

MENTION

LE MAGAZINE D'INFORMATION
DE LA FILIÈRE FORÊT-BOIS
EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

BOIS

05

DOSSIER THÉMATIQUE

NÉGOCE BOIS

Tour d'horizon de l'activité de négoce bois en Auvergne-Rhône-Alpes : stratégies de regroupement, politiques d'achats, développement de services, enjeux de recrutement...



03 | ACTUALITÉS

09 | INNOVATION : ÉPHÉMÈRE SQUARE

11 | AGENDA - CHIFFRES CLÉS

FB **FIBOIS**
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

#20

Mars 2020

ÉDITO



Une dynamique encourageante pour la filière forêt-bois

Avec plus de 29 000 visiteurs, l'édition 2020 d'Eurobois illustre la dynamique très encourageante pour la filière forêt-bois : les entreprises investissent, recrutent, innovent... notre dernière note de conjoncture régionale sur le bois construction le montre également : les entreprises témoignent d'une augmentation de leur niveau d'activité sur le 2^{ème} semestre 2019 et affichent des perspectives toutes aussi positives pour le 1^{er} semestre 2020, portées par les activités d'entretien rénovation. D'autres signes reflètent la bonne santé de notre filière régionale : 109 candidats ont postulé au Prix Régional de la Construction Bois, soit 37% de plus qu'en 2019, un chiffre record ! Le concours promet d'être particulièrement relevé, nous vous invitons d'ores et déjà à retenir la date du jeudi 11 juin pour assister à la remise des prix régionaux de la construction bois aux 8 équipes lauréates dans le cadre du salon Architect@work à la Halle de Tony Garnier à Lyon.

Eurobois a également été le théâtre de la signature du Contrat Stratégique de Filière entre Fibois AuRA, la Région et l'État, lequel contrat entérine les propositions exprimées par les quelques 200 acteurs économiques de la filière en début d'année 2019 et complète le plan régional forêt bois approuvé par le Ministre de l'Agriculture en novembre dernier.

Si la bonne santé de nos entreprises est à relever, les problématiques de recrutement demeurent, plusieurs de nos territoires sont en plein emploi, la main d'œuvre se fait rare. Fibois s'active, avec une forte implication des interprofessions territoriales, pour apporter des solutions : des partenariats sont initiés entre Fibois, Pôle Emploi et les rectorats pour faire connaître nos métiers et nos besoins en emplois, ou encore mettre en place des dispositifs de formation.

Nous avons souhaité dresser dans ce numéro, un focus sur le secteur du négoce, un maillon trop peu évoqué dans nos instances qui figure pourtant parmi les secteurs importants de notre filière tant en nombre d'entreprises, qu'en nombre d'emplois ou en part d'approvisionnement pour les entreprises du bois.

Autre rendez-vous important pour la filière dans le trimestre à venir : le Carrefour International du Bois à Nantes fin mai où nous aurons le plaisir de vous accueillir sur un stand collectif Auvergne-Rhône-Alpes. Et afin de promouvoir ce grand rendez-vous de la filière, Fibois organise cette année un voyage d'études les 26 et 27 mai, voyage pour lequel les places sont comptées (voir page 3) !

Jean Gilbert,
Président de Fibois Auvergne-Rhône-Alpes



SOMMAIRE

03-04

Actualités / Publications

Retrouvez l'actualité de la filière bois

05-08

Dossier thématique

Négoce bois

09

Innovation bois

Éphémère Square

10

Portrait : Paul Candaele

Directeur du lycée agricole et forestier (EPLEFPA) de Roanne Chervé Noirétable

11

Agenda / Chiffres clés

Les événements de la filière bois

12

Lauréat du Prix Régional de la Construction Bois 2019

L'ONDE - Chapelle d'Alagnon (15)

Un des 8 lauréats du Prix Régional de la Construction Bois 2019

ACTUALITÉS

SIGNATURE DU CONTRAT DE FILIÈRE

Le contrat 2020-22 a été signé par Pascal Mailhos, Préfet de Région et Philippe Meunier, Vice-Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes aux côtés de Jean Gilbert, Président de Fibois AuRA le 6 février dernier.



Il comprend 4 actions prioritaires pour développer les marchés :

- Faire valoir les atouts du matériau bois dans la nouvelle réglementation environnementale du bâtiment,
- Sensibiliser les citoyens au rôle de la forêt et de sa gestion dans l'atténuation du changement climatique,
- Prescrire le bois tant en construction, en rénovation qu'en tant que combustible,
- Favoriser l'innovation et les projets collaboratifs.

Et 3 actions relatives à la compétitivité de la filière :

- Moderniser les entreprises,
- Soutenir les entreprises de travaux forestiers,
- Renforcer l'attractivité des métiers et assurer la montée en compétence de la main d'œuvre.

L'État a profité de la présence du Préfet de Région à Eurobois pour remettre un diplôme au lauréat régional des Trophées de la Bioéconomie, l'entreprise Activ'Home basée dans l'Allier, qui a mis au point un procédé de remplissage des caissons bois par la paille, de façon à rendre plus compétitives les cloisons bois paille.

LA FILIÈRE BOIS À ARCHITECT@WORK

Architect@work est un événement professionnel exclusivement réservé aux architectes, architectes d'intérieur et autres prescripteurs du bâtiment pour y découvrir les innovations d'industriels de la construction. L'édition de Lyon aura lieu les 11 et 12 juin prochain à la Halle Tony Garnier. À cette occasion AdivBois présentera son exposition Vivre Bois et Fibois AuRA organisera la remise des trophées du Prix Régional de la Construction Bois le jeudi 11 juin en matinée.



