquement se développer sur la zone de production de ce dernier, là où des traditions artisanales existent encore et là où elles peuvent se reconstruire autour de l'image globale du territoire de présence de l'arbre. L'enjeu doit donc se situer dans la défense et la promotion des usages du mélèze, **des usages certes traditionnels mais également nouveaux ou à inventer.**

La filière avec ses professionnels héritiers de savoir-faire issus de la zone traditionnelle de récolte du mélèze peuvent légitimement construire **une image valorisant le lien entre l'arbre, le bois et le travail du bois.**

□ La création d'un **pôle de ressource et de promotion du mélèze** animé par la Maison du Bois avec l'appui et l'expérience des organisations professionnelles locales permettrait d'organiser cette « reconquête » du mélèze.. Ce pôle pourrait **rassembler tous les usages répertoriés** du mélèze y compris dans des procédés industriels complexes et dans les usages mis en oeuvre dans les pays germaniques.

Il disposerait du réseau d'entreprises et d'institutions lui permettant de se concentrer sur le **lien entre savoir-faire et faire-savoir** pour accompagner les efforts des entreprises en direction du mélèze. Une forme de **marketing territorial autour du mélèze pourrait ainsi se mettre ne place pour conforter les débouchés des professionnels.**

Des **partenariats de recherche-développement** pourraient être mis en place avec des écoles d'ingénieurs ou centres de recherches dédiés au bâtiment ou à l'étude des matériaux à partir d'un projet construit avec la FiBois et d'un rapprochement avec CSTB et CTBA.

Un **concours public** avec des incitations financières importantes pourrait **inciter les professionnels à proposer chaque années de nouvelles applications** ou des débouchés originaux pour le mélèze.

Enfin, un **salon annuel du mélèze et des innovations bois** permettrait aux entreprises de profiter d'un moment de rencontres et de promotion avec des retombées importantes en terme de communication pour le territoire.

La transformation du mélèze est un facteur de valeur ajoutée essentiel pour les scieurs locaux. Cette question des débouchés est très importante car, **sans spécificité locale, les scieries seront tôt ou tard vouées à la fermeture.** La taille et le travail du **mélèze imposant une forte technicité**, ce créneau semble seul susceptible de préserver une capacité de sciage sur le territoire.

Le choix de la revalorisation économique du mélèze avec les artisans devrait ainsi créer mécaniquement **une « ré-intégration » progressive de la filière en remontant de l'aval vers l'amont** avec un souci de qualité et le soutien des activités de chaque maillon précédent de la filière : sciage, exploitation, sylviculture.

III.1.A/c. Un enjeu d'organisation et d'animation : la Maison du Bois comme interface indispensable entre les entreprises et les institutions du territoire

Le déploiement d'une telle stratégie impose **une forte implication des collectivités** pour relayer et encourager les efforts des entreprises. Cette stratégie doit se planifier dans la durée avec la mobilisation de la **structure territoriale « pays »** comme garant de l'articulation des politiques entre les collectivités locales, les partenaires institutionnels de la filière et les déclinaisons locales de leurs outils respectifs. Le territoire du Pays sud représente en effet une échelle minimale pour engager cette action en disposant d'une masse-critique territoriale suffisante (nombre d'entreprises, volumes de bois exploités).

Le lien avec le mondes entreprises pourra être géré par la maison du Bois dont un des objectifs recouvre l'accompagnement économique de la filière.

En premier lieu il importe de **travailler avec les organisations professionnelles du bois** et les artisans sur les deux enjeux fondamentaux détectés : savoir-faire et technicité d'une part et revalorisation du mélèze d'autre part.

A partir du résultat de cette première réflexion, **les propositions d'actions devront être discutées** pour envisager à chaque fois **quelle répartition des rôles et calendrier de mise en oeuvre** seraient

envisageables. Les collectivités pourront alors accompagner techniquement cette stratégie dans leurs champs de compétences mais également lui apporter un soutien financier.

Le **facteur temps** est une composante essentielle d'une telle stratégie avec des entreprises qui manquent de disponibilité pour travailler sur ces questions, apprendre à travailler ensemble et se projeter dans des actions partagées en tant que filière locale. Le **soutien des organisations professionnelles** est donc essentiel. L'inscription de cette **stratégie sur une durée de moyen terme** (cinq à six ans) l'est tout autant.

Enfin, une attention particulière devra être accordée aux scieurs du territoire et à leur capacité d'adaptation aux enjeux nouveaux de leur profession.

III.1.B/ Consolider une scierie sur le territoire autour d'une spécialité « mélèze »

A partir de la mi-2008, les scieries devront être en mesure de **respecter les normes** :

- *Déclaration du taux d'humidité des bois conforme à leur usage.*
- *Contrôle de leur production.*
- *Classement des bois selon leur résistance mécanique.*

Ces obligations rendent de **nouveaux investissements nécessaires** :

- *Équipement de séchage des bois pour celles qui n'ont pas de séchoir*
- *Contrôle de la production : hygrométrie, résistance mécanique.*

Face à ces contraintes, une **nouvelle organisation du travail va donc s'imposer pour la scierie** :

- *Anticipation des commandes des clients.*
- *Prise en compte du temps de séchage des bois dans les délais de livraison.*
- *Achat de bois pré-triés en amont.*

L'investissement pour la modernisation d'une scierie impose pour cette dernière de sécuriser ses approvisionnements mais également ses débouchés, en terme de prix mais également en volume et en qualité.

- Globalement, du côté de l'offre, les forêts locales produisent des arbres de qualité en nombre suffisant pour le bois d'œuvre mais **la sécurisation des approvisionnements** en terme de régularité, de prix et de qualité serait un atout important pour les scieries locales.

