



www.fibois-aura.org



Etude de marché: produits en sapin

Colloque « le sapin où en est-on? »

24 octobre 2019

CLERMONT FERRAND



Pourquoi une étude de marché sur le sapin pectiné??

Constat qui s'accroît depuis plusieurs années :

une ressource abondante et emblématique d'Auvergne-Rhône-Alpes

X

déficit commercial depuis la forêt jusqu'aux produits de bois d'œuvre

➤ Des actions interprofessionnelles dans plusieurs régions, dans les départements de Rhône-Alpes...avec des synergies

➤ 3 consultants - travaux de septembre 2018 à avril 2019:

Emmanuel Groutel – Pierre Gay – Clément Chevignon

- Quels produits pour quelles applications peuvent utiliser du sapin ?
- Comment parvenir à développer ces produits et à les placer sur le marché ?

Contexte de l'étude



- La région AuRA:
 - 470 millions de m³ de bois sur pied dont 80 millions de m³ de sapin
- Changement climatique:
 - L'épicéa en difficulté
 - Le sapin moins touché, plus résilient?
- Des freins pour le sapin:
 - concentre **les gros et très gros bois** en forêt (30 millions de m³)
 - Sciages plus **difficiles à sécher** et par conséquent difficiles à utiliser pour la fabrication des bois techniques
 - Une **image dégradée** auprès des consommateurs (charpentiers, négoce, etc.) qui plébiscitent l'épicéa et de plus en plus le douglas

Objectifs de l'étude



- Réaliser un **état des lieux** des produits en sapin pectiné produits par des transformateurs européens
- Identifier d'éventuelles **nouvelles valorisations** possibles (produits, processus, marchés)
- Explorer les **débouchés actuels et potentiels** des produits en sapin pectiné issus de la transformation régionale:
 - **Quels produits pour quelles applications?**
 - **Comment parvenir à développer ces produits et à les placer sur le marché ?**



Une étude intégrative

- ...Menée en trois parties :
 - Etat de la situation
 - Enquêtes et étude terrain
 - Recommandations et perspectives