CARREFOUR DU BOIS : UN VOYAGE INÉDIT À NANTES AVEC FIBOIS

À l'occasion du Carrefour du Bois de Nantes, Fibois Auvergne-Rhône-Alpes et le réseau des interprofessions territoriales en partenariat avec Atlanbois proposent aux entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes « Le Off du Carrefour du Bois » les 26 et 27 mai prochains : visite du site de 2^{ème} transformation (dont le nouveau site de fabrication de CLT) de l'entreprise Piveteau Bois aux Essarts-en-Bocage, visite des nouveaux bureaux d'activité d'AIA Life Designers, dîner à la brasserie Little Atlantic Brewery qui fait la part belle au bois dans la réhabilitation et l'aménagement intérieur, et bien entendu visite du salon... différentes formules sont proposées en termes de transport et d'hébergement. Architectes, entreprises bois, maîtres d'ouvrages... inscrivez-vous rapidement, les places sont limitées.

Rendez-vous avant le 25 mars sur www.fibois-aura.org ou contactez Benjamin Mermet b.mermet@fibois-aura.org ou Jean-Pierre Mathé j.p.mathe@fibois-aura.org

JOURNÉE INTERNATIONALE DES FORÊTS : LA FORÊT S'INVITE EN VILLE

Lors de la journée internationale des forêts, Fibois AuRA et les acteurs de la forêt régionaux s'associent pour interpeller et sensibiliser le grand public sur les fonctions économiques, sociétales et environnementales des forêts et sur la filière bois dans son ensemble. Des animations seront proposées le samedi 21 mars, d'une part Place de Jaude à Clermont Ferrand, et d'autre part Place de la République à Lyon. Distribution de plants forestiers ou de graines d'épicéa, jeux, exposition seront proposés aux passants.



ACTUALITÉS

LA VEILLE ÉCONOMIQUE MUTUALISÉE DE LA FILIÈRE FORÊT-BOIS EST EN LIGNE !

Portée par France Bois Forêt, France Bois Industries Entreprises et le CODIFAB, la veille économique mutualisée de la filière bois permet aux acteurs de disposer d'une vision partagée de l'économie de la filière forêt-bois et, en particulier, d'améliorer la connaissance de leurs marchés : chiffres clés, tableaux de bord, nomenclature de la filière, actualité économique...

Rendez-vous sur vem-fb.fr/



LA CANOPÉE : LES LAURÉATS À LYON

9 entreprises ou équipes projet finalistes du concours La Canopée se sont prêtées au jeu du pitch pour présenter en quelques minutes leur projet d'innovation à Lyon, dans le cadre d'Eurobois le 6 février dernier. Ont été retenues par le Jury :



Grand Prix Entreprises : SOPREMA, spécialiste de l'étanchéité, de l'isolation et de la couverture ;

Grand Prix Start Up : Ephémère Square (voir page 9), spécialisée dans la conception et fabrication d'espaces éphémères ;

Grand Prix Idéation : Produit « Bioglue » par la start up « FUNCELL ».

Les lauréats régionaux sont désormais invités à concourir pour la phase finale qui aura lieu à Paris le 15 avril 2020.

DEUX NOUVEAUX OUTILS POUR LA VALORISATION DU BOIS LOCAL

La filière forêt-bois compte un nombre important de documentations et guides sur la valorisation du bois, réalisés par des structures nationales, régionales ou territoriales. Le groupe de travail régional AuRA « Valorisation du bois local » coordonné par Cap Rural propose une boîte ressources numérique permettant de rassembler et classer les guides et outils existants. Elle vise à retrouver en quelques clics les documents incontournables sur le sujet et ainsi faciliter les recherches des chargés de mission, des élus et des professionnels. Le groupe de travail propose également un diaporama argumentaire pour élus, téléchargeable et adaptable à chaque territoire.

www.caprural.org/co-construire/chantiers-en-cours/5439-valorisation-du-bois-local

Contact : Patrick Grimault, Cap Rural, 06 12 06 74 23 reseaux.emergence@caprural.org

PUBLICATIONS SUR LA FILIÈRE BOIS

À retrouver sur www.fibois-aura.org



La palette bois, outil clé de votre performance

Véritable petite encyclopédie de poche réalisée par le SYPAL, cet ouvrage est une source d'information précieuse pour tous ceux qui utilisent, gèrent et valorisent la palette bois au quotidien..

Disponible sur demande : a.laffont@fibois-aura.org



Note de conjoncture semestrielle régionale bois construction

Activité 2^{ème} semestre 2019 et perspectives 1^{er} semestre 2020, avec focus sur le BIM. Réalisée par la CERC pour le compte de Fibois AuRA.

À télécharger sur fibois-aura.org, rubrique Construction/Téléchargements



Mémento 2019 IGN

Mine d'informations sur la forêt française, principalement métropolitaine, le mémento de l'inventaire forestier présente en 36 pages illustrées le résultat de l'inventaire de l'IGN.

À télécharger sur www.ign.fr/institut/publications/memento-linventaire-forestier



Exposition Bois énergie

Exposition réalisée par Fibois AuRA, constituée de 8 panneaux sur le bois énergie

Disponible sur demande auprès de contact@fibois-aura.org

DOSSIER THÉMATIQUE

NÉGOCE BOIS

Entre le grand groupe et l'entreprise indépendante, l'activité de négoce recouvre des réalités bien différentes

Avec près de 2 000 entreprises et plus de 10 000 salariés dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, le négoce est un maillon fort de la filière forêt-bois, non seulement par son poids économique mais aussi par sa capacité à se structurer, et à s'adapter au marché, voire à anticiper. S'il est l'intermédiaire indispensable entre le fabricant et le consommateur, le négoce fait figure aussi de fournisseur principal des entreprises de charpente-menuiserie-construction pour une large majorité de produits bois. Nous vous proposons ici un aperçu de ce secteur d'activité dans la région.