- En terme de débouchés, la tendance du marché du bois est à l'augmentation de la demande, y compris pour le mélèze, mais la **consolidation de débouchés locaux** basés sur les caractéristiques locales du mélèze et de sa transformation serait un atout important pour le maillon du sciage confronté à la concurrence de très grandes scieries du nord de la France et d'Europe centrale et du nord.

C'est ainsi que, sans effort conséquent de modernisation des scieries, **le pays pourrait à moyen terme se trouver dépourvu d'une unité de sciage performante adaptée à la demande.** A proximité du territoire, les scieries les plus proches sont les entreprises Davin (L'Argentière la Bessée), la scierie Haut Alpine Céas (La Batie Neuve) et la scierie Romano (Remollon), toutes de tailles relativement comparables.

Pour les produits aboutés et collés plus complexes, le recours à des entreprises spécialisées peut s'avérer techniquement faisable par voie de sous-traitance mais cela impose des transports routiers (distance de 200 à 250 km minimum) pour acheminer les bois sciés vers les usines de collages les plus proches avec au final des prix de revient forcément plus élevés que le niveau du marché.

III.1.B/a. La prise en compte des normes de classement des bois

La mise en place définitive sur le terrain de la normalisation européenne (*directive « produits de construction » - eurocode 5*) a pour conséquence de rendre obligatoire **le classement** (*mécanique ou visuel*) des bois utilisés en structure pour connaître leurs performances mécaniques et le **marquage "CE"** des pièces. Le marquage doit comporter au minimum les informations suivantes :

- la classe visuelle ou la classe mécanique,
- l'essence ou le groupe d'essence,
- le producteur,
- la norme de référence du classement effectué (NF B 52-001, EN 519),
- les utilisations possibles du bois en fonction des classes.

Lorsque les scieries ne disposent pas de lignes automatisées de machines de classement, **un classement visuel peut être réalisé**. Ce dernier prend en compte les nœuds, la largeur des cernes, les flaches (*partie visibles de la surface d'une grume sur la pièce sciée*), les fentes, poches de résines, le sens du fil du bois, etc.

Cette norme et le système de classement visuel sont **peu avantageux pour le mélèze** car les tests mécaniques signalent souvent une plus forte résistance de la pièce sciée que ce que laisse supposer le classement visuel simple. En 2000, FiBois 04/05 a mis en œuvre une étude avec le centre technique du bois montrant que 22 % du mélèze était rejeté par les tests visuels alors que les tests mécaniques faisaient tomber ce chiffre à 4 %.

Correspondance entre le classement mécanique et le classement visuel :

Classe de résistance mécanique (EN 338)	Classement visuel
C 18	ST - III
C 24	ST - II
C 30	ST - I

Les scieries ne pourront plus commercialiser des bois de structure non marqués CE dès la mise en application définitive de l'EN 14-081 c'est à dire au **1er août 2008**, date de facturation. Initialement prévue pour l'été 2007, cette mise en œuvre a déjà bénéficié d'un report d'une année.

Il devra également mettre en place un **Contrôle de Production en Usine** (CPU) permettant de **garantir que les produits mis sur le marché sont conformes** aux caractéristiques déclarées par l'entreprise.

Les scieries devront donc être préalablement habilitées par le CTBA (*centre technique du bois et de l'ameublement*) ou le CSTB (*centre scientifique et technique du bâtiment*). L'opérateur chargé du suivi devra vérifier quotidiennement les éléments suivants :

- Le classement des sciages selon la norme NF B 52-001
- Le respect des écarts par rapport à la dimension cible ramené à 20 % selon la norme NF EN 336
- L'humidité pour les bois classés secs (humidité 20 %) en moyenne
- La validation du marquage.

Ces différents contrôles doivent faire l'objet d'enregistrements qui seront examinés au moins une fois par an par l'organisme notifié chargé du suivi de la conformité de la production des bois de structure mis sur le marché. Outre le suivi interne des aspects techniques, la norme EN 14-081 prévoit l'obligation de **s'assurer annuellement de la compétence du personnel** chargé d'effectuer le classement des bois et de réaliser une vérification des appareils de mesure de l'humidité pour les scieries qui commercialisent des bois de structure secs.

En conséquence, les scieries deviennent techniquement **responsables des performances ultérieures des bois** qu'elles auront transformés. Les constructeurs soumis aux règles de responsabilités décennales et soucieux de satisfaire leurs clients ne prennent plus de risque et se fournissent avec des matériaux classés dont la traçabilité garantit la qualité avec un lien direct vers la scierie.

Les scieries sont donc **obligées d'adopter ce mode de classement pour demeurer dans le marché**, bien que le mélèze, dans ce cadre, soit pénalisé par un classement uniquement visuel qui rend moins bien compte de ses qualités mécaniques.

III.1.B/b. Valoriser un savoir-faire rare pour la transformation du mélèze

Les scieries en France, Italie, Allemagne, subissent un **mouvement important de concentration** : les scieries affichant 30 000 m³ sciés par an font désormais figures d'unités moyennes. L'Allemagne construit en 2007 une nouvelle scierie ultra-moderne qui transformera 700 000 m³ par an. Le marché est donc conditionné par **les prix et les conditions techniques que ces grandes unités** de production imposent aux petits acteurs économiques.

Le Pays Sud, éloigné des grands axes routiers et dépourvu de ressources forestières bon marché n'est pas idéalement situé pour accueillir un investissement lourd dans l'industrie du sciage.

En revanche, le territoire est au cœur de la zone de production d'**une essence rare : le mélèze des Alpes du sud**. Situé en altitude dans les Alpes sèches, ce mélèze pousse plus lentement que les mélèzes d'Europe centrale ou du nord.

