

L'amont de la filière

Le scieur...

Le secteur du sciage est, à quelques exceptions près, un réseau de petites scieries travaillant sur liste, laissant au négoce international les grands marchés qui permettent une planification des investissements et font appel à des débits standardisés secs.

Les scieries ferment les unes après les autres du fait de leur structure traditionnelle et vieillissante mais aussi parce que les scieurs passent leur temps à s'approvisionner sans prendre celui de faire du marketing. Ils travaillent au coup par coup et n'ont pas la mentalité de chef d'entreprise contemporain, ne prenant aucun risque.

Pour casser cette spirale dépressive, il y a eu des actions animées par des collectivités publiques, la plus fameuse étant la création de la Sicalps, scierie à Jausiers (04) avec l'appui de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et avec l'objectif déclaré de produire des sciages standardisés et secs. D'après le témoignage de Michel Danezan, directeur de la Sicalps et recueilli en vidéo (cf. son interview), l'expérience évolue vers autre chose, la scierie ne pouvant décidément supporter la concurrence des bois du Nord avec les résineux blancs des Alpes-de-Haute-Provence, sapins et épicéas, « trop vieux et donc avec de trop gros noeuds ». De plus, les grumes qui arrivent en scierie seraient à un prix très proche de celui des bois d'importation, transformés et séchés. D'où en effet de quoi

refroidir bien des ardeurs...

Mais l'absence de contribution écrite et de présence physique de représentants de la première transformation tout en témoignant du malaise de cette profession empêche de progresser plus dans le débat sans trop faire de procès d'intention. Certains font le constat que de toute façon si l'on veut générer des débouchés pour les bois régionaux, on ne peut se passer des scieurs. Il faut se charger de mener une action d'animation des scieurs : en établir la liste, pratiquer des visites ponctuelles c'est-à-dire aller à eux et ne plus attendre qu'ils fassent la démarche inverse, et leur faire préciser les raisons pour lesquels ils scient peu de bois régionaux, préférant les bois des Alpes ou d'Auvergne ou même de Franche Comté.

Cela serait redondant avec des études nombreuses réalisées par les Serfob, des associations de développement etc. depuis quelques années ce qui fait que finalement les blocages sont à présent relativement bien analysés par tous. Le groupe préfère une démarche, hélas un peu plus élitiste mais plus efficace, qui consiste à ne travailler qu'avec des professionnels qui ont des projets, font preuve d'assez d'esprit d'ouverture pour envisager des regroupements en coopératives par exemple. La démarche choisie est encore une fois celle de « l'effet de vitrine ».

...et le forestier !

Les scieurs se disent coincés entre des bois achetés trop chers aux forestiers et les prix des sciages déterminés par les cours des bois du Nord. Pourquoi n'ont-ils pas la maîtrise du prix des bois sur pied ? Certains membres du groupe souhaiteraient faire appel à des investisseurs directs qui court-circuiteraient les organismes forestiers en gérant les bois de la ressource sur pied à la planche...

On peut essayer de faire jouer cette concurrence. Mais c'est faire peu de cas du savoir-faire des sylviculteurs et de leurs organisations (CRPF, ONF...) qu'il faut plus considérer comme des partenaires adultes avec qui discuter et débattre avec franchise des problèmes plutôt que comme des intermédiaires coûteux. Le forestier rétorque de toute façon que le prix de ses bois, déjà bas, ne lui permet pas de financer la sylviculture de ses ambitions et que c'est au scieur-exploitant forestier de faire l'effort en investis-

sant dans un équipement moderne d'exploitation pour faire baisser ses prix de revient... On se renvoie la balle depuis longtemps comme cela... La filière bois comporte beaucoup de maillons et il faut éviter de mettre tous les maux sur le dos d'une seule de ses professions pour expliquer ses dysfonctionnements. A noter que la filière directe existe car quantité de scieurs-exploitants forestiers négocient directement avec le propriétaire forestier.

Les massifs forestiers et les scieries de la régions sont drainées pour alimenter la cellulose du Rhône qui consomme l'équivalent d'1 million de m³ de bois/an. Ceci pourrait devenir si on n'y prête attention un facteur de sclérose pour la filière endormie par la garantie d'un débouché fixe qui de surcroit n'est pas valorisant pour les bois.

Aux entreprises de réagir, de s'équiper de séchoirs et de rechercher des marchés.