©Samse

DES STRATÉGIES VARIÉES

Dans le monde des négoce de produits bois, on observe différents modèles économiques. Certaines enseignes sont spécialisées dans le commerce des produits bois et leurs dérivés, d'autres sur des gammes de produits (l'aménagement extérieur ou la charpente, etc.) et d'autres encore sont plus généralistes où la gamme bois peut côtoyer la quincaillerie, le jardinage...

Au sein de ces stratégies de positionnement produit, il existe une grande variété de taille d'entreprises de négoce allant de petites entreprises mono-site avec quelques employés à de grands groupes multi-sites avec plusieurs centaines de collaborateurs. Certaines enseignes sont des franchises liées à un réseau de distribution, tel que « Tout faire matériaux » ou « Point.P »...

L'activité de négoce est également depuis plusieurs décennies dans le panel des stratégies de diversification qu'adoptent certaines petites scieries qui travaillent de plus en plus sur les services rendus à leurs clients. Ainsi l'activité de négoce vient compléter la gamme des produits bois vendus, voire même, elle permet de fournir des charpentes ou terrasses complètes et donc de garder des clients professionnels et particuliers qui ont besoin de ce service et de conseils. Parfois, seule l'activité de négoce, moins lourde en immobilisation financière, subsiste de l'entreprise initiale. C'est le cas de Machot Bois, entreprise iséroise progressivement passée de l'activité de scierie à celle de négoce après plusieurs décennies de coexistence des deux activités (cf. encadré page 6).

LE REGROUPEMENT OU COMMENT BOOSTER SON DÉVELOPPEMENT TOUT EN RESTANT INDÉPENDANT

Initialement mis en place pour renforcer les conditions commerciales d'achat, les groupements rassemblant des négoce se structurent depuis plusieurs années et apportent à leurs adhérents de nombreux autres services par la mutualisation de moyens, d'études, de plan de communication ou encore le partage de retours d'expérience, d'échanges et de bonnes pratiques.

Nebopan est un groupement qui rassemble uniquement des PME spécialistes du bois et dérivés, c'est le plus gros groupement de ce type en termes de chiffre d'affaires. Chez les négoce multi-spécialistes aussi, les groupements existent, comme MCD, GEDEX...

Chaque adhérent reste indépendant et garde ses stratégies de vente, de recrutement, de communication ou autre, y compris d'approvisionnement, et bénéficie, en plus, d'actions menées en commun et de relations privilégiées négociées avec des fournisseurs via le système des centrales d'achat ou super-centrales.

La fonction achat reste primordiale dans ce secteur d'activité, c'est pourquoi à ce premier niveau de groupement viennent se superposer les super-centrales telle que CMEM (Centrale Multi Enseignes Matériaux) qui rassemble la moitié des plus importants groupements de négoce matériaux de France. Cette super-centrale d'achat référence des fournisseurs et négocie des conditions d'achat pour ses adhérents. Elle peut également gérer des parties de leurs relations fournisseurs, comme les Remises de Fin d'Année qui se traduisent par un reversement du fournisseur en faveur de l'acheteur calculé sur une année d'achat. La centrale répercute ces remises au prorata des volumes achetés par chaque adhérent. Pour les groupements Nebopan et Sylvalliance qui représentent à eux deux 40 % du marché de négoce de bois, c'est une belle occasion

SCIERIES : SE REGROUPER POUR ACCÉDER AUX CENTRALES D'ACHAT

Toutes les scieries ont des débits de produits standards, or ces marchés passent par les réseaux de distributeurs pour la quasi-totalité des volumes. Avec plusieurs confrères scieurs des Alpes, nous avons créé la société de vente ALPSCIAGE il y a une dizaine d'années, à un moment où les négoce concentraient leurs fournisseurs et où nos petites entreprises n'étaient pas structurées individuellement pour continuer à répondre à leur demande. Aujourd'hui, nous sommes un groupement de 4 scieries qui fournit des produits bois de notre fabrication pour la construction : des chevrons aux poutres, en passant par la charpente taillée, les bois massifs reconstitués et les bois séchés rabotés. Les clients d'ALPSCIAGE sont des gros groupes de négoce ou leur centrale d'achat, nous nous répartissons leurs commandes suivant nos charges de travail et la proximité géographique. Nous gardons en clients directs de nos scieries, les négoce indépendants. Notre regroupement nous permet également d'être présents sur les salons des négoce en partageant les frais, et petit à petit de travailler sur d'autres sujets communs comme l'achat groupé de produits de traitement. //

TÉMOIGNAGE

Frédéric Blanc,
Président d'ALPSCIAGE
(siège social en Savoie)



TÉMOIGNAGE

Yvan Favre,
Directeur commercial et
responsable communication,
Machot Bois (38)



ALLIER INDÉPENDANCE ET FORCE DU REGROUPEMENT

Entreprise familiale centenaire et indépendante, spécialisée en aménagement extérieur, parquets et panneaux, Machot Bois s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers. Les notions de service et de conseil revêtent plus que jamais une place centrale dans l'identité d'un négoce comme le nôtre, face à des acteurs positionnés avant tout sur le prix. Nous avons donc su adapter notre offre servicielle pour répondre à la puissance de nouvelles formes de concurrence comme les GSB* ou les « pure players » d'Internet. Au cœur d'un marché de la construction bois qui renoue avec la croissance, Machot Bois conforte ses valeurs en privilégiant le plus possible des essences dites locales, en plaçant le client au centre de sa démarche commerciale, en se préoccupant du contexte écologique sans perdre de vue ses objectifs de développement. C'est ainsi que grâce à notre adhésion au groupement Nebopan (premier groupement français de PME indépendantes dans le négoce du bois et de ses dérivés), Machot bois bénéficie d'actions communes mises en place par le groupement et renforce ainsi sa compétitivité et sa performance tout en bénéficiant des meilleurs fournisseurs du marché. //

* Grande Surface de Bricolage

d'optimiser une partie de leurs achats bois et dérivés et d'emmener CMEM vers du référencement de plus de fournisseurs de ce type de produit. Cette tendance de concentration au sein des groupements au profit des indépendants est amenée à se poursuivre.

