

# Marché de la 1<sup>ière</sup> transformation : état des lieux et analyse des attentes



## Objectifs et méthodologie

### Analyse du marché de la 1<sup>ière</sup> transformation

#### **1. L'offre de produits et services des scieurs locaux : Les atouts et points forts**

Chiffres clés 2019

Le modèle économique aujourd'hui

#### **2. Les besoins non couverts par les scieurs locaux**

Analyse de la demande

Les leviers de développement

#### **3. Identification des opportunités / menaces**

Conclusion : la matrice de SWOT

### Analyse de la filière bois : quels leviers ?

#### **1. La mutualisation**

#### **2. La formation**

#### **3. La communication**

# Objectifs et méthodologie

# Cadre général de l'étude

FIBOIS SUD, en partenariat avec le Syndicat des Exploitants Forestiers Scieurs Alpes Méditerranée (SEFSAM), souhaite connaître et comprendre la situation actuelle et proposer un plan d'actions pluriannuel afin d'accompagner et dynamiser le secteur de la première transformation régionale.

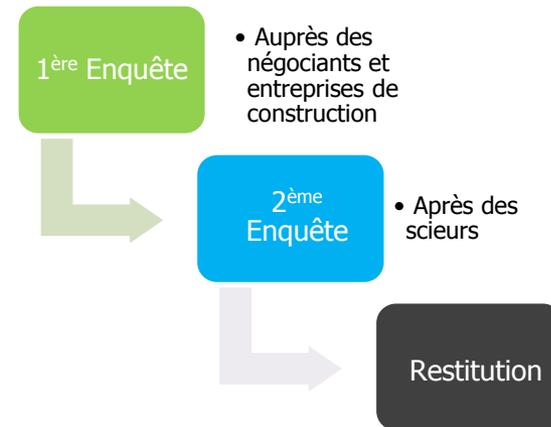
Dans ce contexte, FIBOIS SUD a confié à la CERC PACA une étude visant à :

- Dresser le **contexte général de la première transformation** en région
- Réaliser un **état des lieux des entreprises de première transformation** de la région
- **Analyser les attentes du marché de la seconde transformation et de la construction bois**
- **Définir des scénarii** de développement économique en fonction des différentes typologies d'entreprises et segments de marché

Cette étude est organisée en 3 temps

- Phase 1 : Analyse des attentes du marché (construction, seconde transformation) sur la base d'une enquête qualitative
- Phase 2 : Elaboration d'un diagnostic stratégique appréciant forces, faiblesses, performances actuelles, niveaux d'équipement... et repérant les leviers nécessaires au développement, sur la base d'une enquête qualitative
- Phase 3 : Restitution

## Une étude en 3 phases



**26** entreprises ont répondu à l'enquête

8 Négociants    11 Charpentiers / Couvresseurs / Constructeurs Bois    4 Menuisiers / Aménagements extérieurs    3 Mixte Menuisiers / Charpentiers

## 3 profils

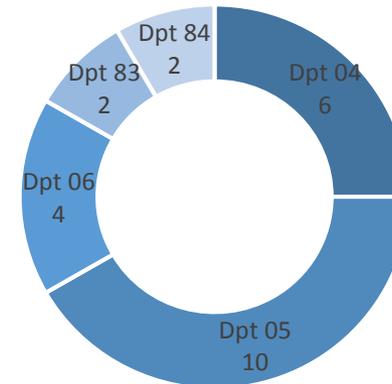
**7 Les utilisateurs « fréquents »** : Ils font appel aux scieurs régionaux la plupart du temps (souvent ou toujours) et ceci pour tous les types de produits qu'ils achètent. Cette catégorie compte 7 entreprises (1 négociant et 6 entreprises de construction).

**9 Les utilisateurs « partiels »** : Ils font appel aux scieurs régionaux (souvent ou toujours) pour certains produits spécifiques et aux autres fournisseurs pour le reste. Cette catégorie compte 9 entreprises (2 négociants et 7 entreprises de construction).

**10 Les non utilisateurs** : Ils ne font jamais appel aux scieurs régionaux ou rarement (pour certains produits spécifiques). Cette catégorie compte 10 entreprises (5 négociants et 5 entreprises de construction).

**24** scieries ont répondu à l'enquête

Répartition géographique  
Sur 24 répondants



# Analyse du marché de la 1<sup>ère</sup> transformation en PACA

# L'offre de produits et services des scieurs locaux : les atouts et points forts

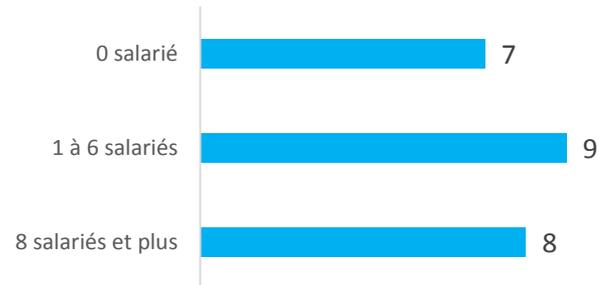
Un tissu économique constitué de **petites entreprises**

Un chiffre d'affaire de plus de **18 millions d'€**

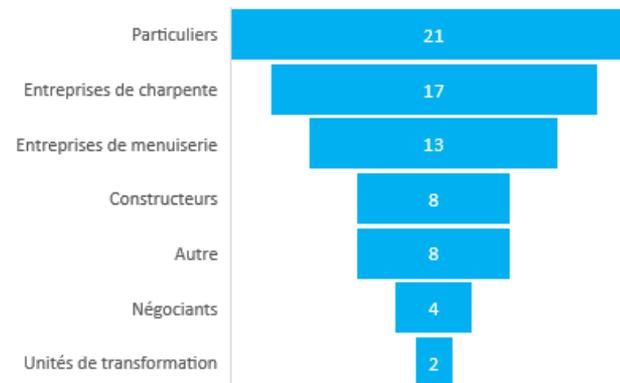
Une clientèle majoritairement **locale**

Une clientèle tournée vers les **particuliers et les entreprises de mise en œuvre**

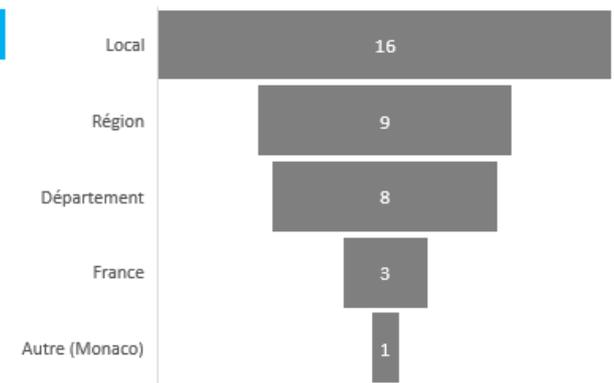
Nombre de scieries par tranche salariale  
Sur 24 répondants