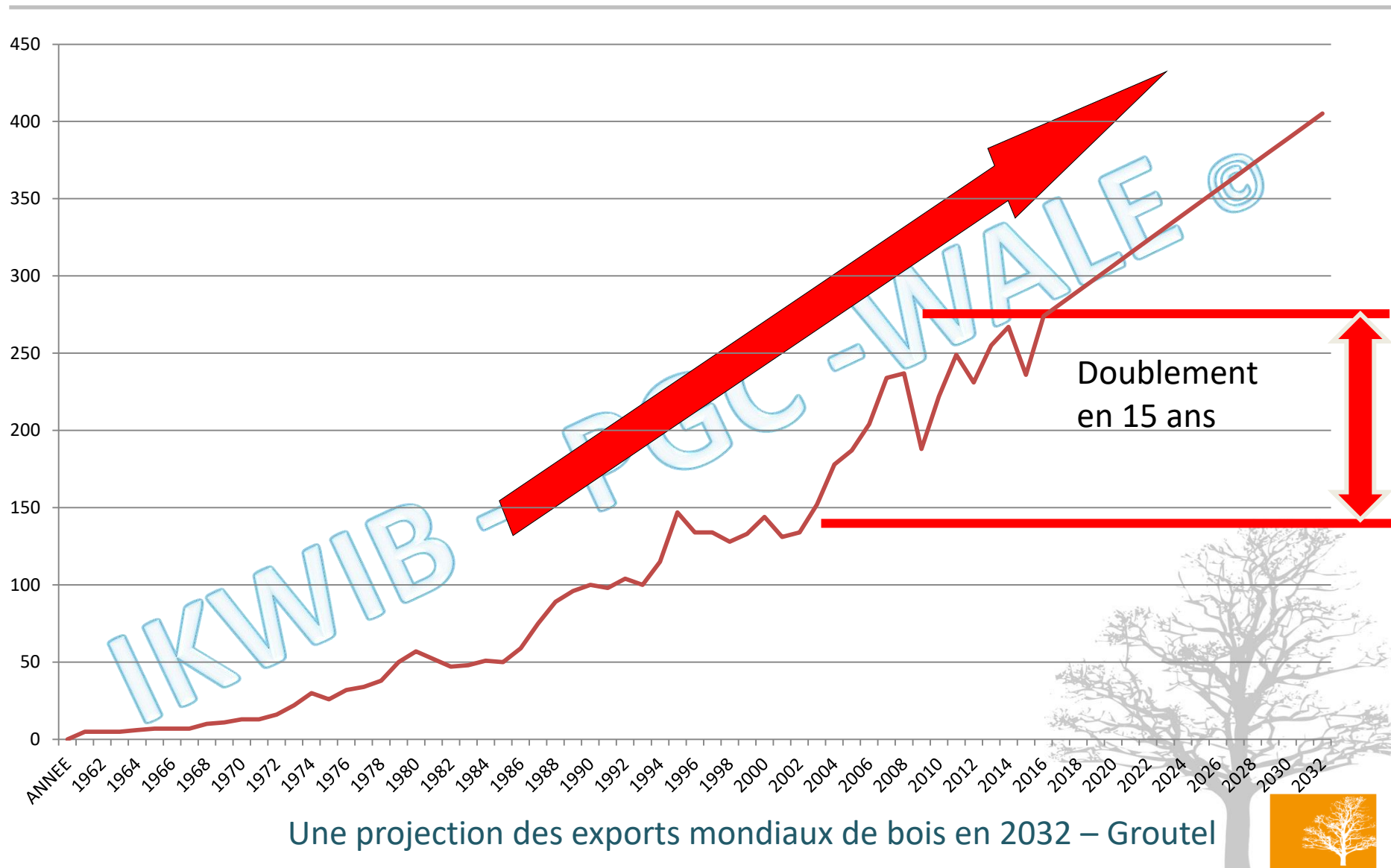
IKWB - PGC-WALE ©



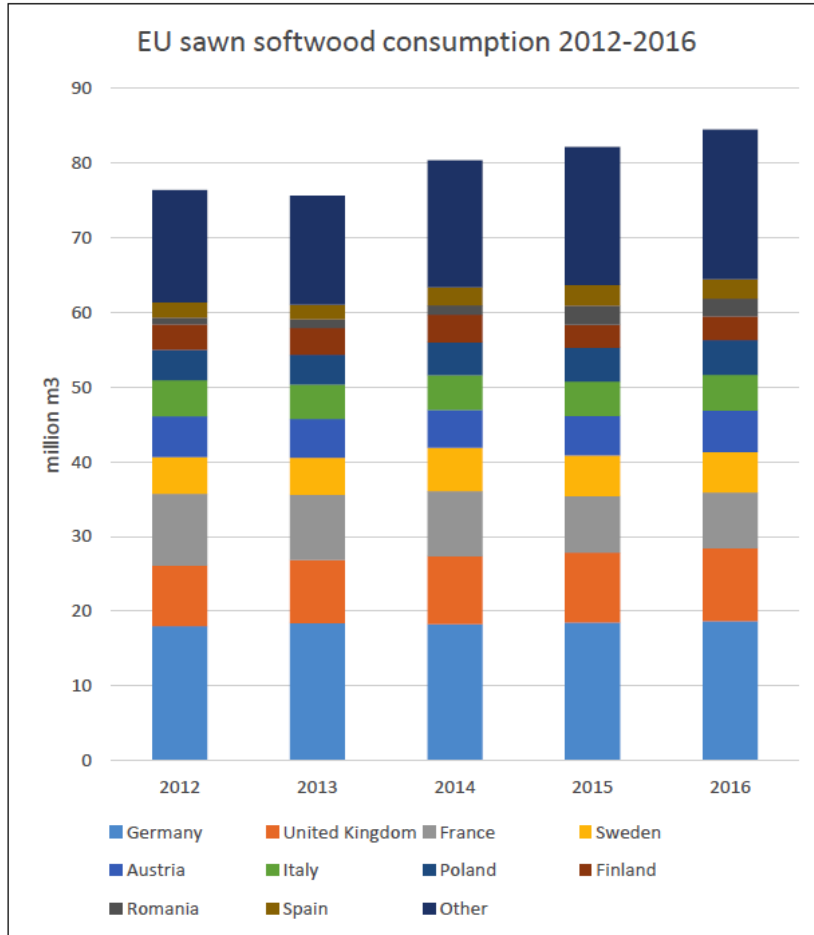
■ PARTIE 1 - Contexte

@ Rérat

Echanges internationaux de bois en 2032 ... 405 milliards USD



Augmentation de la consommation européenne entre 2012 et 2016



La consommation européenne est passée de 82.1 million m³ en 2015 à 84.4 million m³ en 2016

- Allemagne +1.0%
- Royaume Uni +4.3%
- Autriche +5.7%
- Italie +3.0%
- Pologne +3.3%
- Finlande +3.2%
- Suède - 0.9%
- France - 1.6%
- Roumanie - 5.9%

Source: FAOSTAT, Comext and country reports. Compiled and edited by Probos.
Note: EU here is exclusive Cyprus and Malta due to insufficient data