Les négoce et leurs groupements sont fédérés au niveau national par le syndicat FNBM, Fédération du Négoce du Bois et des Matériaux de construction, chargé de défendre les intérêts de cette branche professionnelle.

De plus, l'association « Le Commerce du Bois » regroupant trois familles professionnelles du bois (agents, importateurs et négociants) travaille en France et à l'étranger auprès des Pouvoirs Publics, des acteurs du marché et de la société civile pour favoriser l'activité commerciale autour des produits bois.



©Samse

UN PANEL DE PRODUITS ALLANT DES MARCHÉS DE MASSE AU HAUT DE GAMME

Tirés par la construction neuve, la rénovation et l'agencement, les marchés demandent de grandes quantités de charpente industrielles (dites « fermettes »), de plus en plus d'ossature bois et de produits collés (Bois Massifs Aboutés, Bois Massifs Reconstitués, Lamellés-Collés), des panneaux OSB, MDF et aussi des panneaux massifs contrecollés (trois plis ou plus), des produits de bardages, terrasses... Les négoce sont de grands fournisseurs de ces produits, transformés massivement de manière industrielle avec des degrés de finition élevés. La capacité de stockage de ces produits fait vendre et les gammes proposées sont étoffées.

À côté des marchés de masse, le haut de gamme et les bois massifs rabotés constituent des marchés de niches stratégiques pour certains négoce implantés en zone de montagne ou spécialisés sur les équipements de luxe, comme l'hôtellerie et les équipements loisirs des stations de ski. Les volumes peuvent être importants, les prix sont élevés et ces marchés sont en croissance. Parfois, les singularités du bois sont recherchées pour l'aspect esthétique, tout comme les sections massives. Les finitions « vieux bois » sont particulièrement prisées.

QUELLE PLACE POUR LE BOIS FRANÇAIS ET LE BOIS LOCAL ?

Jugée encore timide ou bridée par des convictions qui « s'arrêtent au porte-monnaie », la question de l'origine des bois prime rarement dans les choix de consommation des clients finaux. Même si une tendance de fond à l'augmentation de ces demandes de la part des consommateurs est bien notée, elle ne justifie pas aujourd'hui un revirement stratégique vers un approvisionnement 100 % local ni français. Pour autant, certains négoce prennent les devants en décidant d'adhérer à des marques et labels de promotion du bois local (Bois des Alpes™, Bois Qualité Savoie...), c'est le cas du groupe SAMSE et de la société Lalliard (cf. encadrés). Des produits comme les bois massifs séchés rabotés sont alors achetés en ultra local. À noter également que les bois exotiques sont de moins en moins demandés lorsque des alternatives en bois européens existent.

CÔTÉ CLIENTS, SCIERIES ET NÉGOCE SE COMPLÈTENT

Nous sommes constructeurs bois dans le Puy-de-Dôme, nous réalisons des travaux de charpente, couverture et construction à ossature bois sur ce département et l'Allier. Nous venons chercher dans nos réseaux de négoce fournisseurs, les produits industriels, calibrés et standardisés que nous ne trouvons pas en direct et au détail chez les transformateurs locaux : bois lamellé-collé, panneaux OSB, lames de bardages et lambris... Nous utilisons leur large stock pour un approvisionnement direct en fonction de nos chantiers et nous leur commandons des produits plus spécifiques. Pour les bois massifs, nous pouvons traiter en direct avec les scieurs locaux. Nous sommes regardant sur l'origine et les essences que nous utilisons mais cet argument commercial ainsi que l'emprunte carbone des bâtiments n'ont pas encore beaucoup d'échos chez les clients. //

TÉMOIGNAGE

Loïc Bartholomé,
Bartholomé et Fils (63),
constructeur bois



TÉMOIGNAGE

Thierry Pichot,
Directeur d'activités bois &
dérivés, SAMSE (siège 38)

ASSURER UN APPROVISIONNEMENT AU PLUS LOCAL

SAMSE est un négoce de matériaux de construction fondé en 1920 qui compte aujourd'hui 5 800 collaboratrices et collaborateurs, et s'est focalisé sur le bois et les panneaux depuis les années 80 pour répondre à sa clientèle composée de charpentiers, ébénistes, menuisiers et MOBistes (constructeur de maisons à ossature bois). Nous proposons des fournitures complètes pour les chantiers de nos clients, des fondations aux finitions. Notre mission est d'acheter, stocker et livrer dans des délais de plus en plus resserrés. Nos approvisionnements sont au plus local selon la ressource disponible, pour les produits bois de construction, ce sont majoritairement des scieries locales, nous sommes d'ailleurs engagés dans la marque Bois des Alpes™, et les panneaux viennent dans la mesure du possible d'industries françaises. Les produits collés sont en plein essor mais aussi les bois massifs séchés rabotés, nous voyons de plus en plus d'exigences de clients sur les aspects sanitaires et environnementaux (COV, colles...). La connaissance du matériau est indispensable dans nos métiers afin d'accompagner plus et mieux nos clients et leur montée en compétence, c'est pourquoi nous investissons fortement sur la formation interne et le recrutement d'ingénieurs bois. Nous ne proposons pas juste un prix, nos collaborateurs sont qualifiés, compétents et capables de vendre un bois avec ses singularités car ils connaissent le matériau et ses caractéristiques. Sous condition de poursuite et d'intensification de la professionnalisation au sein de la filière bois et de sa capacité à avancer en ordre de marche groupé, cette filière a de beaux jours devant elle tant elle répond aux enjeux de durabilité de la construction. //