Quels sont vos clients principaux ?  
Sur 23 répondants

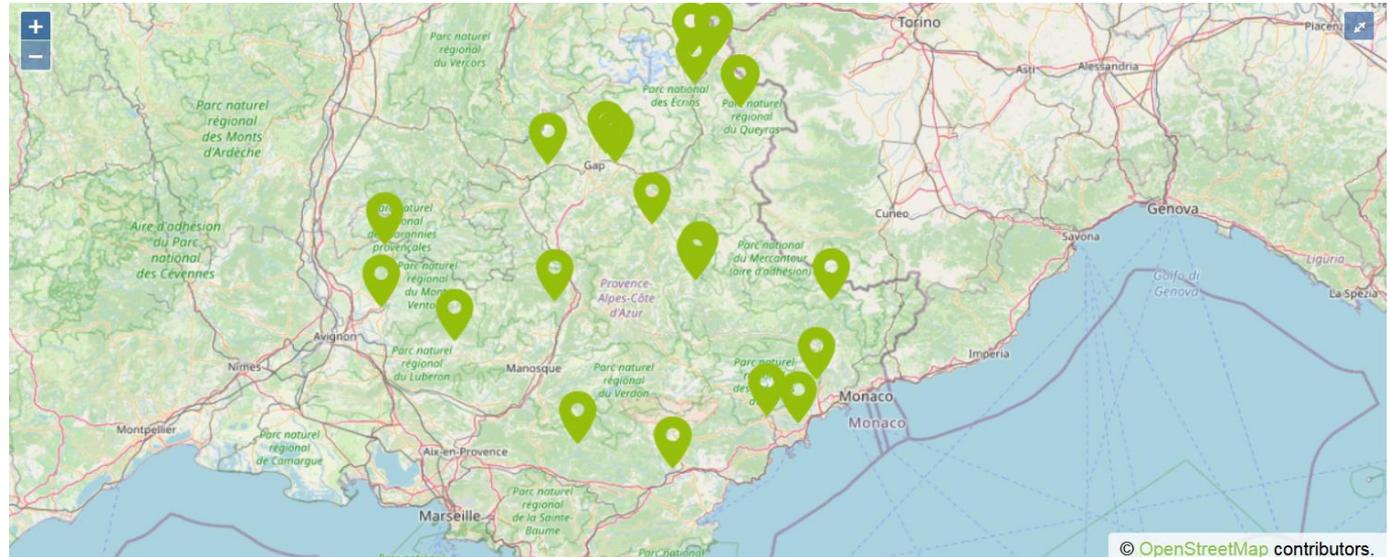


Dans quel périmètre se situent vos clients ?  
Sur 23 répondants



**Un tissu économique concentré dans les départements alpins**

(Source FIBOIS, annuaire des scieries)



## 6 scieries semi-

**industrielles :** volumes sciés annuels supérieurs à 2 000 m<sup>3</sup> avec une partie des outils de production automatisés et des chefs d'entreprise se consacrant au développement industriel



**11 salariés** en moyenne  
(entre 5 sal. et 17 sal.)



Volume entrant en scieries  
**8 300 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 3 000 m<sup>3</sup> et 15 000 m<sup>3</sup>)



**1 800 K€** en moyenne  
(entre 1M€ et 3M€)  
**Poids : 65%**



Volume de sciage produit  
**5 000 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 2 000 m<sup>3</sup> et 7 500 m<sup>3</sup>)

## 7 petites et moyennes

**scieries artisanales :** volumes sciés annuels de 500 m<sup>3</sup> à 2 000 m<sup>3</sup> avec une clientèle de proximité et des outils de production peu automatisés (mais avec des machines « manuelles » entretenues, voire « améliorées »)



**5 salariés** en moyenne  
(entre 2 sal. et 10 sal.)



Volume entrant en scieries  
**2 000 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 1 000 m<sup>3</sup> et 4 400 m<sup>3</sup>)



**580 K€** en moyenne  
(entre 245 K€ et 1500 K€)  
**Poids : 25%**



Volume de sciage produit  
**1 000 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 600 m<sup>3</sup> et 2 700 m<sup>3</sup>)

## 9 très petites scieries

**artisanales :** volumes sciés annuels inférieurs à 500 m<sup>3</sup> avec souvent un fonctionnement saisonnier et pas ou peu de personnel (entreprises unipersonnelles).



**3 salariés** en moyenne  
(entre 0 sal. et 18 sal.\*)



Volume entrant en scieries  
**375 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 50 m<sup>3</sup> et 800 m<sup>3</sup>)



**235 K€** en moyenne  
(entre 22 K€ et 970 K€)  
**Poids : 10%**



Volume de sciage produit  
**245 m<sup>3</sup>** en moyenne  
(entre 40 m<sup>3</sup> et 400 m<sup>3</sup>)

## 2 scieries artisanales mobiles

Données 2019

\* une très petite scierie artisanale a déclaré 18 salariés mais pour l'ensemble de ses activités (sciage et exploitation forestière)

**67 400 m3 / an**

(sur 21 répondants)

Volume entrant dans les scieries pour l'activité de sciage

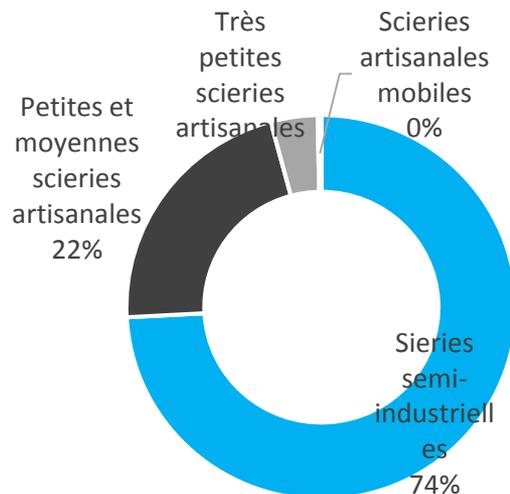
**39 700 m3 / an**

(sur 23 répondants)

Volume de sciage produit par les scieries de la région

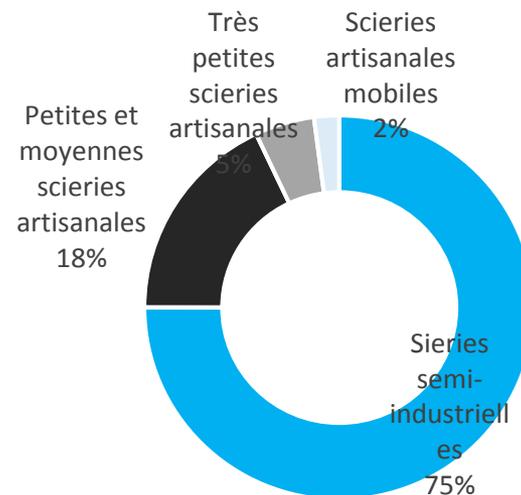
## Répartition du volume entrant total selon la typologie

Sur 21 répondants



## Répartition du volume scié total selon la typologie

Sur 23 répondants



## 6 scieries semi-

**industrielles :** volumes sciés annuels supérieurs à 2 000 m<sup>3</sup> avec une partie des outils de production automatisés et des chefs d'entreprise se consacrant au développement industriel

## 7 petites et moyennes scieries artisanales :

volumes sciés annuels de 500 m<sup>3</sup> à 2 000 m<sup>3</sup> avec une clientèle de proximité et des outils de production peu automatisés (mais avec des machines « manuelles » entretenues, voire « améliorées »)

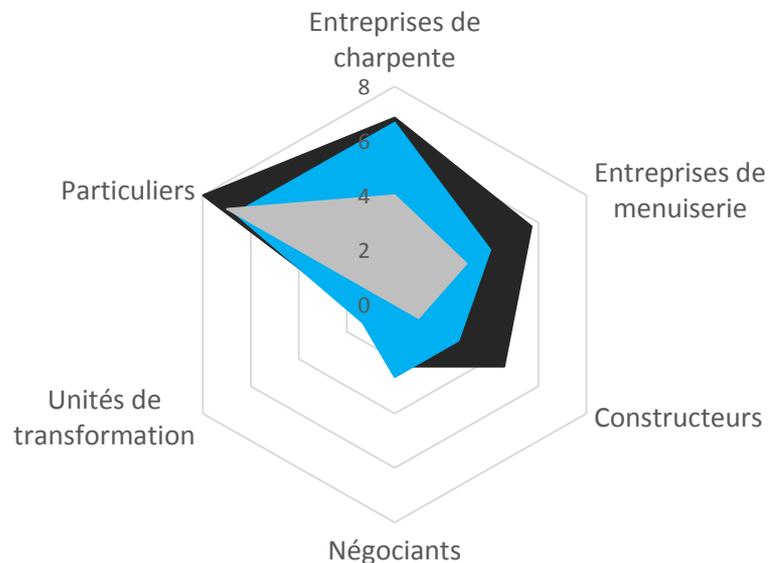
## 9 très petites scieries artisanales :

volumes sciés annuels inférieurs à 500 m<sup>3</sup> avec souvent un fonctionnement saisonnier et pas ou peu de personnel (entreprises unipersonnelles)