Andreas von Möller (ETTF) 2017

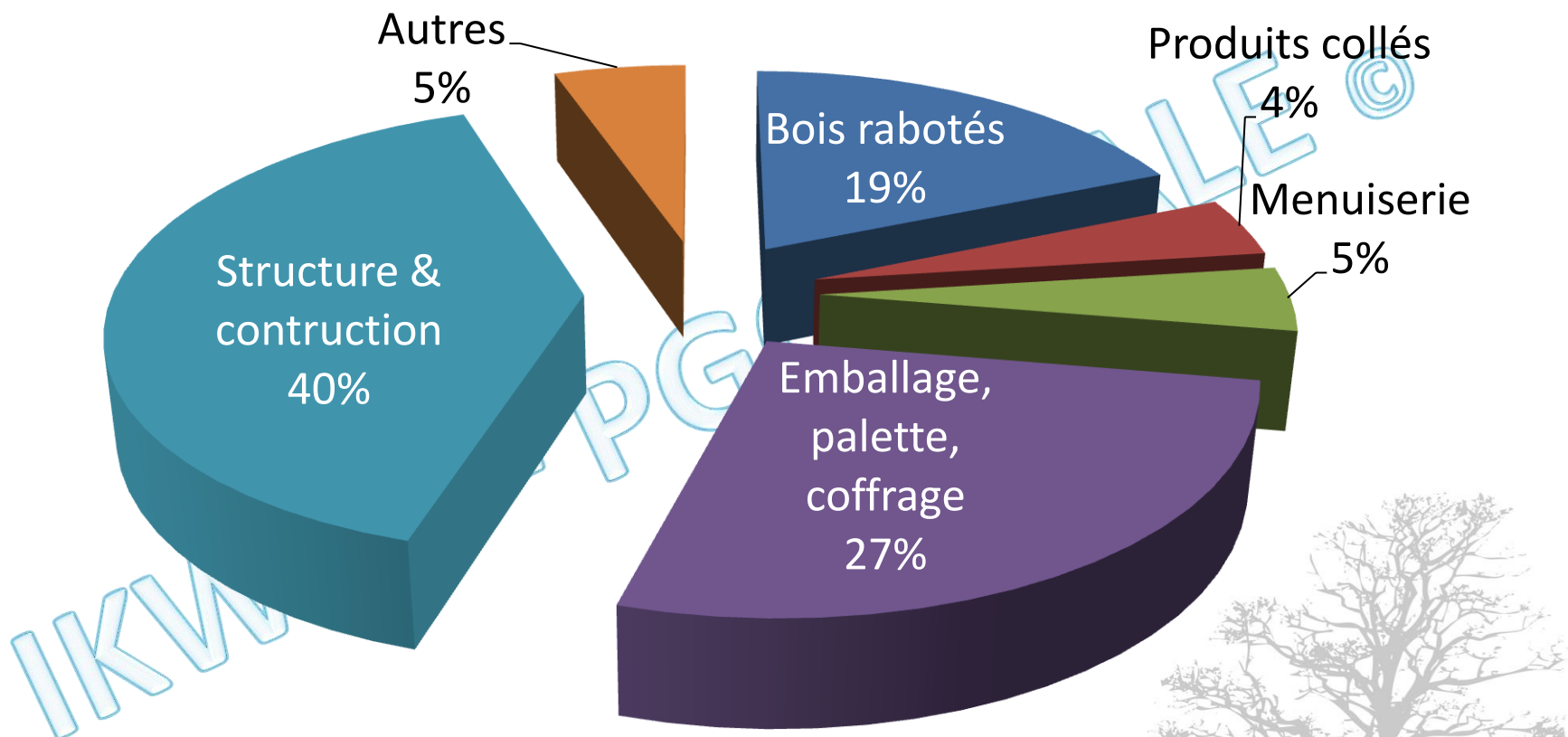


Consommation de résineux en France

	2007	2014	2015	2016	2017
Production (1000m3)	8 073	6 180	6 082	6 185	6 596
Importation (1000m3)	3 732	2 130	2 086	2 057	2 104
Exportation (1000m3)	640	543	649	645	623
Consommation (1000m3)	11 165	7 767	7 519	7 597	8 077
Population (1000 Hab)	63 601	66 130	66 421	66 695	66 954
Consommation (m3/Hab/an)	0,176	0,117	0,113	0,114	0,121

Source: Service des Douanes - Le Commerce du Bois

Consommation de sciages résineux par segments en France (2015)



Source: SCA- Le Commerce du Bois

Résineux sur pieds par essence en France

– Epicéa	190	millions m ³
– Sapin	180	millions m³
– Pin Sylvestre	145	millions m ³
– Pin Maritime	125	millions m ³
– Douglas	120	millions m ³
– Pin Laricio	55	millions m ³
– Mélèze	20	millions m ³
– Divers	50	millions m ³



Sapin pectiné sur pied France et AuRA

■ FRANCE

- 1981 145 millions m³
- 1993 160 millions m³
- 2007 175 millions m³
- 2012 180 millions m³
- > Un million de m³ de Sapin de plus par an

■ AuRA

- 80 millions m³ / Sapin



Contexte de conjoncture: santé des forêts

- Tempêtes successives dans les Landes > baisse de la ressource en pins
- Attaques épidémiques de scolytes sur épicéas principalement, dans le nord est de la France et sur tout l'est de l'Europe
 - ➡ Afflux de bois blanc sec sur le marché
 - ➡ Déstabilisations locales de la demande et des prix sur les résineux blancs
 - ➡ Quelle ressource à l'avenir?

Synthèse partie 1 : le temps du SAPIN

- Echanges mondiaux en croissance
- Demande soutenue
- Tirée par le marché
- Un potentiel sapin conséquent
- Accroissement des stocks : +1 million de m³ de sapin pectiné par an
- Chute des volumes enregistrés sur le pin sylvestre et crise sanitaire sur l'épicéa





■ PARTIE 2 - Terrain

© Le Réveil Normand

Méthode: Matrice OCR

Une méthode d'analyse de problème suivant 3 composantes :

- 1. OPPORTUNITES : approche dynamique à partir des points positifs
- 2. CHALLENGES : analyse des difficultés rencontrées et des défis à relever
- 3. RECOMMANDATIONS : les pistes à explorer



Statistiques OCR

■ Forestiers Sylviculteurs	3
■ 1ere transformation	
– Scieries interviewées	13
– Retour enquête FIBOIS	(27)
■ Négociants	3
■ Utilisateurs	9
■ Architectes	2
■ Experts (équipementiers, experts Bois de la SEB)	11



Opportunités

- Essence rustique et saine, Evolution dans avec la conjoncture de crise sanitaire
- Ressource abondante et sous-exploitée;
- Renforcement prévisible, dans le cadre d'un environnement favorable au sapin (scolyte sur épicéa et baisse de l'offre sur pin maritime);
- Bois de charpente reconnu : qualités mécaniques et bonne tenue;
- Bel aspect esthétique avec usages recommandés en menuiserie intérieure et agencement;
- Pas de poches de résine;
- Essence emblématique, enracinée dans notre inconscient collectif.