Show room de Saint-chamoinaise des Bois (42)
©Hubert Genouilhac

RECRUTEMENTS, COMPÉTENCES ET UNITÉ DE LA FILIÈRE : DES CHALLENGES À RELEVER

Le monde du négoce n'est pas épargné par les difficultés de formations et de recrutements qui se retrouvent dans beaucoup de métiers de la filière bois. Pour faire face à cela, beaucoup d'enseignes ont mis en place des parcours de formation en interne, certaines captent les ingénieurs bois des grandes écoles ou encore ouvrent des écoles de formation technique, elles investissent pour améliorer les conditions de travail. Chez tous, l'objectif est double : moderniser l'image des métiers et apprendre à connaître le matériau bois, indispensable pour mieux le prescrire et le vendre.

Dans la poursuite des stratégies de services clients, certains négoceurs misent sur un accompagnement de leurs clients dans leur montée en compétence sur le bois en multipliant les échanges et conseils sur les bonnes pratiques de stockage et mise en œuvre. Ils soulignent le côté empirique encore très présent dans l'utilisation du bois et souhaitent une professionnalisation de la filière bois pour peser face aux autres filières de matériaux très bien organisées (acier, béton...) et à leur pouvoir de lobbying très puissant.

UN MARCHÉ BIEN ORIENTÉ, DE BELLES PERSPECTIVES

Les marchés du négoce bois sont fortement liés à la santé des secteurs construction et rénovation. 2019 a été une très bonne année, le début de 2020 est prometteur malgré quelques incertitudes sur certains marchés, liés aux problématiques environnementales (manque de neige en stations) ou sanitaire (épidémie entraînant un ralentissement de l'économie chinoise). Globalement, les perspectives sont très bonnes pour les années à venir car le bois s'inscrit parfaitement dans les évolutions du mode constructif : préfabrication, immeuble grande-hauteur, extension et surélévation, rénovation... tout en améliorant les bilans carbone de la construction !



SE FORMER AUX MÉTIERS DU COMMERCE DE BOIS

BTSA technico-commercial produits de la filière forêt-bois

- > Lycée forestier et agricole Claude Mercier (03)
- > CEFA Montélimar (26)
- > Lycée Nature et Forêt de Noirétable (42)
- > ISETA (74)

Bachelor technico-commercial "produits de la filière forêt-bois et matériaux associés"

- > CEFA Montélimar (26)

Licence pro gestion et commercialisation des produits de la filière forestière

- > CEFA Montélimar (26)

OBJECTIF SERVICES CLIENTS

Le travail sur l'accueil client est présent dans toutes les stratégies de négoce, il se matérialise différemment selon leur taille : les petites structures vont se concentrer sur le conseil en direct, en boutique ou par téléphone, les grandes enseignes développent des outils numériques toujours plus interactifs et des show-rooms toujours plus domotisés ou encore des matériaux numériques. Les e-catalogues et les ventes en ligne poursuivent leur développement.

Les découpes et finitions peuvent faire partie des stratégies de services clients et permettent d'apporter de la valeur ajoutée aux produits proposés. Certains négoceurs intègrent de plus en plus d'ateliers pour aider leurs clients à faire face aux soucis de recrutements et d'optimisation en prenant en charge leurs opérations de découpe, rabotage, traitement, peinture... sur-mesure.

La réactivité et la capacité à livrer sur chantier sont également recherchées. Pour cela, les négoceurs travaillent leur stock et leur flotte de livraison, internalisée ou sous traitée.

TÉMOIGNAGE

Patrick Bignard,
Directeur d'agence,
Entreprise Lalliard (74)



DÉVELOPPER LES PRESTATIONS ET SERVICES

Lalliard est une société familiale implantée dans les Pays de Savoie qui fête ses 100 ans en 2021. Nous sommes des multi-spécialistes bois, positionnés sur les aménagements intérieurs, extérieurs et le bois de construction. La société apporte de plus en plus de prestations de transformations et finitions pour aider ses clients professionnels menuisiers, charpentiers, paysagistes, constructeurs de chalet et agenceurs à se concentrer sur leur cœur de métier. Pour répondre aux besoins de ses clients, l'entreprise se dote de divers ateliers et d'un parc machine pour sécher, raboter, usiner et proposera en 2021 des prestations associées à ses bois de structure (coupe à longueur, ponçage, brossage, taille, traitement...). La tendance de consommation va de plus en plus vers des bois de pays plutôt que des bois exotiques, nous faisons évoluer nos approvisionnements et notre gamme depuis plusieurs années en ce sens, cela a surtout bénéficié au mélèze et aux feuillus.

Nous travaillons sur 3 challenges à relever : l'attractivité de l'entreprise pour attirer et fidéliser de nouveaux salariés par l'amélioration des conditions de travail, le stock avec une profondeur de gamme suffisante nous permettant de livrer 95% des commandes à J+1, et les services clients. Pour cela, nous investissons chaque année à un rythme très soutenu. Le groupement Nebopan auquel nous adhérons réunit exclusivement des boiseux, ce qui nous permet des échanges qualitatifs. //

INNOVATION BOIS

ÉPHÉMÈRE SQUARE : LE BOIS POUR RÉVOLUTIONNER L'AMÉNAGEMENT D'ESPACE TEMPORAIRE



Basée en Haute-Savoie, à Allonzier-la-Caille pour être précis, l'entreprise EPHEMERE SQUARE a été créée par Thibaut Mervoyer en 2015, rejoint en 2017 par Max Gautier, avec l'ambition de révolutionner l'aménagement d'espace temporaire en concevant des structures modulaires esthétiques, durables et accessibles en bois pour tout type d'événements. Elle propose à ses clients un catalogue produits (panneaux ajourés, baies vitrées, mur végétal, mur « Tableau Noir », pergola, voiles d'ombrage, etc.) et des services clés en main : de la conception de l'espace au montage-démontage sur site en passant par la modélisation, la production et le transport des éléments.