## 2 scieries artisanales mobiles

Les principaux clients selon la typologie

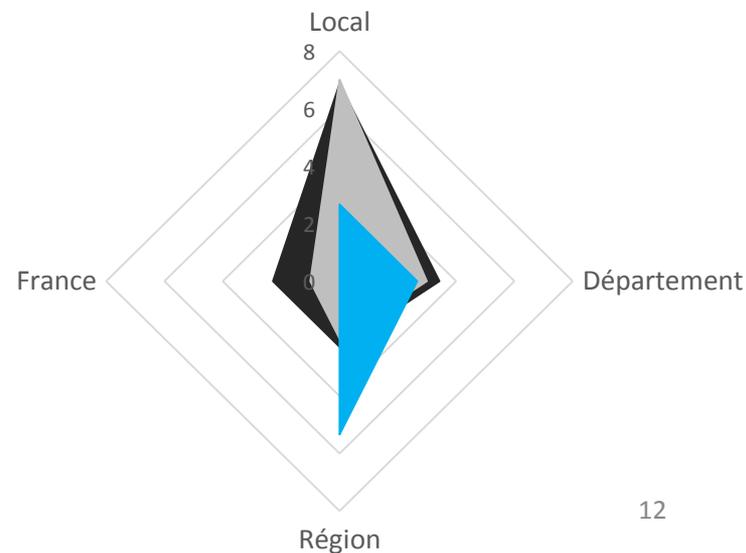
Sur 23 répondants (base 8)



- Petites et moyennes scieries artisanales
- Scieries semi-industrielles
- Très petites scieries artisanales

Le périmètre client selon la typologie

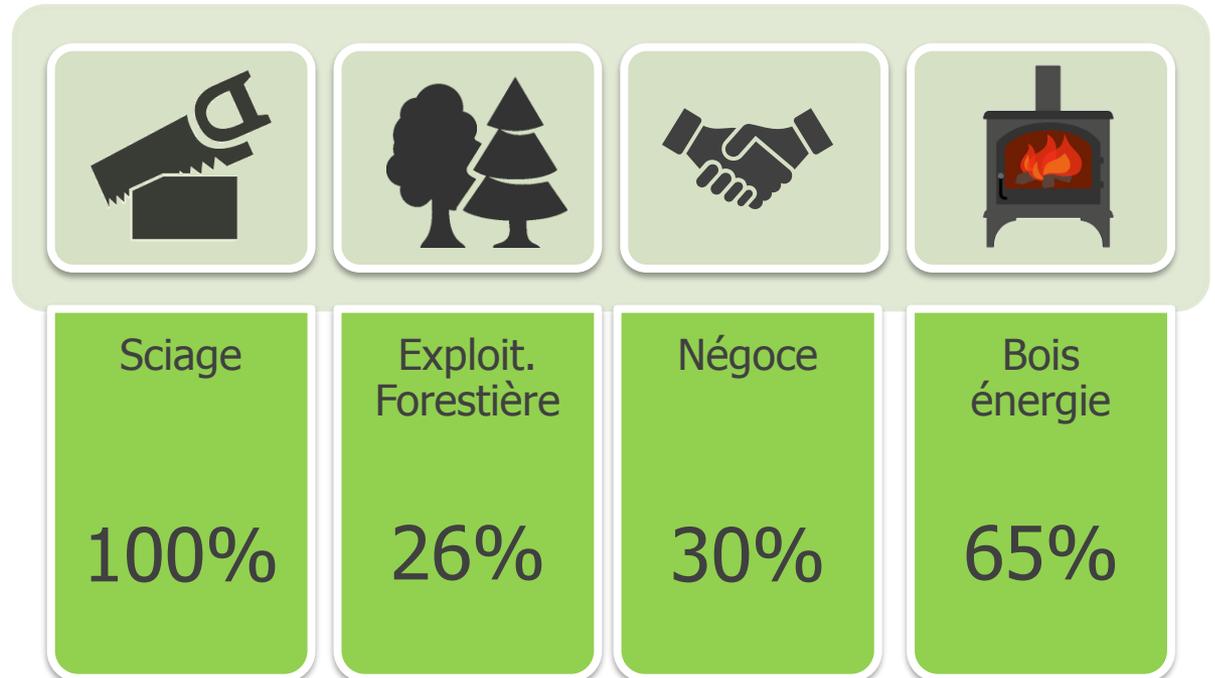
Sur 23 répondants (base 8)



**6 scieries ont une activité d'exploitation forestière** qui leur permettent de couvrir quasiment tous leurs besoins

**7 scieries ont une activité de négoce complémentaire** (pour des produits non transformés par la scierie)

**15 scieries ont une offre en produits bois énergie** Elles sont généralement fabricantes et proposent dans la plupart des cas du bois bûche et/ou des plaquettes ou bois déchiqueté