Sa couleur et sa résistance en font **un bois recherché et apprécié**. Sa valorisation économique peut donc progresser à la faveur d'**une demande déjà importante qui tire les prix vers le haut**.

La scierie Mostachetti à Embrun possède un savoir-faire spécifique pour le sciage du mélèze et ce **savoir-faire pourrait se trouver consolidé par une politique de marketing territorial** relayée par les

pouvoirs publics locaux en lien avec la démarche de labellisation du bois des Alpes soutenue par la convention interrégionales de massif des Alpes.

Cette scierie peut se maintenir en faisant valoir la nécessaire **maîtrise technique qu'impose la transformation du mélèze**. Ce bois complexe et nerveux nécessite, en effet, une expérience qui conditionne la réussite du sciage et de la mise en œuvre ultérieure des matériaux.

Le différentiel de prix lié à la transformation simple du bois dans une petite structure selon des modalités encore essentiellement artisanales ne peut pas être totalement compensé face aux grandes scieries automatisées compte tenu des petits volumes de bois transformés et des faibles économies d'échelles de la scierie. La rentabilité future d'une unité locale de sciage ne peut se construire qu'avec **une différenciation**, une **politique de niche** basée sur un débouché local mais également des **ventes vers l'extérieur**, supportées par une **image dynamique du mélèze**.

Face à la concurrence des mélèzes de Finlande et de Russie, de qualité aléatoire, une politique volontariste du territoire doit **promouvoir le mélèze**, en reprenant les efforts des professionnels de la filière (FiBois 04/05) pour vanter les qualités mécaniques, esthétiques, environnementale, etc. de ce bois.

Un consensus territorial semble rassembler tous les acteurs économiques et les collectivités pour défendre la nécessité du maintien et de la relance du sciage. L'analyse du contexte économique de la filière et des modes de fonctionnement actuels des entreprises montre qu'**en l'absence d'une réaction rapide la filière s'oriente vers un fonctionnement sans scierie locale**. De nombreux artisans se fournissent totalement à l'extérieur du territoire. Les forestiers ne livrent qu'une petite partie de leurs grumes aux scieries locales.

Seule une stratégie globale avec une forte mobilisation de chacun peut enrayer cette tendance. Cette stratégie, pour fonctionner, devrait parvenir à mobiliser l'intérêt de tous les acteurs. C'est pourquoi l'objectif doit se situer au niveau de la reconquête de valeur ajoutée, de la différenciation d'une filière locale à partir de ses savoir-faire et d'un matériau vecteur d'une image positive : le mélèze.

III.2 / Douze pistes de travail pour les acteurs de la filière bois

III.2.A/ Six actions en amont du sciage :

- **Concevoir une charte forestière pour le Pays sud**
- **Expérimenter la mise en place de contrats d'approvisionnements en bois**
- **Soutenir l'acquisition de matériel innovant (câble) pour l'exploitation forestière**
- **Valoriser le mélèze de pays à travers le label « bois des Alpes »**
- **Créer des chaufferies bois à plaquettes forestières**
- **Soutenir l'adaptation technique des scieries du territoire**

III.2.A/a. Concevoir une charte forestière pour le Pays sud

Action	Charte forestière du Pays Sud
Partenaires	Conseils généraux, Communes Forestières, Communautés de Communes, ONF, CRPF, Etat, Région, Maison du bois
Maîtrise d'ouvrage : Conception : Pays Sud / Communautés de communes Animation : Maison du Bois	
Enjeu : Disposer d'un outil et d'un dispositif global pour piloter la gestion de la forêt sur tout le territoire à partir de la concertation entre acteurs de la filière et des espaces naturels. La mise sur pied d'une charte forestière s'appuie sur une forte mobilisation politique des élus locaux et sur la construction d'un diagnostic partagé de la filière avec ses entreprises et ses institutions professionnelles. Cette phase de construction permet de rassembler les acteurs et de lancer une dynamique qui pourra ensuite se décliner en actions de valorisation concertées	
Descriptif : <input type="checkbox"/> La charte forestière permet de définir une stratégie globale pour la filière bois avec en particulier le lien souhaité entre la forêt et le secteur de la seconde transformation . <input type="checkbox"/> La charte doit définir les conditions de satisfaction des demandes environnementales ou sociales particulières concernant la gestion des forêts et des espaces naturels qui leur sont connexes. Un travail important en terme de certification des forêts et bois exploités pourra être facilité (labels Pefc et FSC). <input type="checkbox"/> La charte aborde les questions liées à l'emploi et à la formation des actifs de la filière à travers notamment une planification des besoins et ressources consacrées au bois énergie . <input type="checkbox"/> La charte définit les objectifs et conditions de compétitivité de la filière de production, de récolte, de transformation et de valorisation des produits en tenant compte des capacités et besoins de la seconde transformation locale. <input type="checkbox"/> La charte doit poser les objectifs d'exploitation et favoriser le regroupement des propriétaires forestiers sur le plan technique ou économique, la restructuration foncière ou encore la gestion groupée au niveau forestier d'un massif forestier.	
Lien avec les autres actions : <p>La charte forestière pourra s'appuyer sur la Maison du Bois comme outil local d'animation de la filière. La charte constitue également un outil fondamental pour aborder la question de l'exploitation par câble ou la création de contrat d'approvisionnement avec les exploitants.</p> <p>Enfin, elle constitue un outil de gestion indispensable pour accompagner sur le terrain, avec les propriétaires et exploitants forestiers, une politique de promotion territoriale du mélèze.</p>	

III.2.A/b. Expérimenter la mise en place de contrats d'approvisionnement en bois pour un meilleur tri du bois