Challenges

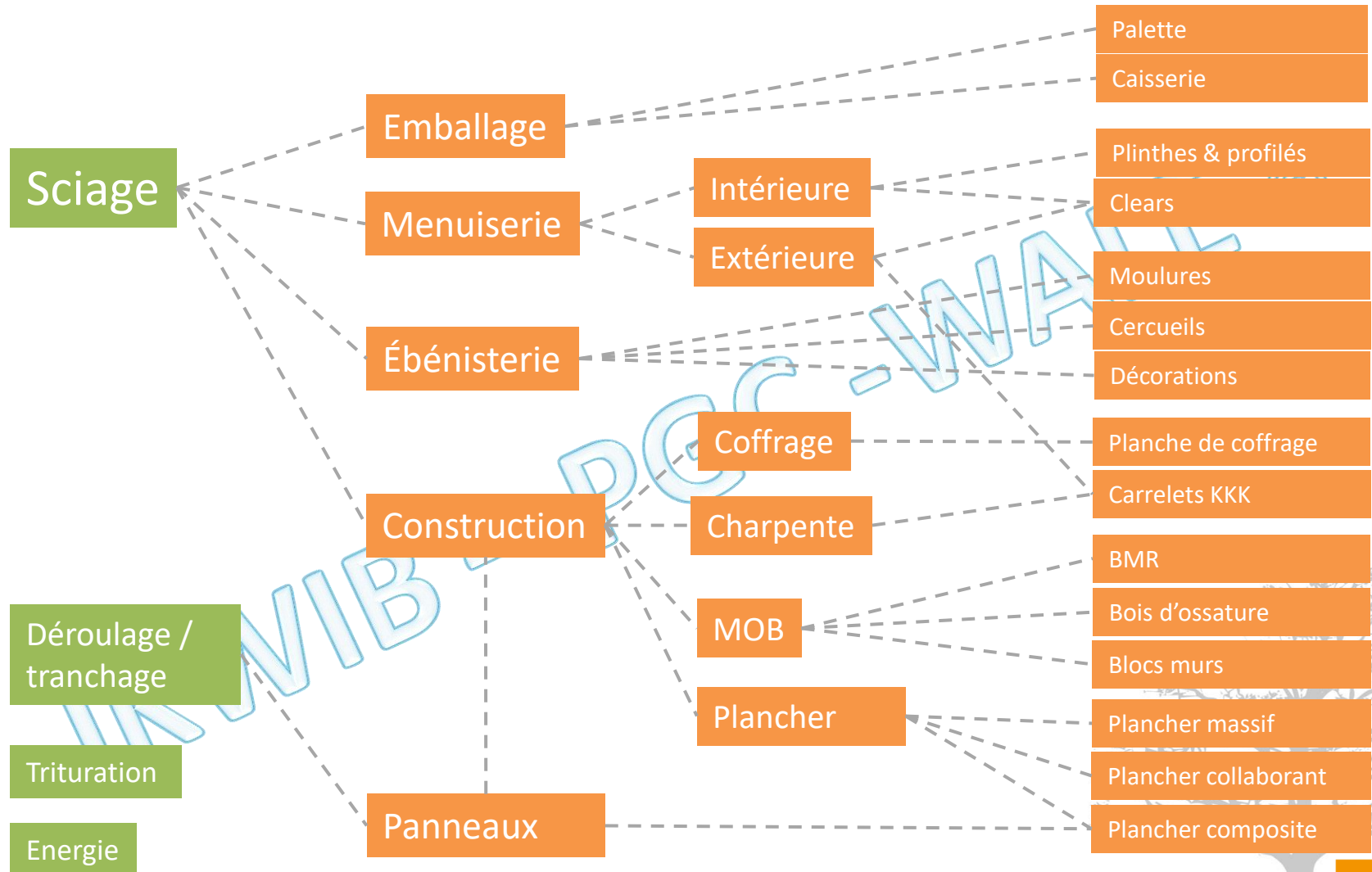
- Augmentation des TGB (> 80 cm de diamètre pour les scieurs)
 - problèmes de qualités
 - important déficit de productivité
- Maîtrise du séchage problématique (longueur de cycle et qualité finale)
- Normes et classes de risque réduisant les usages en extérieur
- Déficit d'image et identité inexistante
- Forte intensité concurrentielle avec les produits d'ingénierie importés.