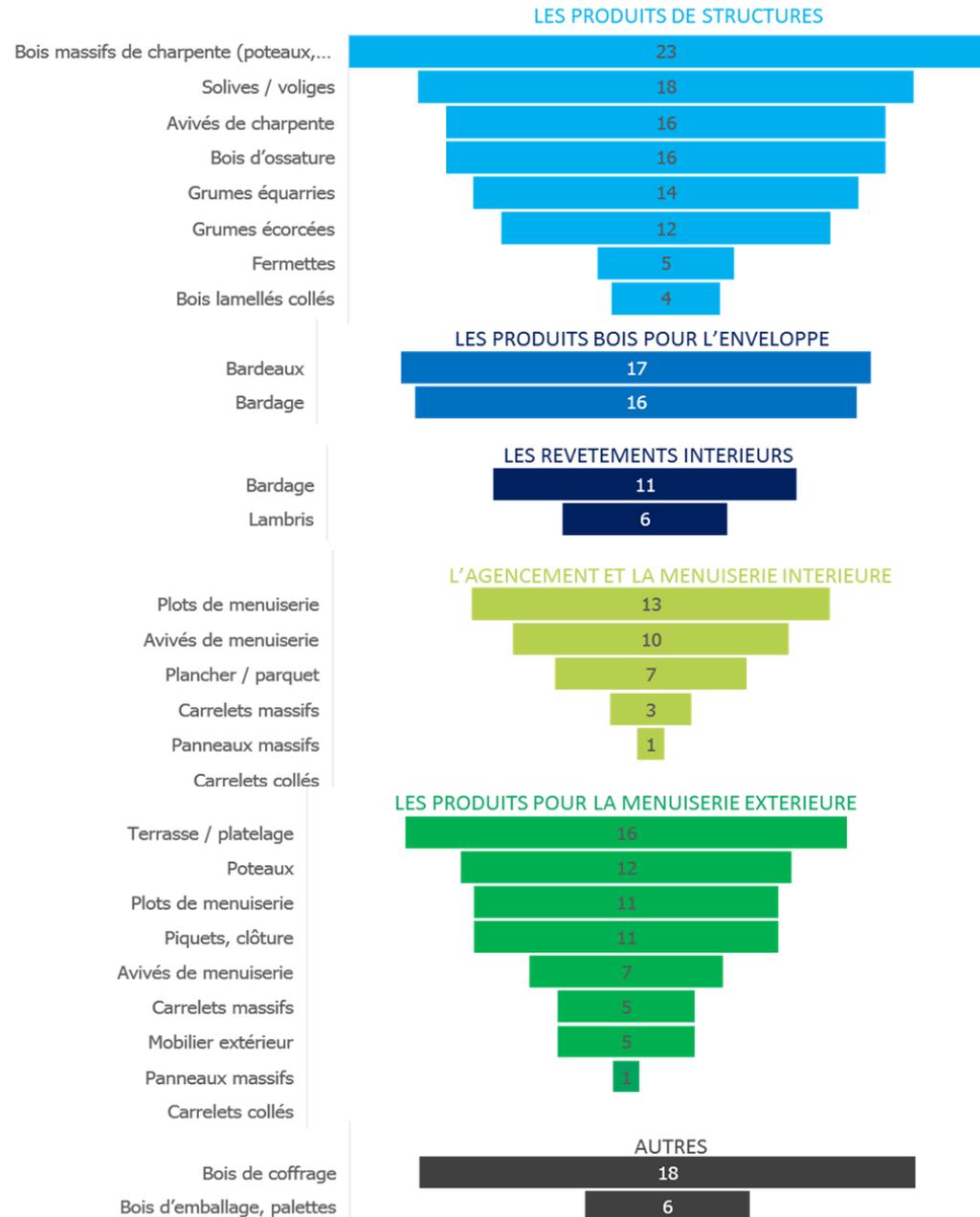


## Une offre en produits de sciage complète

En **cohérence avec la clientèle** des scieurs locaux (particuliers et entreprises de charpente, menuiserie et constructeurs)

Une **carte des produits orientée vers les essences locales** (Sapin, Epicéa, Mélèze) et vers le Douglas

**Les pins : des essences locales relativement peu utilisées**



# Le modèle économique aujourd'hui - **Détail de l'offre en produits de sciage**

Produits	Sapin	Epicéa	Mélèze	Cèdre	Pin sylvestre	Pin noir	Pin Maritime	Pin à crochets	Pin cembro	Pin d'Alep	Douglas	Chêne	Exotique	Autre
<b>LES PRODUITS DE STRUCTURES</b>														
Bois massifs de charpente (poteaux, poutres, chevrons...)	17	11	20	2	5	2		1	1	2	11	2		1
Solives / voliges	11	9	15	2	2	2				1	11	2		1
Avivés de charpente	9	9	13	2	2	2				2	11	2		1
Bois d'ossature	9	8	12	2	3	2		1	1	1	11	1		1
Grumes équarries	7	7	11	2	1	2				1	9	1		1
Grumes écorcées	6	4	10	2	2	1				1	6	1		1
Fermettes	3	1	4	1							3	1		
Bois lamellés collés	2	1	3	1							3	1		
<b>LES PRODUITS BOIS POUR L'ENVELOPPE</b>														
Bardeaux	4	4	16	3	1	1				1	5			1
Bardage	8	5	16	2	2	1		2	1	1	6			1
<b>LES REVETEMENTS INTERIEURS</b>														
Bardage	7	5	11	2	2	1		1		1	4			1
Lambris	4	2	6	1				1			2			
<b>L'AGENCEMENT ET LA MENUISERIE INTERIEURE</b>														
Plots de menuiserie	5	5	10	2	2			1	1		3			3
Avivés de menuiserie	4	3	8	2	1			1	1		3			1
Plancher / parquet	1	1	7					1			1			
Carrelets massifs	2	1	3								2			
Panneaux massifs				1							1			
Carrelets collés														
<b>LES PRODUITS POUR LA MENUISERIE EXTERIEURE</b>														
Terrasse / platelage	4	3	15	2	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1
Poteaux	4	3	11	2	2	2	1	1	1	2	6	1	1	2
Plots de menuiserie	5	4	11	1	1	1				1	4	1		1
Piquets, clôture	2	1	11								3			
Avivés de menuiserie	4	3	7	1	1	1				1	3	1		1
Carrelets massifs	3	1	5								2			
Mobilier extérieur	3	1	5								2			
Panneaux massifs		1	1	1	1	1				1	1			1
Carrelets collés														
<b>AUTRES</b>														
Bois de coffrage	12	5	6		4	2	1	1	1	2	3			
Bois d'emballage, palettes	5	2	2		2	1		1			2			

## **Demande**

entreprises de construction  
et négociants

Les attentes du  
marché sont multiples  
en termes d'essences

**Quels sont les essences de bois que vous achetez et proposez à vos clients ?**

(Nombre d'occurrences)

		<b>Nombre de citations</b>
<b>Essences régionales</b> (100%)	Sapin	10
	Epicéa	16
	Mélèze	22
	Cèdre	3
	Pin	13
<b>Essences françaises</b> (79%)	Douglas	14
	Chêne	7
	Autres	4
<b>Essences exotiques (50%)</b>		11

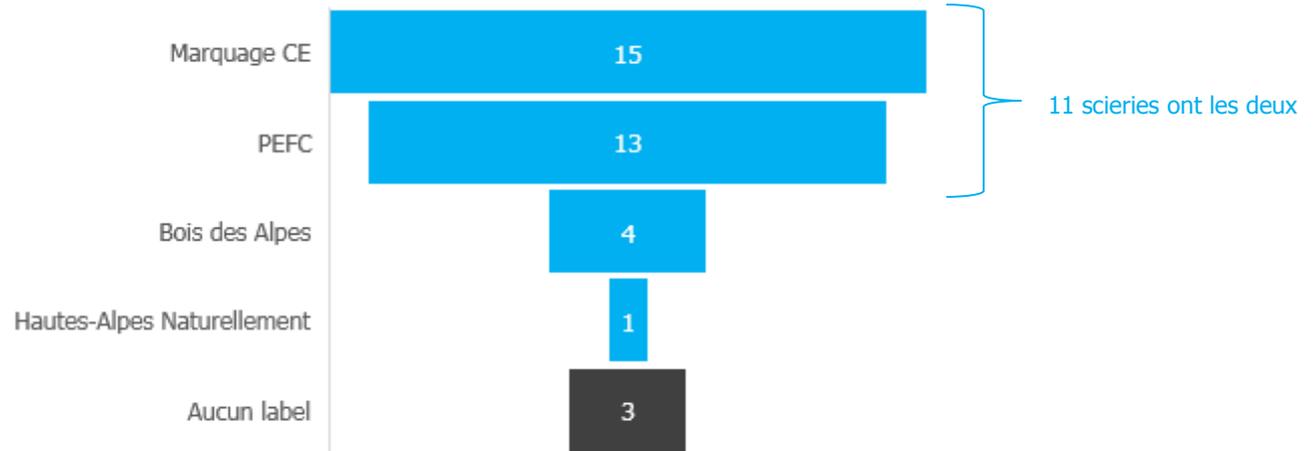
**Le marquage CE et le label PEFC sont largement utilisés par les scieries de la région**

En **cohérence avec la demande** puisque 80% des entreprises de construction et négociants achètent et proposent un bois PEFC

Un **déficit sur la certification Bois des Alpes du côté des scieurs locaux**

## Quels sont vos marques, labels et certifications ?

Sur 20 répondants scieurs



**Demande**  
entreprises de construction  
et négociants

**Quels sont les labels et certifications des bois que vous achetez ou proposez à vos clients ?**

Sur 26 répondants entreprises de construction et négociants

Labellisés  
PEFC



**21**  
entreprises

Labellisés  
FSC



**12**  
entreprises

Certifiés « Bois  
des Alpes »