Elle emploie aujourd'hui 20 salariés et dispose d'un entrepôt de stockage de 700 m², ainsi que d'un atelier de menuiserie et génère un chiffre d'affaire de 1 700 K€.

Un concept simple mais innovant

L'activité de l'entreprise repose sur un concept innovant de structures design réutilisables en bois qui s'adaptent aussi bien aux contraintes des événements intérieurs qu'extérieurs. Ces aménagements en bois se construisent à partir de modules standards qui s'assemblent aussi simplement que des LEGO® géants et offrent ainsi une grande flexibilité. Ce concept permet de choisir la taille de la structure, ses matières et sa configuration. Les espaces créés sont ainsi personnalisables grâce à une gamme variée de façades, sols, toits et autres éléments d'aménagement intérieur (mobilier, plantes, accessoires...). Le système d'assemblage associant le bois et le métal donne un rendu contemporain et de qualité.

Une démarche éco-responsable

Le respect de l'environnement est au cœur de la démarche : le concept EPHEMERE SQUARE a été pensé pour ne jeter aucun élément de structure à l'issue d'un événement. L'intégralité des modules peuvent être restaurés et réparés si nécessaire afin de prolonger leur durée de vie. Le bois utilisé pour l'ossature est d'origine France et certifié PEFC. Pic Bois (Brégny Cordon -01- Voir Mention Bois #3), fabricant des éléments de structure bois, est en effet certifiée PEFC et utilise du bois français et, plus localement, du Massif central.

Les essences de bois les plus utilisées sont le douglas, et le pin thermotraité pour tous les sols. En intérieur, l'utilisation de Triply et de panneau OSB est également importante.

Une innovation accompagnée et plusieurs fois récompensée

Depuis sa création, EPHEMERE SQUARE a été solidement accompagnée par les réseaux économiques locaux : Entreprendre Haute-Savoie, Thésame, BPI, Inovizi, le Grow Spot. ont notamment apporté une aide financière ainsi que des conseils organisationnels.

Cet accompagnement a permis à l'entreprise de rencontrer le succès, salué notamment par le Grand Prix Heavent, qui récompense les meilleures réalisations événementielles.

L'entreprise a de nouveau été récompensée très récemment dans le cadre du trophée de l'innovation la Canopée, en recevant le grand prix start-up du jury régional, elle mettra son titre en jeu lors de la finale nationale qui se déroulera à Paris en avril.



L'ambition affichée d'EPHEMERE SQUARE est de devenir une entreprise de référence dans le monde de l'éphémère durable. En attendant, la saison estivale s'annonce chargée et un gros événement utilisant ses produits aura lieu en avril sur la place de l'Hôtel de Ville à Paris.

EPHEMERE SQUARE EN QUELQUES CHIFFRES :

- 175 événements couverts depuis sa création
- 15 000 m² d'aménagement réalisés depuis sa création
- 10,7 utilisations des éléments par an en moyenne

En savoir + : www.ephemeresquare.com

PORTRAIT

PAUL CANDAELE

Directeur du lycée agricole et forestier (EPLEFPA)⁽¹⁾
de Roanne Chervé Noirétable



« La formation forestière devra rester très attentive aux évolutions attendues et exprimées par les professionnels. »

1 • Quel est votre parcours, votre lien avec la filière bois ?

J'ai été accueilli en 1994 au lycée forestier de Saugues au cœur de la Margeride pour exercer le passionnant métier d'enseignant en techniques forestières. Accompagner les générations futures aux pratiques de leur futur métier n'a jamais manqué d'intérêt. Par la suite, durant 7 années, j'ai assuré le pilotage du lycée forestier de Meymac en Corrèze. Depuis 2017 je suis revenu dans ma région d'origine en qualité de directeur du lycée agricole et forestier de Roanne Chervé Noirétable. Environ 800 apprenants fréquentent les deux sites de l'établissement public, le site de Chervé propose une filière générale et technologique complète ainsi que 3 filières professionnelles pour les domaines de la production agricole, du service à la personne et aux territoires et de l'aménagement paysager.

Le site de Noirétable accueille une centaine de futurs professionnels de la nature et de la filière forestière avec deux baccalauréats dans ces domaines et les formations pour adultes pour préparer aux métiers de bûcheron, ouvrier sylviculteur et entrepreneur de travaux forestiers mais aussi conducteurs d'engins. En plus du BTSA gestion forestière, deux formations devenues rares singularisent le lycée de Noirétable : le CAPA travaux forestiers pour former des bûcherons et le BTS technico-commercial Produits de la Filière Forêt Bois pour former les responsables commerciaux des produits forestiers.

Jesuis par ailleurs administrateur et membre du bureau de l'association EDUFOREST qui regroupe la majorité des établissements publics et privés forestiers de la France entière. Cette association a mis en place le Permis de Tronçonneuse ; Noirétable délivre actuellement très régulièrement les permis des différents niveaux.

2 • Vous êtes en lien avec les jeunes, futurs professionnels de la filière, quel regard portez-vous sur cette nouvelle génération ?

Les générations se suivent et ne se ressemblent pas... Au fil des années, les profils des générations à venir se diversifient, les jeunes attirés par les métiers de l'amont de la filière ne sont pas moins nombreux, en plus des jeunes attirés par les métiers manuels, une partie du public accueilli souhaite aller vers les métiers de la conduite d'engins.