Action	Mise en place de Contrats d'Approvisionnement et tri du bois
Partenaires	Scieries, Communes Forestières, ONF, CRPF, Exploitants forestiers,
Maîtrise d'ouvrage : ONF et Communes Forestières	
<p>Enjeu : Les contrats permettent de sécuriser les acteurs de la filière en évitant les incertitudes générées par les ventes par appels d'offres traditionnelles, en offrant de meilleures capacités de gestion des délais et de la qualité en instaurant des pratiques de confiance réciproque à travers une logique contractuelle. Les scieries ont besoin de bois triés de manière très précise pour remplir leurs engagements vis-à-vis de leurs clients. Les contrats sont donc indissociable du tri du bois.</p>	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le décret du 23 novembre 2005 permet à l'ONF de développer ses ventes de gré à gré à travers des contrats d'approvisionnement pouvant s'étendre jusqu'à une durée de 5 ans avec un volume minimal de 3000 m³ pour les résineux, ce qui correspond aux grosses coupes du territoire. <input type="checkbox"/> Ce type de démarche est souple et présente l'avantage de sécuriser à la fois le vendeur et l'acheteur en terme quantitatifs, qualitatifs et financiers <input type="checkbox"/> Les communes forestières travaillent avec l'ONF dans le cadre de la charte forestière pour la planification des travaux et les modalités du contrat passé avec l'acheteur mais la question du tri du bois (<i>modèle des parcs à bois ONF d'Eygliers et Veyne</i>) constitue une étape indispensable pour assurer les livraisons prévues en terme de qualité et de quantité des bois. <input type="checkbox"/> L'exploitation forestière peut-être sous-traitée en prestation de service auprès des exploitants forestiers locaux 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>La mise en place de contrat peut s'avérer indispensable pour traduire commercialement les exigences de qualité des scieurs eu égard à leurs obligations en terme de marquage CE et à la satisfaction de leurs clients charpentiers. Il y a donc un lien évident avec les choix d'adaptation et de modernisation des scieries mais également avec les choix techniques d'exploitation forestière. Vers l'amont de la filière, l'exploitant forestier se trouve lui-même obligé de garantir ses grumes et de s'intégrer à ce système de contrat.</p>	

III.2.A/c. Soutenir l'acquisition de matériel innovant (câble) pour l'exploitation forestière

Action	Soutenir l'acquisition de matériel innovant (câble) d'exploitation forestière
Partenaires	Exploitants forestiers, Communautés de Communes, Pays, Maison du Bois
Maîtrise d'ouvrage : Communautés de Communes / Exploitants Forestiers	
Enjeu : Le calcul comparatif global de l'exploitation avec création de piste et du recours aux câbles courts rend cette dernière technique pertinente . L'ONF des Alpes du sud souhaite donc poursuivre le développement de cette technique pour l'exploitation de coupes dépourvues de pistes ou sur des sites avec des enjeux environnementaux ou de protection contre les risques .	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ La commune de Méolans-Revel avait fait exploiter une coupe importante par câble en 2004 mais le recours à une entreprise Tchèque a entraîné de problèmes de qualité et de délais qui devraient pouvoir être surmontés en ayant recours à des entrepreneurs locaux. Mais aucun d'entre eux n'est équipé en câble forestier pour l'instant. □ Le problème réside dans l'effort important demandé à des exploitants locaux équipés pour une exploitation classique par tracteurs forestiers, ce qui crée une réticence pour investir dans de nouveaux équipements, former des personnels tout en supportant la charge d'investissement, d'entretien et d'amortissement d'un double équipement « traditionnel » et « câble ». □ L'acquisition de matériel technique de type câble court de débardage destiné aux zones à forte pente pourrait donc être facilitée par une aide à l'investissement des collectivités ou la location d'un équipement pris en charge par ces dernières. Ce type de solution rejoint l'idée d'un soutien à l'achat d'une ligne d'écorçage qui avait été envisagé en 2006 en Ubaye. □ Un tel soutien devrait cependant être conditionné à la création d'un groupement des entreprises forestières (Gie ou simple association de gestion du matériel...) utilisatrices du matériel prévu pour faciliter l'exploitation de certaines forêts du territoire. L'objectif d'une meilleure coopération entre entreprises est donc mis en avant. □ L'entretien et l'amortissement de l'équipement pourraient assurés par les entreprises qui devront également prendre en charge la formation technique de leurs personnels. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>La charte forestière devra prendre en compte les orientations retenues par les forestiers, l'ONF et les collectivités en matière de câble et définir les objectifs de production à moyen terme. L'appui devra également concerner la formation des personnels.</p>	

III.2.A/d. Valoriser le mélèze de pays à travers le label « bois des Alpes »