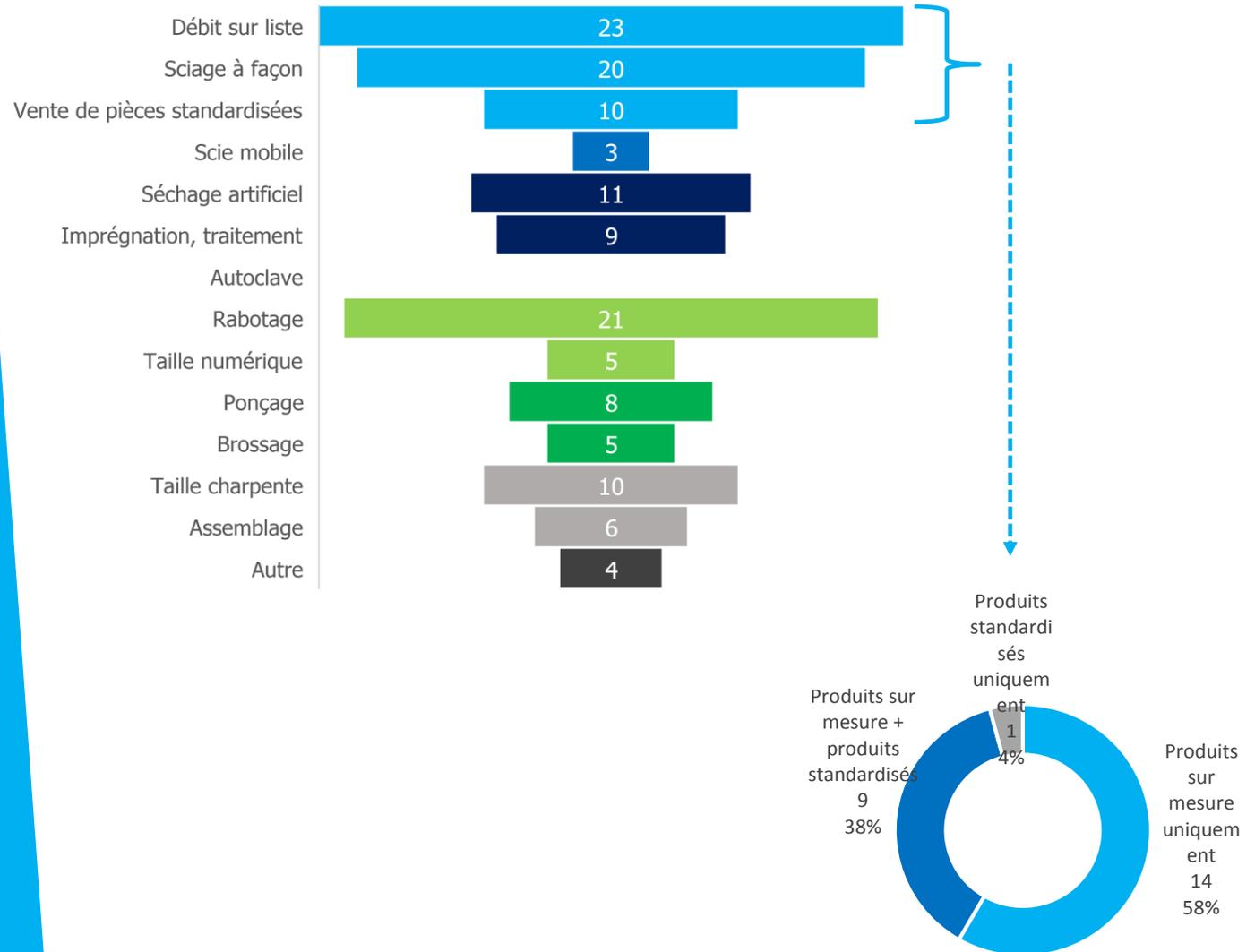


**10**  
entreprises

# Le modèle économique aujourd'hui - **Détail de l'offre en services de sciage**

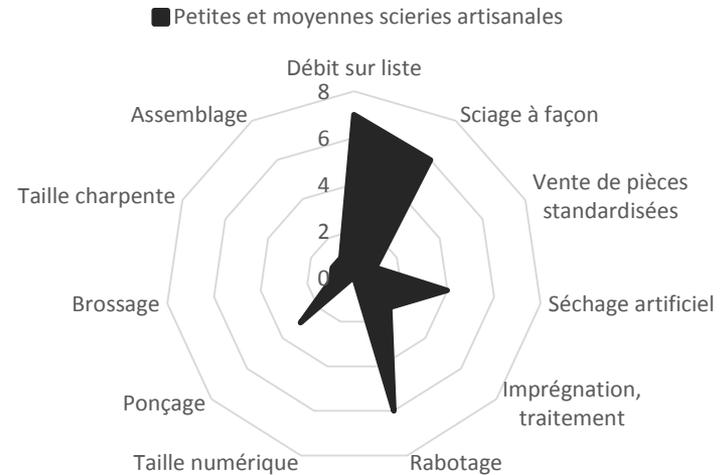
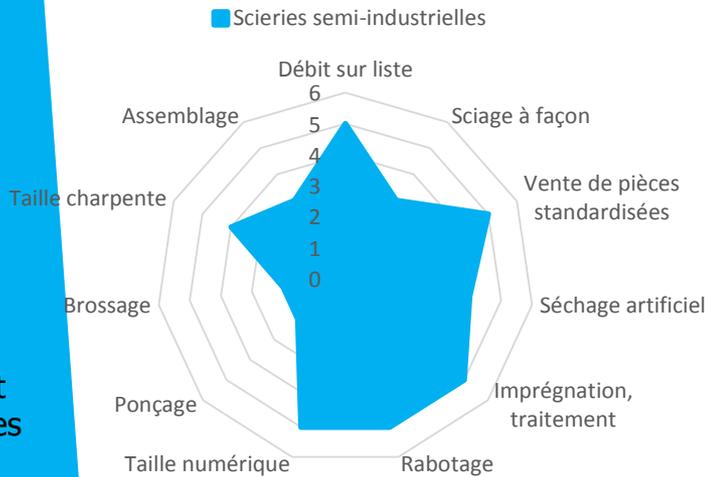
**Une offre de services de sciage spécialisée sur le sur-mesure quel que soit le profil de la scierie**

La vente de produits standardisés est en revanche moins répandue dans la région et concerne 10 scieries

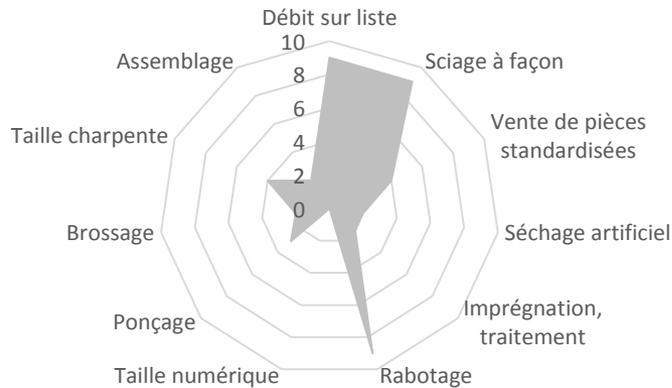


# Le modèle économique aujourd'hui - **Détail de l'offre en services de sciage**

Les scieries semi-industrielles proposent une gamme de services plus large et plus complète que les scieries artisanales mais elles proposent toutes du sur-mesure