Une tronçonneuse ne se pilote pas avec un smartphone mais certains jeunes ont de réelles prédispositions pour acquérir avec une grande facilité les compétences en lien avec la conduite des abatteuses et porteurs : de la gestion informatisée d'une exploitation au paramétrage de la table de production qui optimise les découpes, les compétences attendues sont aussi dans le domaine de l'informatique,

l'électrotechnique ou encore l'anglais : les formations forestières s'approprient ces évolutions et l'atelier technologique de Noirétable, avec ses simulateurs et engins forestiers, doit permettre de mieux répondre aux exigences de la filière tout en améliorant sensiblement la sécurité lors des travaux pratiques.

3 • Le domaine de la formation, qu'elle soit initiale ou continue, est en pleine mutation, quels sont pour vous les enjeux vis-à-vis des entreprises de la filière ?

Le nombre d'accidents en forêt reste bien trop élevé, nous avons tous en mémoire des drames survenus lors de travaux d'exploitation, travailler efficacement et en sécurité est une compétence. Les acteurs économiques de la filière qui accueillent les élèves ou apprentis en formation sont très attentifs à la question de la sécurité.

Il nous revient ensemble d'élever le niveau de sécurité et de développer la culture de la sécurité qui ne doit pas être un frein aux travaux manuels. Par ailleurs, pour préserver l'exploitation de bois dans les zones difficiles d'accès (très nombreuses dans la région), les formations à la mécanisation forestière ne devront pas se faire au détriment de l'exploitation manuelle.

Pour accompagner le PNFB⁽²⁾ et les besoins liés à l'accroissement du prélèvement, la formation forestière devra rester très attentive aux évolutions attendues et exprimées par les professionnels.

4 • Vous êtes administrateur et membre du Bureau de Fibois AuRA au titre des centres de formation d'AuRA, quelles sont les raisons qui vous ont poussé à vous investir dans l'interprofession ?

J'ai été chef de centre pour les examens du bac pro forêt au CEFA à Montélimar pendant plusieurs années, chaque session d'examen a permis de nombreux échanges de pratiques avec les collègues des différents établissements forestiers. Cette représentation s'inscrit dans la continuité et le renfort des liens avec les représentants de la profession au travers de la mandature à Fibois AuRA, qui est un vecteur devenu incontournable pour un travail collectif à l'échelle de la région. Par exemple, durant les journées internationales de la forêt et du bois dans quelques jours, l'ensemble des établissements forestiers de la région s'associent pour organiser un temps d'accueil et de découverte à destination des collégiens.

L'importante place donnée par Fibois AuRA aux formations aux métiers de la filière et la dynamique de fonctionnement du bureau de Fibois correspondent parfaitement à mes attentes.

(1) EPLEFPA : Etablissement Public local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole - (2) Plan National Forêt Bois

AGENDA

21 mars : Journée internationale des forêts, animations Place de Jaude à Clermont Ferrand (63) et Place de la République à Lyon (69). [Retrouvez tous les événements sur www.journee-internationale-des-forets.fr](http://www.journee-internationale-des-forets.fr)

24 mars : 5 à 7 sur la DTU 312 Ossature bois et l'IT 249 à Béard-Géovreissiat (01). + d'infos sur www.fibois01.org

26 mars : Stand filière bois au forum emploi de « Défense mobilité » à Lyon (69)

Du 30 mars au 5 avril : Semaine de l'industrie - Des entreprises de la filière forêt-bois ouvrent leurs portes. - Programme sur www.semaine-industrie.gouv.fr/

9 avril : Visites d'entreprises de deuxième transformation du bois COBA Industrie et Menuiseries Philibert dans l'Ain (01). + d'infos sur www.fibois01.org

Du 14 au 16 avril : Forum bois construction au Grand Palais à Paris (75)

24 avril : Dialogue franco-suisse sur la filière forêt bois avec visite d'un centre d'hébergement Rigot - R+4 modulaire à Genève (Suisse). + d'infos sur www.fibois01.org

26 et 27 mai : « Le Off du Carrefour du Bois », visites d'entreprise et de bâtiment + Carrefour du Bois, organisées par Fibois AuRA. [Programme sur fibois-aura.org](http://www.fibois-aura.org)

27 au 29 mai : Stand collectif Auvergne-Rhône-Alpes au Carrefour du Bois, à Nantes (44). + d'infos sur www.timbershow.com

11 et 12 juin : Salon Architect@work avec l'exposition Vivre Bois à Lyon (69) avec la remise des trophées du Prix Régional de la Construction Bois 2020 le 11 juin

16 juin : Assemblée Générale de Fibois AuRA à Montbrison (42)

23 juin : Rencontres d'affaires Bois to Business organisée par Fibois AuRA et le Cluster Ecobâtiment à Lyon (69). + d'infos sur www.fibois-aura.org/fibois-aura/bois-to-business/