Action	Valoriser le mélèze de pays grâce au label bois des Alpes
Partenaires	COFOR, URACOFOR, Région, Départements, Pays, Exploitants, Scieurs, Maison du Bois
Maîtrise d'ouvrage : Maison du Bois, union régionale des CoFor FiBois - Pays Sud - ComCom	
Enjeu : Le territoire manque d'une identité forte connue à l'extérieur et, avant d'engager une politique autonome de labellisation, il peut s'intégrer dans une dynamique alpine pour se distinguer à partir d'un label déjà reconnu.	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ L'animation de la filière du pays Sud manque d'antériorité dans son organisation pour permettre le lancement d'une politique de labellisation telle que par exemple le massif de la Chartreuse avec son AOC bois. □ Le label « bois des Alpes » initié par le Schéma Stratégique Forestier Alpin devra consolider l'identification et la reconnaissance des qualités des bois issus des forêts alpines. Les qualités mécaniques des bois de montagne pourraient être mises en valeur (à l'exemple de la démarche du Vercors) en avançant sur une promotion importante auprès du grand public et sur un outil de reconnaissance pour les professionnels. □ Au sein d'une démarche « bois des Alpes », le mélèze des Alpes du sud doit pouvoir se distinguer pour ses qualités mécaniques et esthétiques. Toute action visant à valoriser le mélèze sera positive car le pays Sud se situe au cœur du massif du mélèze qui déborde également sur le nord des Hautes Alpes / sud Dauphiné et sur les Alpes Maritimes. □ Cette démarche de label est un outil important pour consolider la stratégie du territoire de reconquête de valeur ajoutée. Le label doit permettre de distinguer les produits issus des bois locaux parmi les matériaux « importés » en mettant en place des actions de promotion envers les professionnels et le public. □ Une démarche de labellisation spécifique du mélèze pourra intervenir dans un second temps mais pas nécessairement pour le seul mélèze du Pays Sud, la zone de production n'étant pas très étendue, le mélèze des Alpes du sud pourrait mériter une indication géographique spécifique ou protégée. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>L'apprentissage de la démarche de labellisation grâce au « bois des Alpes » doit permettre à la filière du pays de se mobiliser mais des actions spécifiques au mélèze seront mises en oeuvre avec un centre de ressource sur les usages et innovations autour du mélèze, un concours et un salon consacré à cette essence.</p>	

III.2.A/e. Créer des chaufferies bois à plaquettes forestières

Action	Création de chaufferies bois à plaquettes
Partenaires	CoFor, Exploitants forestiers, Communautés de Communes, Pays
Maîtrise d'ouvrage : Communautés de Communes + Communes + entreprises privées	
Enjeu : La tendance structurelle à l' augmentation du coût des énergies fossiles justifie sur le moyen terme l'investissement dans des chaufferies à bois, a fortiori pour des bâtiments importants en volume. La valorisation en plaquettes forestières des bois de qualité médiocre ainsi que des rémanents d'exploitation constitue une opportunité économique importante pour les forêts .	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Les communes, communautés de communes, établissements publics (hôpitaux, lycées, armée, ensembles HLM) peuvent s'engager sans délai à mener une politique d'équipement dans les bâtiments publics afin de créer immédiatement un débouché local significatif pour les plaquettes forestières issues des forêts du pays tout en inscrivant cet investissement dans une politique d'approvisionnement énergétique écologique et en circuit court. Tout nouveau projet public de bâtiment à occupation permanente sera systématiquement équipé selon ce système. <input type="checkbox"/> Les réflexions pour la création de réseaux de chaleurs seront menées sur les centres urbains et sur les zones d'habitats groupés ainsi que systématiquement proposées pour tout projet d'aménagement de type lotissements ou ensemble immobiliers. <input type="checkbox"/> Des actions de promotion sensibilisation des chaufferies à plaquettes seront menées auprès des grandes entreprises (hébergeurs touristiques, usines, promoteurs immobiliers) en tant que gestionnaires de parcs immobiliers importants. <input type="checkbox"/> Plusieurs communautés de communes se sont d'ores et déjà mobilisées à travers les programmes régionaux « AGIR »: Ubaye, Embrunais + projet de La Bréole en centre village et de Savines pour le centre d'astronomie. <input type="checkbox"/> La question de l'approvisionnement et de la gestion de plates-formes de séchage et de stockage par les exploitants forestiers sera facilitée par la mise à disposition éventuelle de terrains par les collectivités. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>La prise en compte de l'ensemble des débouchés sera rendue possible par la charte forestière qui pourra tenir compte des besoins planifiés de l'industrie de la trituration mais également des besoins en bois énergie planifiés dans la région.</p>	

III.2.A/f. Soutenir l'adaptation technique des scieries du territoire

Action	Adaptation technique des scieries
Partenaires	Chambre syndicale des exploitants forestiers et des scieurs (CSEFS), Maison du Bois, Communautés de Communes, Pays
Maîtrise d'ouvrage : Entreprises de sciage - Communautés de Communes	
Enjeu : Si les scieries locales se trouvent marginalisées au point de ne plus répondre à la demande, il sera très difficile de reconstruire une filière autour du bois de pays et cette ressource ne pourra plus être le support d'une valeur ajoutée économique spécifique au territoire. Il convient donc d'anticiper ce risque en soutenant les scieries existantes car l'installation ex-nihilo d'une nouvelle scierie serait très improbable.	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La mise en place de la certification avec le marquage CE oblige les scieries à investir dans les équipements de séchage, de mesure de l'hygrométrie et de résistance mécanique du bois. <input type="checkbox"/> Ces investissements matériels devront s'accompagner d'un investissement important en matière de ressources humaines pour maîtriser ces procédés nouveaux. <input type="checkbox"/> Une aide à l'investissement pourrait ainsi permettre aux scieries d'affronter plus sereinement ces étapes cruciales et de court terme. <input type="checkbox"/> L'importance des modes de certification environnementales doit conduire également les scieries à investir pour mettre en oeuvre l'intégralité de la chaîne de contrôle Pefc pour les bois qu'elles transforment. <input type="checkbox"/> L'investissement complémentaire dans un équipement numérique de centre de taille au sein d'une scierie pourrait se justifier en cas de volonté affirmée du territoire de conserver un maillon de sciage moderne pour sa filière. Le choix d'un soutien financier devra s'adosser à un projet de territoire fort (charte forestière) autour de la valorisation locale de la ressource et du mélèze en particulier. En l'absence de projet territorial fort et intégré, les financements publics seront très difficilement mobilisables. <input type="checkbox"/> Sur le territoire du pays Sud, seule la scierie Mostachetti semble suffisamment importante pour être à même de s'engager dans des investissements lourds mais cette question de partenariat public-privé et de choix stratégique devra être abordée par les organisations professionnelles de la filière en lien avec les élus locaux du pays Sud. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>La charte forestière de territoire devra constituer le socle d'une politique de territoire justifiant une aide éventuelle à la modernisation d'une scierie dans une logique de contrats d'approvisionnements et de déclinaison locale d'une politique de label (bois des Alpes).</p>	