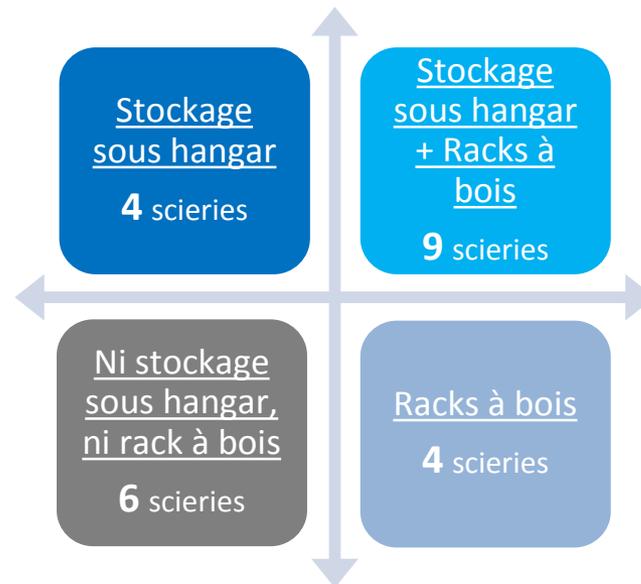


■ Très petites scieries artisanales



## Les modes de stockage proposés par les scieries de la région

(sur 23 répondants)



Une capacité de stockage de près de **21 000 m3**  
(Sur 18 répondants)

### Constat sur les modes de stockage

(pour les produits de sciage)

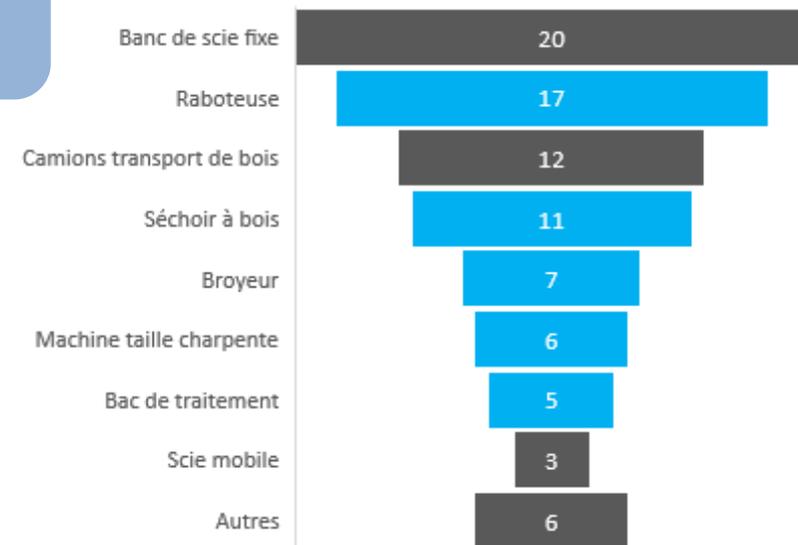
13 scieries stockent le bois scié **sous hangar**

13 scieries stockent le bois scié dans des **racks à bois**

**11 séchoirs** identifiés sur la région

## Les équipements possédés

Sur 23 répondants



## Les points forts vus par les utilisateurs de la filière locale

**Demande**  
entreprises de construction  
et négociants

Pour quelles raisons les entreprises passent-elles  
par les scieurs locaux ?

	Utilisateurs partiels	Utilisateurs fréquents	Ensemble
Prix			<b>5</b>
Qualité			<b>5</b>
Produit sur mesure			<b>6</b>
Rapidité / réactivité / délai			<b>7</b>
Proximité / Relation confiance			<b>7</b>

Entreprises avec relation de proximité / confiance

Carte des produits de sciage complète

Essences locales (Mélèze, Sapin, Epicéa)