Les solutions ? des structures nouvelles et la formation des hommes

Deux échelons manqueraient à l'amont de la filière bois méditerranéenne :

- le parc à bois, où est opéré un tri des bois exploités,
- le commerçant. Personne n'est compétent en scierie pour vendre son produit car personne en scierie ne connaît les essences dans leurs utilisations ! Situation invraisemblable par rapport à d'autres professions...

Bertrand Fauchas estime que pour que les scieurs maîtrisent le prix du bois à l'achat, il faut qu'ils s'associent, qu'ils créent à 5 ou 6 un Groupement d'intérêt économique (GIE), ou une autre structure, gérant un parc à bois ronds. Sur ce parc sera opéré un tri des bois. Il assurera un approvisionnement régulier aux scieurs associés et, par cascade, à la seconde transformation qui sentira avoir en amont l'élément régulateur qu'elle trouve pour l'heure dans l'import de bois du Nord. Ce type de structure existe déjà, dans les Ardennes par exemple.

Long débat sur le type de structure à imaginer (société d'économie mixte, coopérative, société anonyme, GIE, émanation de l'ONF et du CRPF...).

Mais peut-on aborder la commercialisation du bois à partir d'un parc à bois de la même manière qu'un autre produit industriel en travaillant sur des

commandes fermes échelonnées sur l'année, des marchés annuels avec un certain nombre de scieurs ?

Il existe cependant des gens à l'ONF notamment qui militent pour proposer des contrats d'approvisionnement aux industriels, sur plusieurs années éventuellement.

Philippe Danon en temps que chef d'entreprise estime que quelque soit le degré de déconfiture d'une profession, « la modernisation, l'augmentation de la productivité, la recherche, le marketing, tout devient possible pourvu que l'on trouve un noyau d'hommes motivés et, cela est fondamental, formés. A partir d'un tel noyau, on peut tout faire. Tout le reste me paraît maintenant inefficace ». Hors de la formation des personnes point de salut !

Il faut des idées et des dynamismes extérieurs à la profession qui fassent monter la vapeur avant cette fameuse année 1992. Mais après, des scieurs Allemands ou Italiens viendront investir et valoriser nos bois. Ce peut être une solution tout à fait acceptable mais tout de même une solution de facilité qui fait fi d'une volonté de développement régional d'une filière bois avec ses spécificités locales.

R. M.

Second propos d'un « ravi », ou : maintenant, il faut réaliser !

Philippe DANON*

De quoi s'agit-il ?
(Maréchal Foch)

Il faut choisir !

– Ou les populations rurales, ou les industries citadines, ou l'exode rural et des chômeurs, ou des créations d'emploi utiles, ou la mise en œuvre de technologies modernes, ou l'abandon de richesses jusqu'ici difficilement exploitables, ou la valorisation d'hommes par la formation, ou le déclin de vastes « pais ».

*Industriel. Carrefour de Provence, Jas de Gau,
84360 Lauris.

La réussite de toute entreprise, quelque soit son activité, tient à quatre points clé inséparables et convergents: concepts permettant d'évaluer et de suivre et de prévoir l'activité (économie forestière méditerranéenne); recherches pour bénéficier des connaissances technologiques nouvelles et rester dans la course; marketing afin de fournir des produits adaptés à des marchés en évolution (créneaux) correspondant à l'originalité de nos bois; formation

régulière des hommes (techniques, commerciales, gestion à tous les niveaux de l'entreprise).

C'est là le fondement de la réussite. Comme pour le sport, il faut une règle du jeu; aujourd'hui ne vivra dans la compétition internationale que l'activité qui sera rigoureuse dans le service client, avant, pendant et après vente: réponse rapide aux demandes, délais de livraison tenus, qualité prévue respectée.

Les marges doivent résulter de la bonne organisation, de la productivité, non de l'étranglement des fournisseurs ou clients. Il y a là un retournement capital indispensable aux professionnels du bois qui doivent se tourner de l'amont vers l'aval (les débouchés, le commercial).

Pratiquement, il faut dans ce cadre global : engager sous contrat des technico-commerciaux formés pour vendre; vendre quoi ? Des produits demandés par les marchés (marketing); produits vendus par qui ? Par des firmes acceptant des cahiers des charges précis pour constituer des stocks (facilitant la distribution), financés et gérés par une firme (formule juridique à étudier).