III.2.B / Six actions en aval du sciage :

- **Animer un pôle de ressources sur les usages et applications du mélèze**

- **Promouvoir la filière locale par un concours et un salon de l'innovation bois et mélèze**

- **Expérimenter la création d'une bourse locale du bois**

- **Développer la part de la construction bois par l'exemplarité des collectivités**

- **Soutenir les efforts de structuration de la filière du meuble de pays**

- **Consolider les liens entre formation, apprentissage et entreprises**

III.2.B/a Animer un pôle de ressources sur les usages et applications du mélèze

Action	Animer un pôle de ressources sur les usages et applications du mélèze
Partenaires	Maison du Bois, FiBois, ONF, scieurs, artisans, CSTB, CTBA, centres de formation et de recherche
Maîtrise d’ouvrage : Maison du Bois <i>(avec l'appui technique de FiBois)</i>	
<p>Enjeu : Le mélèze est un bois noble et rare doté de nombreuses qualités esthétiques, mécaniques et d'imputrescibilité. Pourtant, c'est aussi un bois réputé difficile à travailler et dont la mise en oeuvre est peu répandue en dehors de son aire naturelle de présence (Alpes du sud pour la France). Il convient donc de disposer d'éléments précis pour valoriser au mieux cette essence à partir de son aire naturelle de production.</p>	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Dans le Pays sud, le mélèze a lui-même été marginalisé au moment de l'avènement des matériaux de fabrication modernes (années 60 – 80). Des savoir-faire ont ainsi failli disparaître et c'est l'attachement des artisans passionnés et la transmission des savoirs techniques des scieurs qui ont contribué à un intérêt renouvelé pour cette essence. □ Le mélèze du pays Sud doit cependant être valorisé de manière exemplaire sur son territoire d'origine pour consolider son image d'excellence à l'extérieur du territoire. Les connaissances techniques relatives à cette essence doivent donc être rassemblées, diffusées et médiatisées à travers une action de collecte, de mise à disposition des informations et de communication. □ La Maison du Bois peut jouer le rôle de centre de ressources avec tous ses partenaires pour animer une dynamique autour du mélèze. Au niveau de la syviculture, ce travail permettra de rassembler les connaissances techniques disponibles sur cet arbre (avec l'Onf, Crpf, etc.). Au niveau de l'artisanat, la collecte se concentrera sur le travail du bois de mélèze : <i>spécificités de séchage, de sciage, de taille, les applications et les précautions d'usages à prendre en compte, les multiples domaines d'application, le mélèze pour le meuble, pour la construction en structure, le mélèze pour le bardage et les couvertures, le mélèze pour le mobilier extérieur</i>, etc. Toutes les applications originales ou nouvelles du mélèze (y compris extérieures au territoires) pourraient être répertoriées, valorisées et diffusées auprès des professionnels et du grand public. □ Les applications plus technologiques du mélèze associé à d'autres matériaux ou transformé une seconde fois (collage, dalles bois, panneaux...) seraient également répertoriées et promues. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>Le pôle de ressource articulera ses travaux dans le cadre de la charte forestière et proposera un événement annuel de salon pour rassembler les professionnels et médiatiser l'image du mélèze.</p>	

III.2.B/b Promouvoir la filière locale par un concours et un salon de l'innovation bois et mélèze

Action	Promouvoir la filière locale par un concours et un salon de l'innovation bois et mélèze
Partenaires	FiBois, ONF, CoFor, Pays Sud, CSEFS, Agence du Bois Val Varaita, CG 04, CR paca
Maîtrise d'ouvrage : Maison du Bois	
Enjeu : Le mélèze est souvent associé hâtivement aux autres résineux comme les sapins et épicéas. Son identité doit donc être défendue au travers d'actions de communication fortes mobilisant les professionnels et visibles pour le public.	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ La Maison du Bois joue un rôle permanent de promotion du bois à travers ses expositions et ses animations. En animant un pôle ressource sur les usages du mélèze, elle accumulera des informations supplémentaire et disposera d'un réseau professionnel et technique très riche. □ Le salon aura pour objectif la mise en valeur des artisans et entreprises locales avec leurs produits et savoir-faire mais ce sera également une opportunité pour accueillir des entreprises plus lointaines, françaises, italiennes ou européennes, susceptibles de chercher à développer leurs relations commerciales dans les Alpes du sud. D'une manière générale ce salon sera l'occasion de mettre le mélèze à l'honneur et de montrer les richesses de la filière du pays. □ Le salon sera ainsi ciblé vers les usages du mélèze dans la construction et l'artisanat bois avec pour objectif la stimulation de rencontres interprofessionnelles, la valorisation de la créativité et de l'innovation, la valorisation des atouts et particularités du mélèze en visant à la fois les professionnels, les prescripteurs et le grand public. □ Le salon, organisé par la Maison du Bois à Méolans-Revel, pourra se dérouler sur deux jours (date à définir avec les professionnels). □ Un concours sera organisé annuellement sur le thème de l'innovation autour du mélèze (<i>de la sylviculture à la construction et aux produits industrialisés en passant par tous les aspects de l'artisanat</i>). Ce concours pourra comporter plusieurs catégories et ses résultats seront donnés à l'occasion du salon afin d'en faire un outil complémentaire de promotion pour le mélèze des Alpes du sud et les entreprises locales. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>Le concours et le salon constituent des moments de rassemblement et de médiatisation pour attirer l'attention sur le territoire. Ces actions sont complémentaires de l'ensemble de la stratégie de la filière contenue dans la charte forestière.</p>	