■ PARTIE 3 - Recommandations

© Maurice Dedieu / ONF

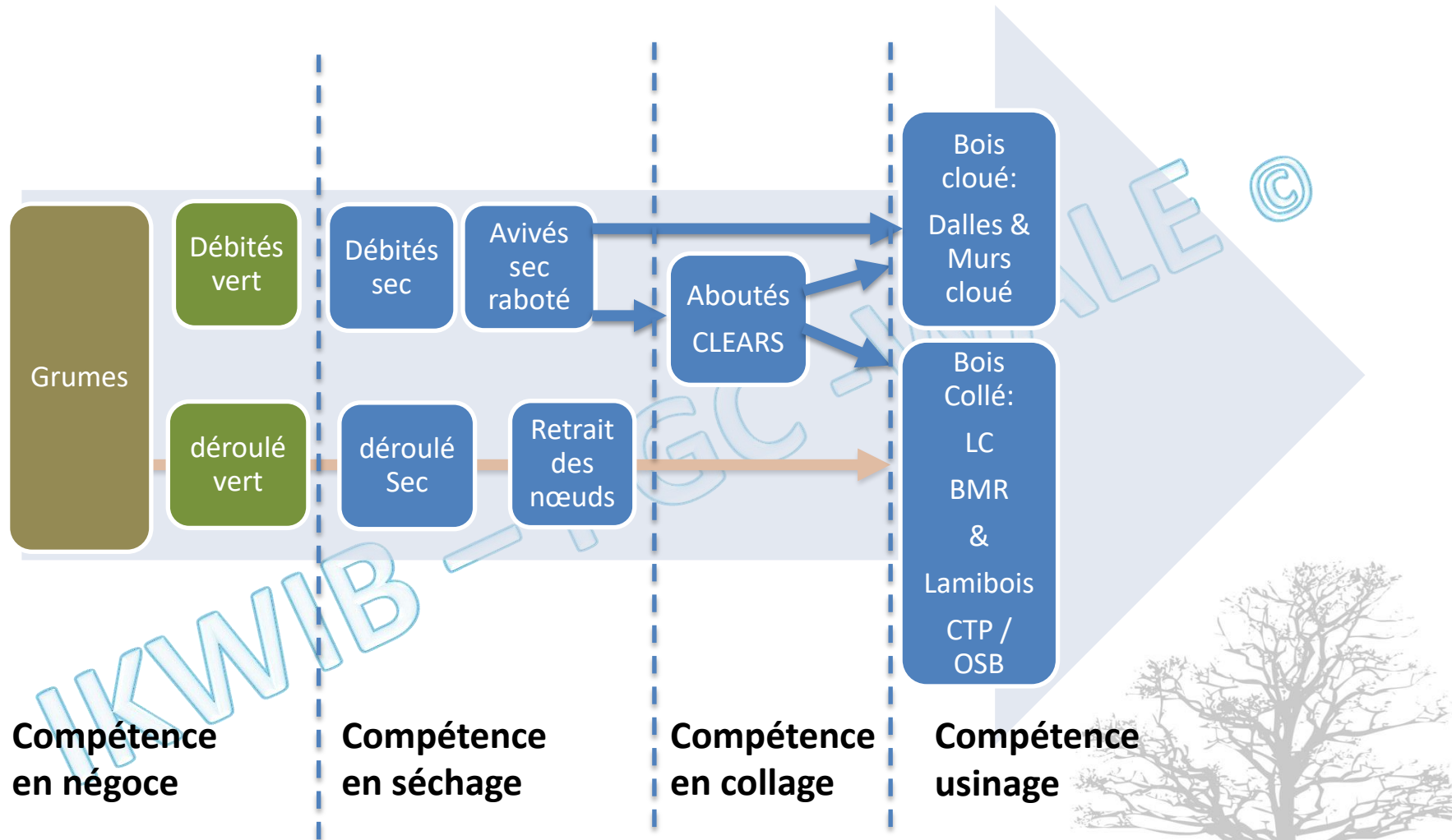
Débouchés actuels et de nombreux potentiels...

... à condition de généraliser le séchage!



Chevignon – IKWIB 2018©

Valorisations possibles en fonction du degré de transformation



Chevignon – IKWIB 2018©

Recommandations (1/5)

■ FORÊT:

- Informer les propriétaires sur la perte de valeur des gros et très gros bois de sapin
- Ajuster le prix des grumes de TGB, à leur juste valeur
- Séparer gros bois et très gros bois en forêt



Recommandations (2/5)

■ INDUSTRIE:

- Développer le concept de scierie 4.0 : connectée et flexible
- Développer la maîtrise du séchage pour accéder à des marchés à forte valeur ajoutée (séchage basse température recommandé)
- Mettre en place des groupes de travail sapin, avec « créateurs » et « transformateurs » autour des thématiques suivantes :
 - L'intelligence constructive et la création de produits techniques
 - La décoration et l'architecture d'intérieure

Processus techniques : Zoom sur le séchage

- Le séchage répond à 2 enjeux majeurs :
 - Garantie dimensionnelle dans le temps
 - Garantie quant à l'intégrité des ouvrages contre les risques d'altérations biologiques
- Point clé pour évoluer vers de nouveaux produits : menuiseries et bois d'ingénierie (composants de base généralement de faible épaisseur)
- Pratique essentielle à forte exigences de compétences



Traitement des TBG



Deux Problèmes:

- La masse
- La qualité incertaine de la production

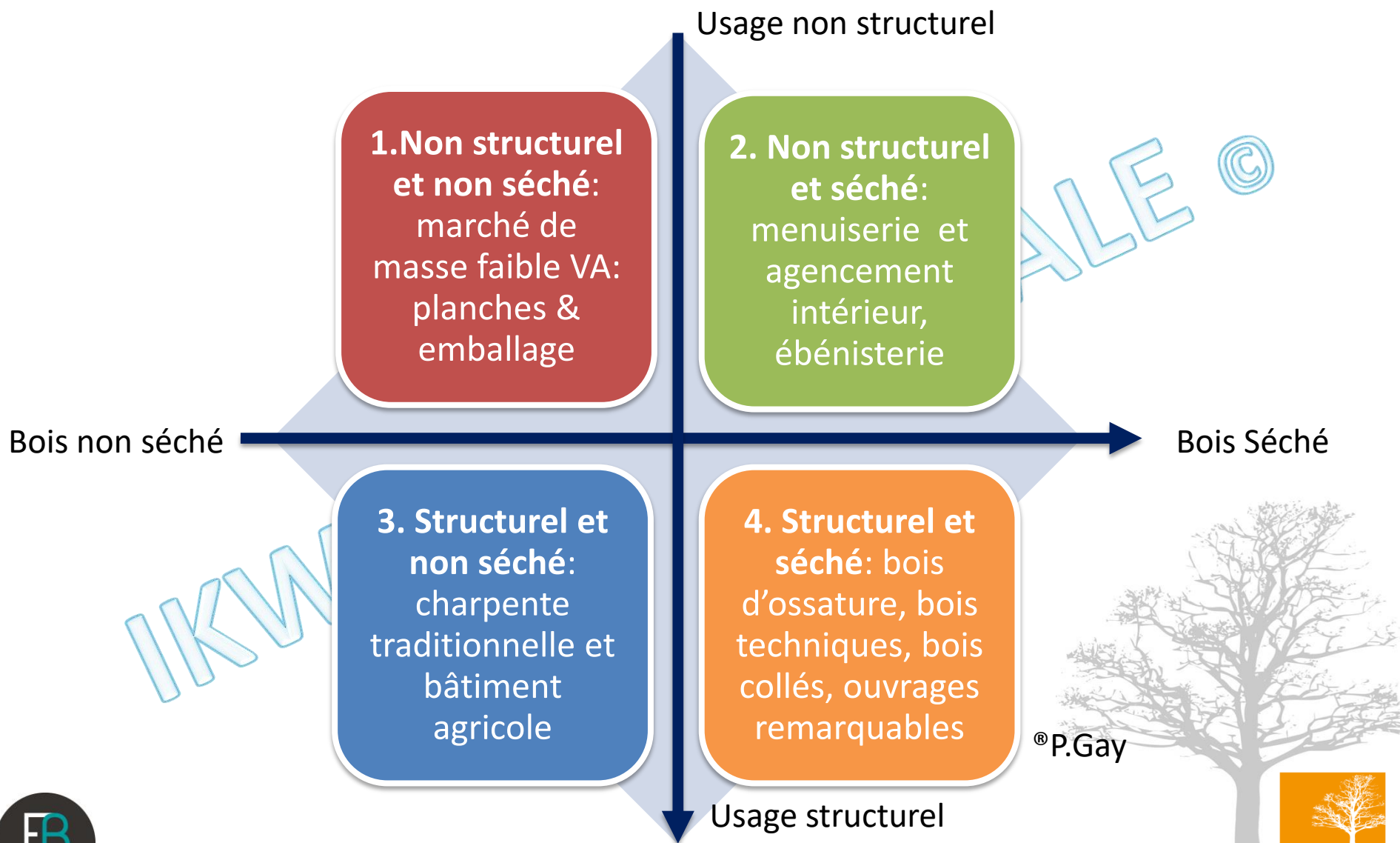
- TRI au billonnage;
 - TGB traité sur place (a quel prix?)
 - TGB traité sur parc en scierie (coût du transport)
- ADAPTER les schémas de débits

Recommandations (3/5)

■ COMMERCE ET PRODUITS:

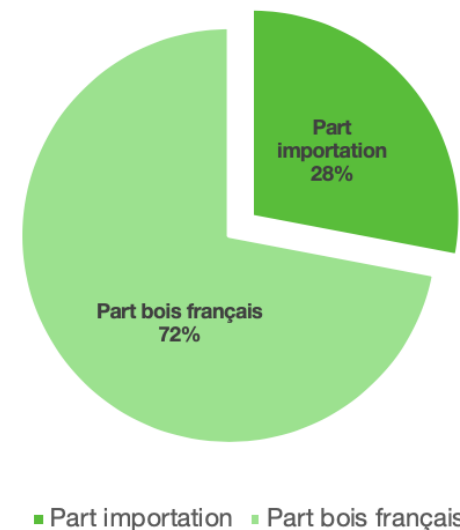
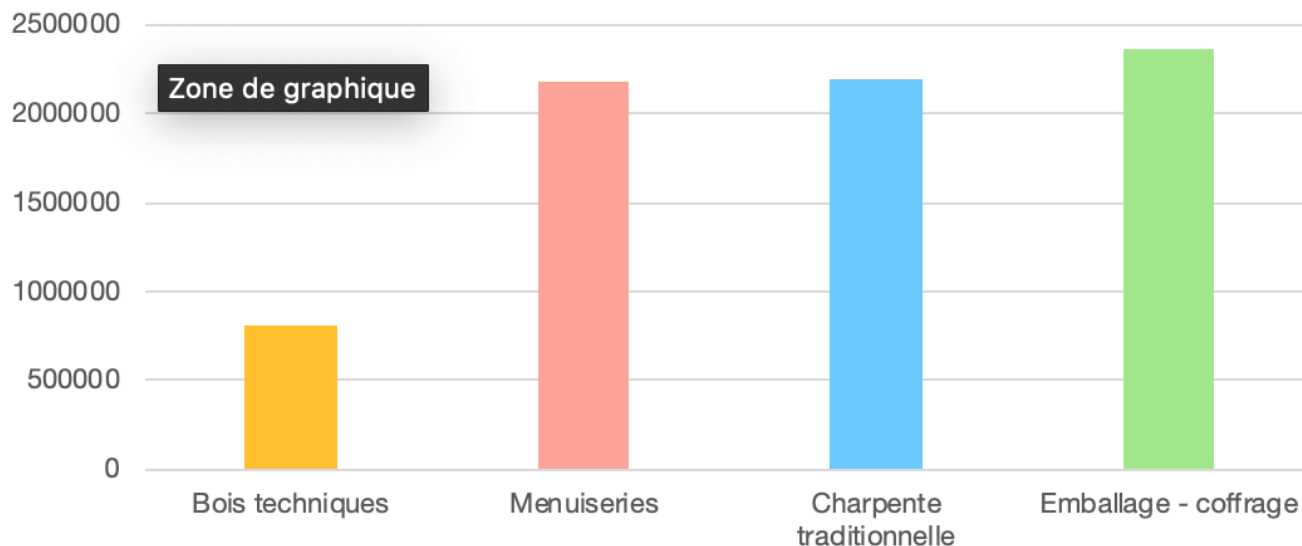
- Mettre en place une cellule de veille sur les marchés de la zone MENA (positionnement avec compétiteurs européens)
- Produits de niche : clears, planches larges, cercueils... ;
- Viser la construction de bâtiments agricoles
- Concevoir des produits techniques (collés ou cloués) : dalle mixte bois béton, blocs mur