Essences française : Douglas

Produits sur mesure

Rapidité / réactivité / Délai

Compensation du surcoût éventuel

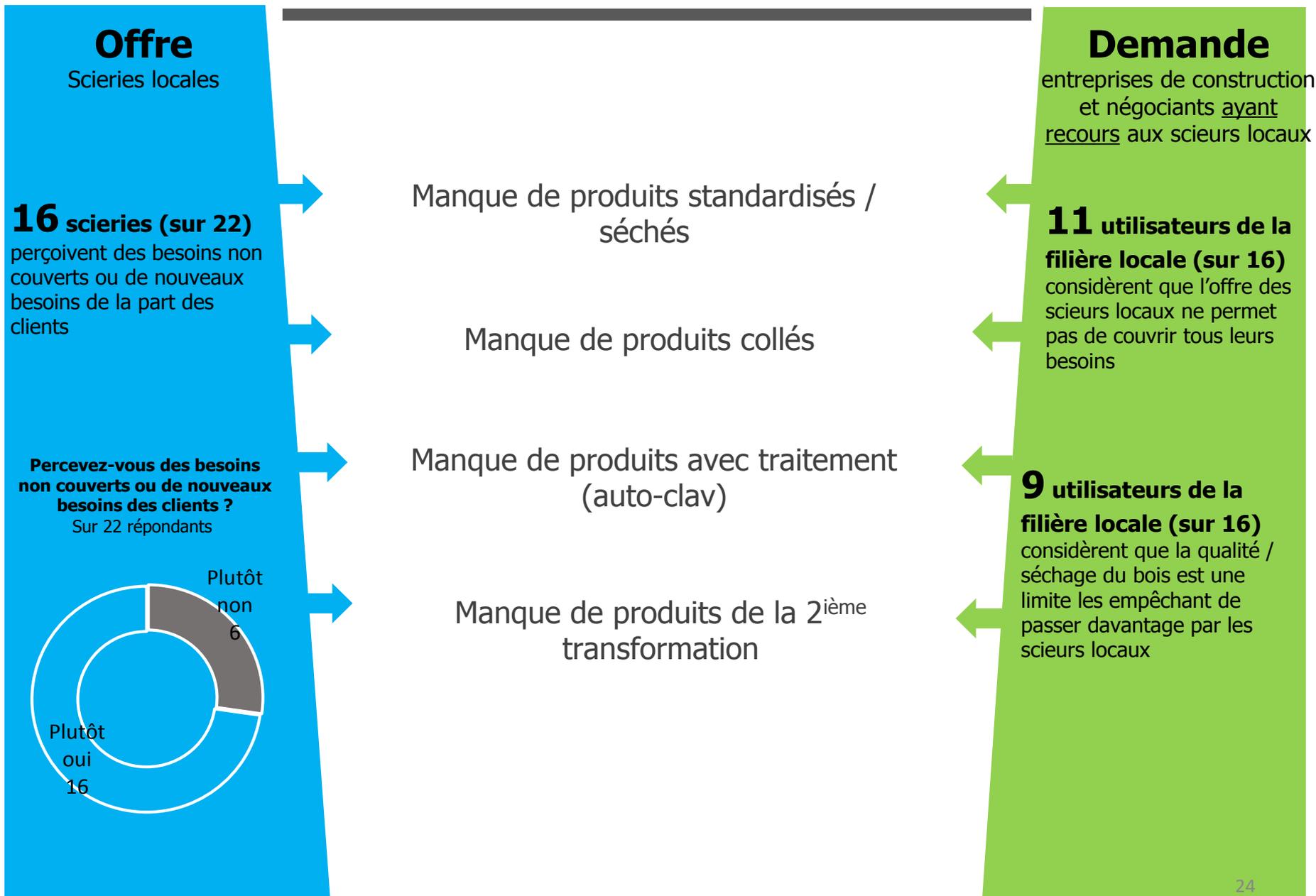
Bois Labellisés PEFC

### **Premiers points faibles identifiés :**

- Essence locale : Pin
- Certification Bois des Alpes
- Marketing / commercial

# Les besoins non couverts par les scieurs locaux

# Analyse de la demande - **Un constat partagé sur l'offre produit**



## Demande

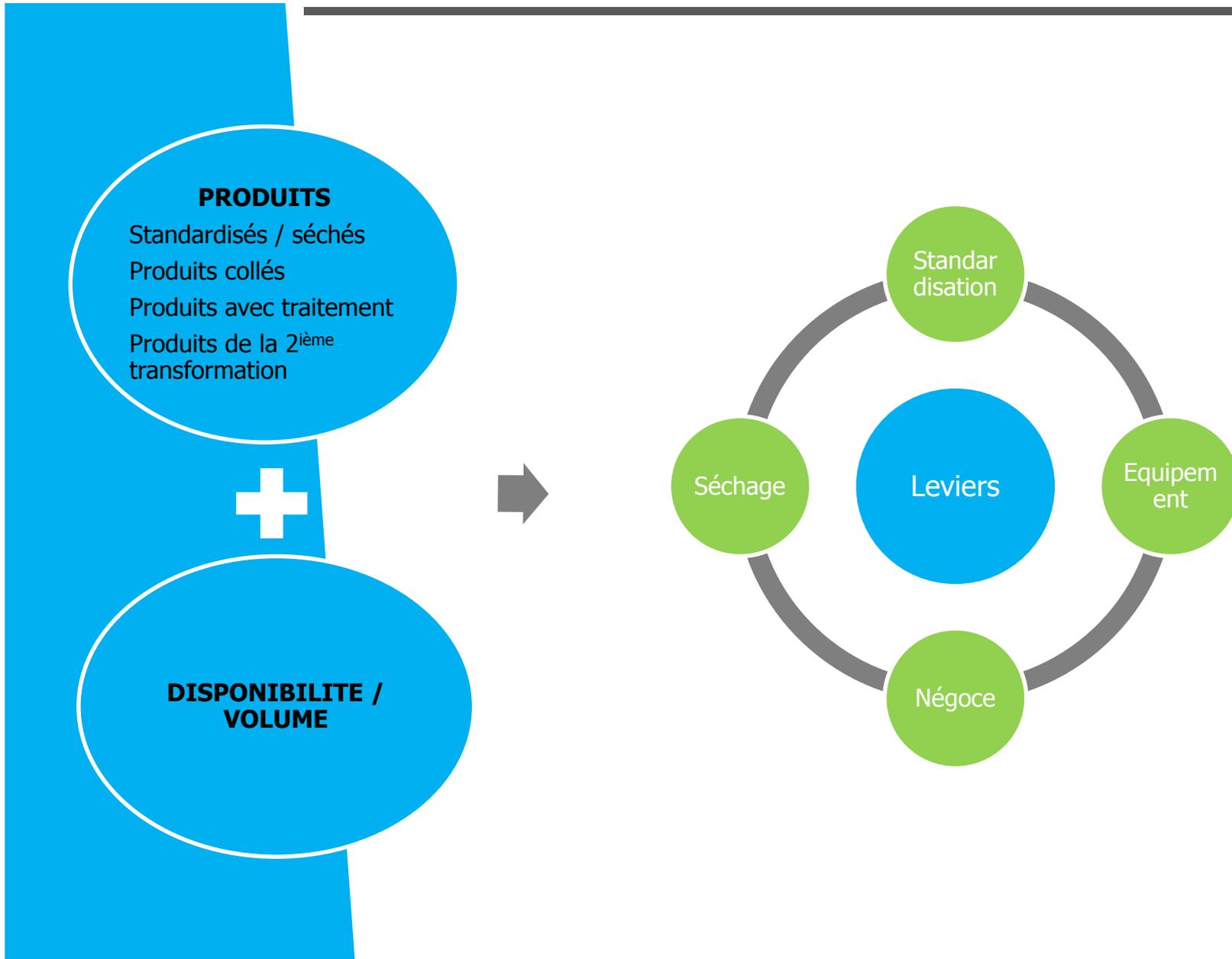
entreprises de construction et négociants n'ayant pas recours aux scieurs locaux

**7 non utilisateurs de la filière locale (sur 10)** mettent en avant le volume pour expliquer leur choix (le prix étant généralement cité en même temps)

**5 utilisateurs de la filière locale (sur 16)** considèrent que la qualité / séchage du bois est une limite les empêchant de passer davantage par les scieurs locaux

Pour quelles raisons les entreprises ne passent-elles pas par les scieurs locaux ?

	5 Négociants	5 Constructeurs	Ensemble
Prix			8
Volume			7
Séchage / Qualité			5
Offre produits			4
Manque de scierie à proximité			2
Autre			3



### Offre

Scieries locales

**Des freins :** La majorité des scieries ne voit pas la standardisation comme une solution d'avenir

« Ce n'est pas notre marché » 11 citations



« Ce n'est pas un modèle économique pour nous » 7 citations



« Il y a des contraintes techniques » 3 citations



« Je ne pense que la standardisation soit la solution pour le développement de la filière bois régional. Il faut réellement garder le sur mesure car les clients sont constamment en train de nous demander des dimensions différentes. »

« Ce n'est pas notre marché, ni notre métier »

« Je ne vois pas trop comment la standardisation des produits issus de la scierie peut aider au développement de la filière. On nous demande principalement du sur mesure, c'est ça qui est recherché vraiment !

« Tout ce que je peux vous dire c'est que les clients tiennent justement à ce côté « sur-mesure », je pense que c'est plutôt ça l'avantage concurrentiel. Si on va vers de la standardisation ça risque d'être compliqué à mettre en place et surtout on va basculer vers l'industrialisation et je ne pense que les scieries régionales soient prêtes pour ça. »

« Je ne suis pas favorable à la standardisation, ça ferait baisser les prix et ça serait difficile de survivre. C'est un marché différent du nôtre. »

« Sur notre marché, ça ne correspond pas aux attentes de nos clients qui veulent du sur mesure. »

« La standardisation va être bénéfique pour les négociants, c'est eux qu'ils veulent avoir ce type de produits. Depuis 20 ans, personne ne me demande du standard. Tout le monde veut du sur mesure »

« On n'est pas assez grand pour faire de la standardisation. Pour faire du standard, il faut tout automatiser et il faut être gros. Ce n'est pas un bon modèle. Si on n'a pas beaucoup de concurrence, c'est justement parce qu'on fait du débit sur liste. L'automatisation, c'est la mort des petites scieries. On ne pourra pas lutter contre une grosse scierie automatisée qui n'a presque pas besoin de personnel. Et puis, ça va contre l'emploi local »

« Avec le mélèze, c'est compliqué de faire des produits standards. On vend déjà tout en « sur mesure ». Les produits standardisés en sapin, ce n'est pas fait pour les petites scieries comme nous »

« La standardisation, ce n'est pas la bonne stratégie aujourd'hui. Au contraire, on est une scierie forte car on fait du débit sur liste. Les scieries qui standardisent ferment car ce n'est pas le bon modèle. Les prix sont trop bas, elles ne tiennent pas. Cela demande de faire de plus en plus de volume et donc de vendre de plus en plus. Cela veut dire de vendre aux négociants qui vont faire baisser les prix. »

### Demande

entreprises de construction et négociants

Un levier de développement mis en avant

## Offre

Scieries locales

### Des opportunités :

- les projets d'acquisition sont significatifs
- **11 scieries** considèrent que la modernisation des équipements est une **étape indispensable** pour augmenter la production et la qualité,

### Mais des freins :

- Notamment celui du financement et des aides

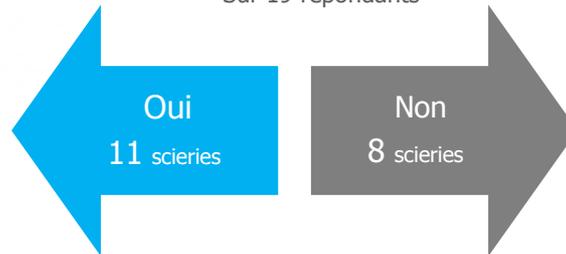
Avez-vous des projets d'acquisition de nouveaux équipements ?