Ainsi seront renoués des liens nécessaires et disparus tout le long des filières bois : des actions puissantes, utilisant les moyens médiatiques existants doivent assurer la

promotion des « bois de Provence » souvent précieux (offre/demande). « Bien faire et le faire savoir », devise des relations publiques.

D'autres projets ou réalisations sont en cours : ils sont plus lourds mais s'harmonisent bien avec ce plan complémentaire. La sylviculture doit évidemment concourir à cette réalisation ; au niveau théorique, elle est armée ; reste la mise en œuvre...

Quels sont les obstacles ?

L'attention, l'énergie, et l'argent affectés à la lutte pénalisent en fait toutes les autres activités créatrices : 27 avions bombardiers d'eau, 12 hélicoptères bombardiers d'eau, 11 hélicoptères, 4 avions légers, 17 000 hommes civils et militaires opérationnels en permanence, 3 000 engins divers.

Que peut-on aligner en matière de valorisation ? Dériosoire...

Conclusion

Il n'y a pas de politique au sens noble, pas de stratégie globale pour sauver la forêt méditerranéenne ; raison pour laquelle nous avons agi, créé, mis en œuvre au niveau associatif.

Il nous faut maintenant *ben es-taca sou cascavéu*⁽¹⁾ ; alors, comme l'Autriche qui fait vivre directement ou indirectement un tiers de la population de sa forêt, pourrons-nous dire que, chacun à notre place, nous avons fait ! Alors, il nous faut *avé denavans à la bourgino*⁽²⁾.

Ph. D.

(1) Faire un bon choix.

(2) Avoir du cœur à l'ouvrage.

RELANCE DES FILIÈRES BOIS

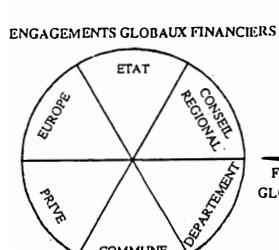
OBJECTIFS

DES HOMMES COMPÉTENTS ET MOTIVÉS
DES MOYENS
DES MARCHES

STRATEGIE GLOBALE (GLISSANTE)

* RÈGLE DU JEU

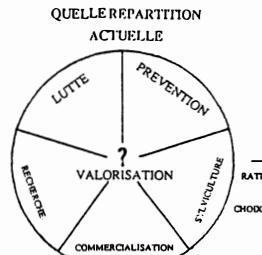
RIGEUR SCANDINAVE (COTES, DELAIS...)
QUALITÉ
MARGES



FLUX GLOBAUX

QUELLE REPARTITION

ACTUELLE



PRIX DE REVIENT AU MÉTRÉ CUBE ? (FRAIS GÉNÉRAUX)
COUTS DES INCENDIES ?
ETC ...

RATIONALISATION DES CHOIX BUDGETAIRES
(SIMULATION)

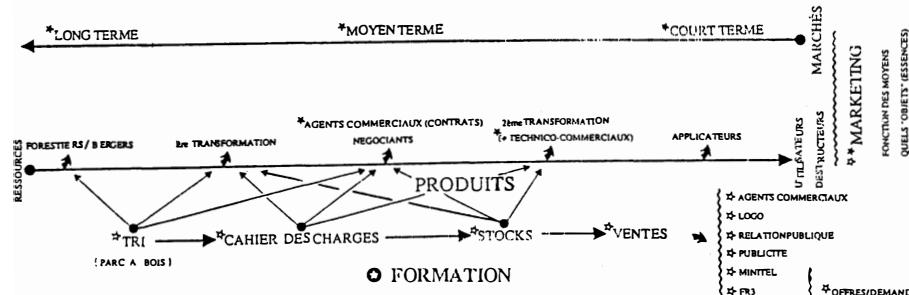
EVOLUTIVE

RATIONNELLE

???

RECHERCHE (FORÊT MÉDITERRANÉENNE +)

* PROSPECTIVES



LEGENDE

- LANCÉ OU EXISTANT
- * N'EXISTE PAS - INDISPENSABLE À CRÉER
- ‡ N'EXISTE PAS - INDISPENSABLE À CRÉER - POURRAIT (DEVRAIT ?) ÊTRE APPUYÉ PAR LE CONSEIL RÉGIONAL

Ph. D. Août 1987

DÉBATS