Axes stratégiques et marketing adapté



Pondération des 4 blocs Marchés / Produits

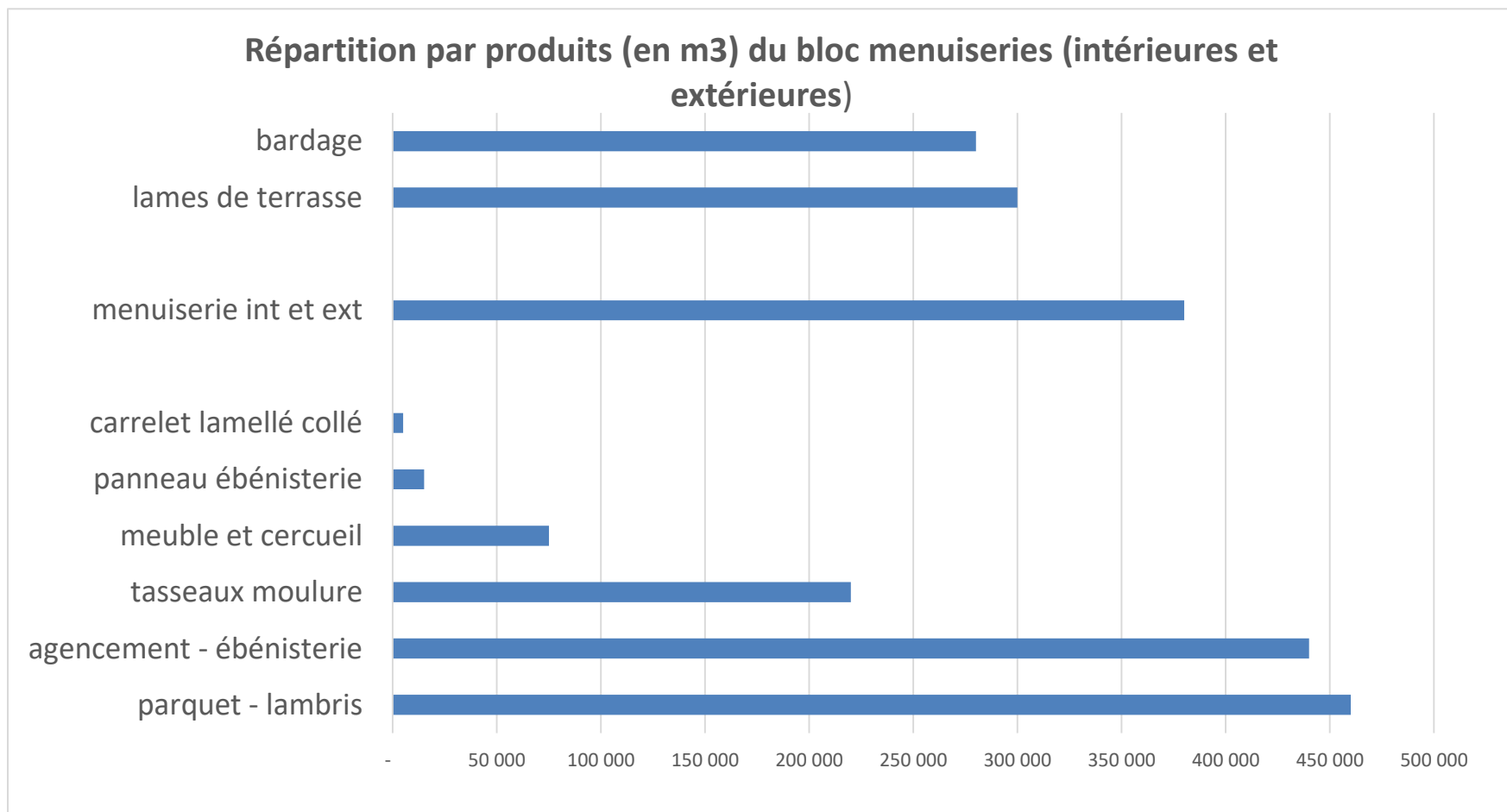
Volumes (en m3) des 4 blocs marchés en 2015



©P.Gay d'après S. Lochu, 2016



Zoom sur le marché bois non structural séché



©P.Gay d'après S. Lochu, 2016

Bois de construction cloués

- Plancher collaborant bois / béton
 - Fort volume au mètre carré
 - Combine les avantages du bois (rapidité de mise en œuvre et isolation thermique) et du béton (isolation phonique)



- Blocs murs
 - Avantages en terme de qualité de vie
 - bilan carbone dans la construction