III.2.B/c Expérimenter la création d'une bourse locale du bois

Action	Création d'une bourse locale du bois
Partenaires	Maison du Bois, FiBois, Pays Sud, scieurs
Maîtrise d'ouvrage : Maison du Bois (<i>avec l'appui technique de FiBois</i>)	
Enjeu : Dans un petit territoire, le marché manque souvent de fluidité et de nombreux artisans se fournissent auprès de grossistes ou scieries extérieurs au pays sud, ne sollicitant plus de devis auprès des scieurs locaux. Il importe de trouver des solutions simples pour développer ces relations commerciales par une meilleure circulation de l'information pour la rencontre de l'offre et de la demande locales.	
Descriptif : <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Les besoins spécifiques des artisans sont primordiaux puisqu'ils sont guidés tant par les contraintes réglementaires (pour les constructeurs et charpentiers) que par les attentes et les goûts des clients : c'est la demande qui doit conditionner l'offre.<input type="checkbox"/> Les constructeurs et charpentiers peuvent se fournir en bois de taille standard ou bien en demandant des tailles adaptées à leurs besoins (débit sur liste) avec un minimum de chutes. Les artisans menuisiers et ébénistes ont besoin de petites quantité de bois mais de haute qualité avec parfois des tailles à façon.<input type="checkbox"/> Les outils informatiques et l'Internet peuvent permettre à chaque entreprise de formuler individuellement des appels à proposition pour des commandes à terme précisant les caractéristiques techniques des matériaux recherchés et le délai de livraison. Les formulaires de recherches peuvent être « anonymes » avec un code attribué aléatoirement aux entreprises et un code d'accès pour suivre les offres de type « enchère Ebay ». Les scieries ou vendeurs de bois peuvent présenter leurs offres de la même manière.<input type="checkbox"/> La Maison du Bois peut jouer facilement le rôle de structure porteuse pour cet outil simple dédié aux professionnels. Les fournisseurs en bois (<i>scieries, grossistes, marchands de matériaux</i>) recevront un code d'accès leur permettant de consulter les demandes et de faire des offres directes aux entreprises ou bien d'être informée de l'évolution des demandes, des offres et enchères.<input type="checkbox"/> La Maison du Bois assurerait l'animation de la démarche de création de cet outil et la gestion technique et financière du site Internet sans intervenir dans les transactions. L'objectif est de rendre plus fluide le marché et de stimuler la réactivité des entreprises du territoire pour capter une part plus importante du marché. Des exemples : le site international www.netbois.fordaq.com ou avec le site des bois artisanaux du Languedoc: www.arfobois.com/boursobois	
Lien avec les autres actions : <p>Cette bourse expérimentale pourra se positionner à terme sur une spécialité mélèze attractive pour des professionnels de toute la France et pas seulement du Pays sud ou de la région.</p>	

III.2.B/d Développer la part de la construction bois par l'exemplarité des collectivités

Action	Développer la construction bois par l'exemplarité des collectivités
Partenaires	Maison du Bois, FiBois, Pays Sud, Communautés de Communes, Communes,
Maîtrise d'ouvrage : Maison du Bois (avec FiBois) pour la sensibilisation Communes et Communautés de communes pour les constructions	
Enjeu : Le meilleur encouragement pour le développement de la filière locale réside dans le développement des usages du bois et en particulier de la construction qui peut créer de l'emploi de qualité et concrétiser de manière visible la revalorisation des essences locales.	
Descriptif : <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le bois est un matériau aux qualités désormais reconnues par les professionnels du bâtiment mais les maîtres d'ouvrages manquent encore d'une culture « bois construction ». <input type="checkbox"/> Les collectivités proches des habitants, communes et communautés sont d'importants maîtres d'ouvrages et doivent jouer un rôle d'exemple dans leurs chantiers de construction. <input type="checkbox"/> La Maison du Bois peut jouer un rôle de sensibilisation des élus et de leurs administrations municipales ou intercommunales pour « penser bois » dès la conception d'un projet et faciliter ainsi la réalisation d'ouvrage mobilisant du bois. <input type="checkbox"/> En lien avec la Fibois et les services de la Région paca chargé de la qualité environnementale du bâtiment, une réflexion autour des critères environnementaux à intégrer aux appels d'offres pourra faciliter l'accès des bois locaux aux marchés publics de construction. <input type="checkbox"/> La valorisation des ouvrages réalisés, la mise en valeur du mélèze et des circuits courts doivent être des thématiques mises en valeur par des actions de promotion pilotées par la Maison du Bois afin de donner du sens à la construction bois. <input type="checkbox"/> En direction des particuliers, les collectivités peuvent proposer des outils d'incitation à travers leurs documents d'urbanisme en précisant les modalités d'usage du bois en ossature ou en construction massive. Des outils existent pour accompagner les efforts de promotion de la construction bois en montagne avec notamment le site www.climalp.org mis en place par la Cipra. 	
Lien avec les autres actions : <p>Le développement de la construction bois implique une capacité de réponse des scieries locales et de la forêt qui doivent être prises en compte dans la charte forestière. L'usage du mélèze de pays implique également des efforts importants pour adapter sa transformation à ce type d'usage local, d'où un rôle important du centre de ressource du mélèze.</p>	