PROGRAMME FORMATION bois construction 2020

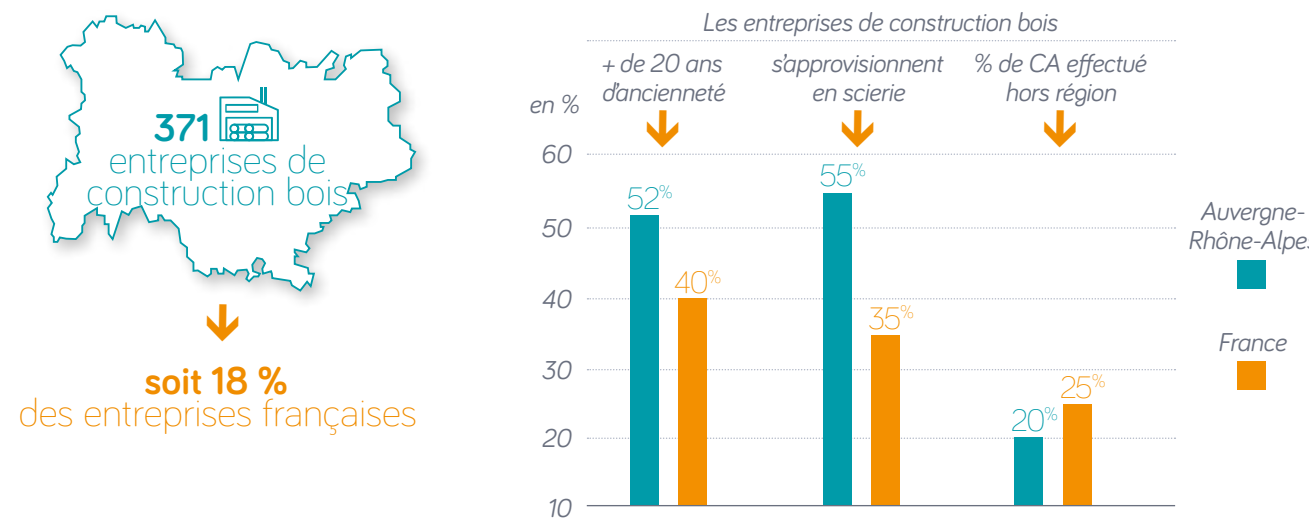
Fibois AuRA, en partenariat avec son réseau des interprofessions territoriales, propose cette année **16 modules de formation de 1 à 3 jours** dans différentes villes de la région :

- 1 - Conception énergétique d'une construction à structure bois
- 2 - Défauthèque « Les Charpentes »
- 3 - Défauthèque « Plancher traditionnel bois »
- 4 - Toitures terrasses bois accessibles ou non et nouvelles recommandations professionnelles
- 5 - Stabilité d'un bâtiment bois et prédimensionnement d'éléments bois
- 6 - Défauthèque « Ouvrages extérieurs : terrasses et pergolas »
- 7 - Densification urbaine et construction bois
- 8 - Réussir son mémoire technique en réponse aux marchés publics
- 9 - Isolation phonique écologique en construction bois
- 10 - Construction durable et performance environnementale des produits et des bâtiments bois
- 11 - Notions essentielles pour construire en bois
- 12 - Correction acoustique écologique (traitement intérieur des locaux)
- 13 - Défauthèque « Murs à ossature bois »
- 14 - Construction bois : les principaux points techniques pour bien se comprendre avec le bureau d'études
- 15 - Conception des bâtiments bois et sécurité incendie
- 16 - Vêtements sur structure bois (produits, conception et durabilité d'aspect)

Retrouvez le détail du programme sur fibois-aura.org, rubrique Emploi Formation - Formation continue

CHIFFRES CLÉS

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES : UNE RÉGION TRADITIONNELLE DE CONSTRUCTION BOIS AVEC UNE PRÉDOMINANCE DE CIRCUITS COURTS



Source : Chiffres issus des indicateurs 2018 de l'Enquête nationale de la Construction bois

DÉCOUVERTE ARCHITECTURALE

L'ONDE - LA CHAPELLE D'ALAGNON (15)

“L'échelle de la bâtisse dans son site, les proportions du toit ainsi que l'onde qui le traverse et le déforme inscrivent la maison dans un champ architectural qui relève du fantastique, de l'imaginaire et de l'enfance.”

Lauréat du



PRIX RÉGIONAL
DE LA
CONSTRUCTION BOIS
Auvergne-Rhône-Alpes 2019



L'ONDE

- Année de livraison : 2019
- Surface de plancher : 75 m³
- Bois consommé : 17,3 m³
- Coût total HT : 170 000 € HT
- Coût du lot bois : 92 000 € HT
- Certification PEFC

En écho aux vieux toits aux formes arrondies, portés par des chevrons qui ont ployé sous le poids des ans, cette maison est couverte d'une toiture souple et débordante. Convexe au Sud elle se soulève pour mieux attraper le soleil d'hiver, concave au Nord, elle se baisse pour se protéger des vents. Sous le toit, l'enveloppe est constituée d'un module de mélèze qui décompose les parois à l'échelle familière du corps humain. A l'intérieur, le volume complet sous charpente est partout perceptible, mais jamais visible en totalité, ce qui permet de trouver de l'intimité dans cette enveloppe unitaire. En dehors des qualités habituelles du bois

(mécanique, thermique,...), cet habitat exploite aussi son élasticité avec un voligeage qui recouvre les surfaces gauches des deux rampants à peu de frais. Qualité environnementale du projet : le caractère naturel du bois et son utilisation non traitée favorise largement son intégration dans la nature du Cantal. Conçue selon les principes de l'architecture bioclimatique, elle prend le soleil d'hiver tout le long de la journée et met en scène sa course en jouant avec les ombres portées des claires-voies. Ventilée naturellement, sa taille modeste permet de la chauffer avec un simple poêle à bois.

INTERVENANTS DE LA CONSTRUCTION

- Maître d'ouvrage :** Privé (15)
Maîtres d'œuvre : Arba (75)
Bureau d'études structure bois : Tosco Entreprise (74)
Bureau d'études thermiques : Effilios (86)
Entreprises bois : Tosco Entreprise (74), Egoïne (18)
Fournisseurs du bois : Dispano (74), Lalliard (74), Margueron (01), Mauris Bois (74), Scierie Graffouillère Frères (15)

CONTACT :
ARBA ARCHITECTES
7, Rue Burnouf 75019 Paris
06 12 26 00 56

barache.lamine@gmail.com

Crédits photos © P. Gouvenec