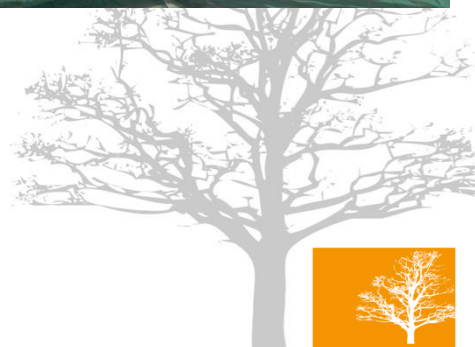
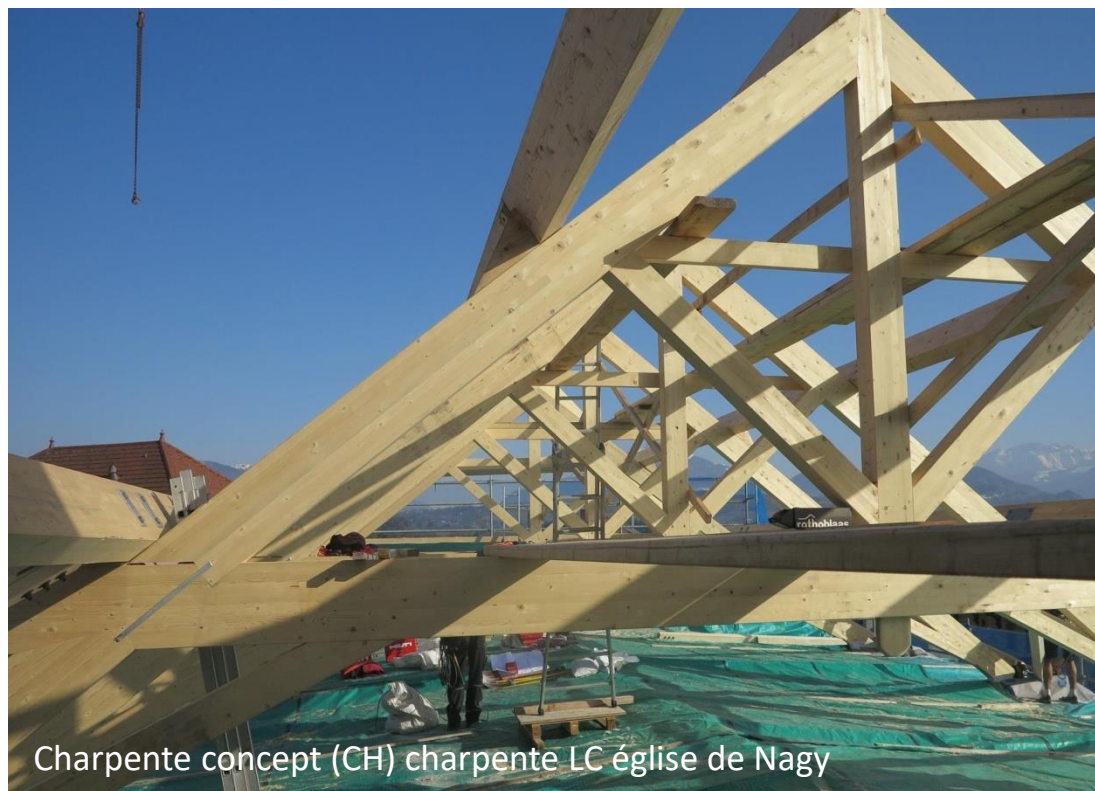


Bois de construction collés

- BMR : Duo , Trio
- Plateau massif
- Bois Lamellé-collé
- Bois contre collé



Plancher Lignotrend



Recommandations (4/5)

■ MARKETING:

- Fiche produit sapin : qualités, ressources et potentiels usages
- *Markéter* le sapin seul sur un axe « vert » (pas d'AOC sapin)
- Produits normés et rassurants
- Pas de regroupement d'essence
- Lancer des ouvrages de proximité (Halles, marchés couverts) au travers d'actions collaboratives
- Renforcer une approche groupée des marchés en fédérant les leaders du sciage

Axes marketing pour le Sapin

- Image de simplicité, de proximité
- Faire la promotion du bois en général pour donner une image au sapin en particulier

NE PAS CRÉER DE CONCURRENCE INTERNE (avec d'autres essences ou d'autres provenances *via les labels*) **MAIS se mesurer au béton et à l'acier**

Recommandations (5/5)

■ INNOVATION:

- Poursuivre les travaux engagés en Auvergne sur le déroulage des TGB sapin
- Normer le produit / rassurer les clients finaux (architectes, négociants...)
- Travailler sur une image de matériau fiable et rassurant
- Approfondir les tests en bois thermo-modifiés
- Être attentif aux voies de recherches (ex: classe 4 par imprégnation acide lactique)

Processus techniques : voies de recherche

Durabilité pour usages en extérieur :

- Imprégnation avec acide lactique pour usage en classe 4 (Etude en cours: BFH de Bienne)
- Procédé de densification (USA)
- Evolution de Accoya du radiata au pin sylvestre

Procédés d'assemblage:

- Recherche sur les colles « vertes »
- Assemblage par tourillons en bois compressé
- Soudage





■ PERSPECTIVES POUR LE SAPIN

© Maurice Dedieu / ONF

Perspectives pour le sapin :

1 Axe de développement prioritaire:

Produits Séchés non structurels

5 conditions:

- Créer une **identité** propre au sapin
- Maîtriser son **séchage**
- Favoriser **l'approche collaborative** (avec architectes et designers) sur l'innovation produits
- Développer une **communication** adaptée à son positionnement
- Bénéficier des possibilités données par les **bois modifiés**



Contact

Anaïs Laffont – Fibois AuRA

a.laffont@fibois-aura.org