III.2.B/e Soutenir les efforts de structuration de la filière du meuble de pays

Action	Soutenir la structuration de la filière du meuble de Pays
Partenaires	Artisans du meuble, Maison du Bois, Agence du Bois Val Varaita, Maisons des produits de pays (<i>Embrun, Jausiers</i>), FiBois, Pays Sud, Emergence
Maîtrise d'ouvrage : Maison du Bois + les entreprises concernées	
Enjeu : Le meuble constitue un excellent vecteur pour l'image de marque artisanale du territoire et la transmission de ces savoir-faire constitue une priorité importante pour le futur de la filière.	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ La Maison du Bois anime un groupe d'artisans producteurs de mobiliers tous intéressés par la recherche et la mise en valeur des caractéristiques traditionnelles des meubles du Pays Sud. □ A partir de différentes actions de recherches, les artisans prévoient de produire des meubles avec des caractéristiques typiques du territoire et d'innover par la création de meubles au design nouveau mais inspiré de ces caractéristiques traditionnelles. □ Les petites entreprises du meuble sont majoritairement des entreprises artisanales individuelles dont le développement pourrait conduire à terme à la création de 1 ou 2 emplois par structures. Ce secteur présente donc un potentiel d'emploi avéré, avec une dynamique déjà engagée, vecteur également d'une image intéressante pour un territoire touristique comme le Pays Sud. □ La question de la transmission des savoir-faire est très importante avec la nécessité d'accompagner les artisans en amont pour les inciter à accueillir des apprentis et embaucher. De même la possibilité d'installer de jeunes artisans est compliquée par la situation des ateliers presque toujours imbriqués dans les résidences principales des artisans. La Maison du Bois, grâce à son travail de proximité dans la durée avec les artisans, peut jouer un rôle d'appui et d'anticipation avec les chambres de métiers et les communautés de communes pour gérer ces problématiques humaines et foncières de transmission. □ En terme d'emplois et de développement de la filière, des outils coopératifs peuvent être imaginés pour soutenir les artisans en développement avec notamment les groupements d'employeurs. Emergence pourra apporter un accompagnement à ce type de projet. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>Le pôle de ressource sur le mélèze pourra valoriser et promouvoir les créations des artisans de même que leurs actions de coopération. La question de la transmission de ces savoir-faire implique également un rapprochement avec les centres de formation des jeunes et les organisations professionnelles.</p>	

III.2.B/ f **Consolider les liens entre formation, apprentissage et entreprises**

Action	Soutien à la formation initiale, à l'apprentissage et à l'embauche
Partenaires	Lycée professionnel Alpes Durance, entreprises locales, Maison du Bois, FiBois, CBE, comités locaux écoles entreprises
Maîtrise d'ouvrage : Lycée Professionnel Alpes et Durance ET Maison du Bois + les entreprises concernées	
Enjeu : Le dynamisme de la filière bois locale repose sur ses hommes avant tout et doit donc se construire sur la transmission des savoir-faire et donc sur l' attractivité des métiers et des entreprises pour les jeunes.	
<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le lycée professionnel Alpes et Durance forme de jeunes charpentiers, menuisiers et constructeurs de maison bois du niveau CAP au niveau BTS. Néanmoins, la filière locale se plaint du faible nombre de jeunes « motivés » pour rejoindre les entreprises à la sortie de leurs formations. <input type="checkbox"/> Des opérations « séduction » pourraient être mises en place pour améliorer l'attractivité des métiers du bois sur le territoire : <ul style="list-style-type: none"> - opérations de découverte des métiers avec des visites d'ateliers et de chantiers pour les enfants dès l'école primaire, - mise en place de journées des entreprises dans le lycée pour rencontrer les élèves et les mobiliser, - bourse d'aide au logement des apprentis, <input type="checkbox"/> Un prix du jeune professionnel du bois pourrait être créé par la Maison du Bois et les communautés pour récompenser chaque année un jeune professionnel salarié depuis 2 ans maximum et qui aura participé à un chantier ou une réalisation exemplaire au sein de son entreprise. Un prix en euros pourrait être attribué au salarié avec une opération de communication intéressante pour l'entreprise qui l'emploie. Les jeunes salariés et les entreprises seraient invités à répondre à un appel à propositions. Le jury serait composé de jeunes encore en formation au lycée avec des élus du Pays, des professionnels de FiBois et des journalistes des médias locaux. 	
<p>Lien avec les autres actions :</p> <p>Les animations de la Maison du Bois, la mise en valeur des constructions-bois, les actions de promotion et de dynamisation du mélèze doivent contribuer au rajeunissement et à la revalorisation générale des métiers du bois.</p>	

Glossaire

Bois énergie : système de chauffage automatique avec un auto approvisionnement fonctionnant avec des plaquettes forestières.

COFOR : Association des Communes Forestières

Débardage : évacuation des bois du lieu d'abattage jusqu'au lieu d'enlèvement

Deuxième transformation : secteur des transformations du bois qui ont lieu après le sciage : menuiserie, charpente, sculpture, tournage...

Dosse : première planche issue du sciage contenant l'écorce

DRIRE : Direction Régionale de l'Industrie de la Recherche et de l'Environnement.

Grume : tronc d'arbre abattu, ébranché, écimé

Grumier : camion adapté au transport de grumes

Plaquette forestière : combustible bois-énergie issu du broyage de bois brut ou de déchets bois issus de la première ou deuxième transformation.

OFME : Observatoire de la Forêt Méditerranéenne

PEFC : programme de reconnaissance des certifications forestières, il s'agit d'un système de certification mondial se basant sur des critères de gestion durable des forêts. Il s'applique aux propriétaires forestiers (communes, Etat, propriétaires privés) et aux utilisateurs (exploitants, entreprises de transformation...).

Première transformation : secteur du sciage