Sur 24 répondants



La modernisation des équipements, une étape indispensable pour augmenter la capacité de production et la qualité ?

Sur 19 répondants



## Demande

entreprises de construction et négociants

**Un levier de développement largement mis en avant**

L'investissement est vu comme une solution pour gagner en qualité notamment de séchage et pour gagner en volume et en compétitivité

## Le développement du négoce, une opportunité pour les scieries

(7 sur 12 répondants),

notamment parmi celles déjà positionnées sur ce marché

Quelle place prendra l'activité de négoce dans votre entreprise ?

Sur 12 répondants

De plus en plus importante

**5** scieries

(dont 3 scieries qui ont déjà une activité de négoce)

Développement à petite échelle

**1** scierie

(qui a déjà une activité de négoce)

La même qu'aujourd'hui

**1** scierie

(qui a déjà une activité de négoce)

Aucune

**5** scieries

# Identification des opportunités et des menaces

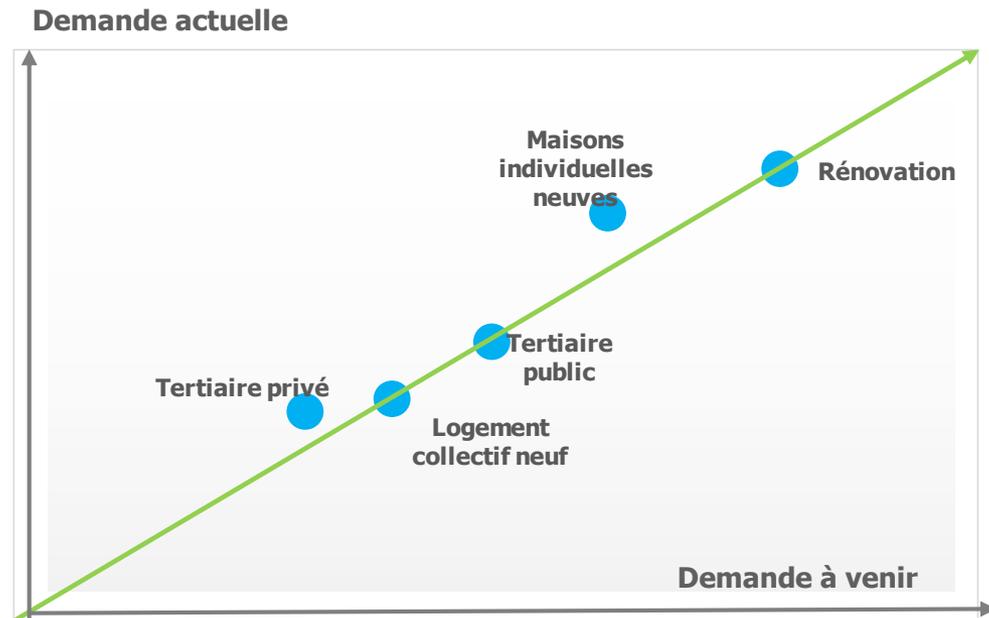
## Opportunité

Pour les entreprises de construction et négociants

**90%** des entreprises anticipent une **croissance** élevée, voire très élevée du marché de la construction bois dans les années à venir

Globalement, les marchés vont poursuivre leur développement selon la tendance actuelle.

La rénovation apparaît comme le marché d'avenir. La maison individuelle neuve est en perte de vitesse et de dynamisme. Le tertiaire public est un marché en ralentissement.



## Menace

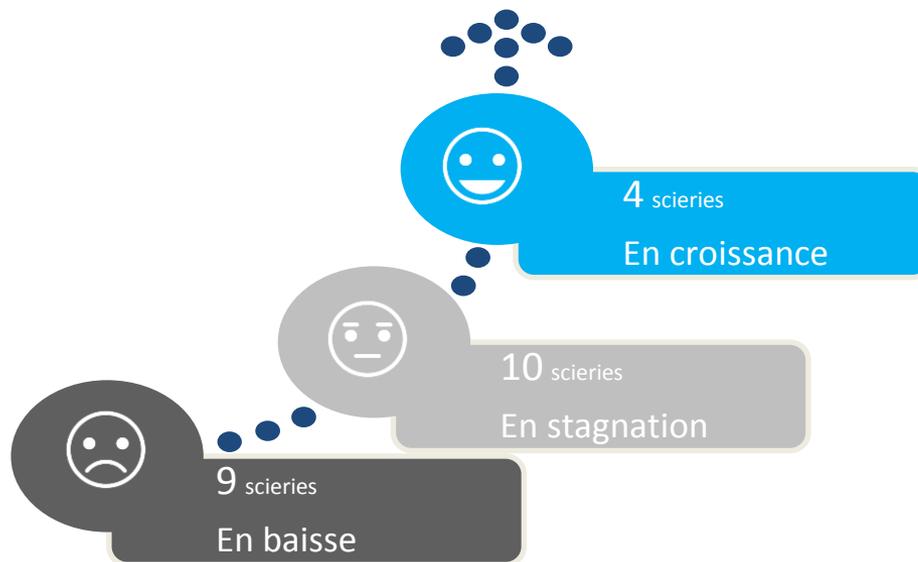
Pour les scieries locales

**Moins de 20%** des scieries pensent que le marché régional est en croissance (4 sur 23 répondants)

**Une majorité de scierie ne prévoit pas de croissance de l'activité**

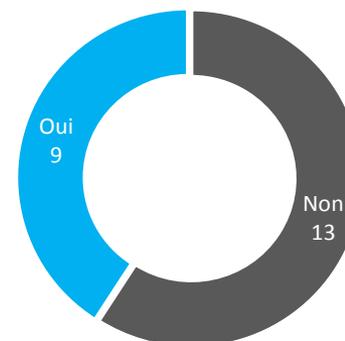
L'activité des scieries en région PACA est-il un marché ... ?

Sur 23 répondants



Pensez-vous que votre activité de sciage va se développer dans les années à venir ?

Sur 22 répondants



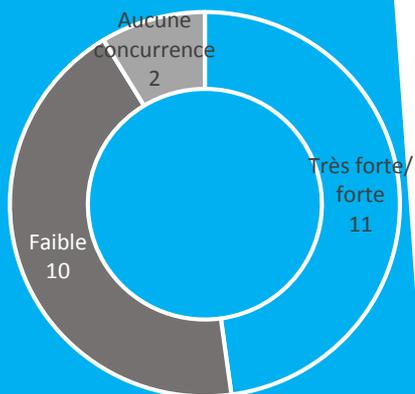
## Menace

Pour les scieries locales

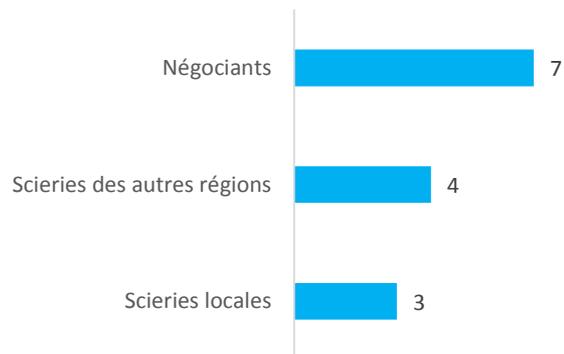
**48%** des scieries pensent que la **concurrence** actuelle **est forte voire très forte** (11 sur 23 répondants)

Cette concurrence provient principalement des négociants et pèse pour l'essentiel sur les produits finis.

**Vous diriez que la concurrence actuelle est ...**  
Sur 23 répondants



**D'où vient cette concurrence ?**  
Sur 10 répondants



**Est-ce une concurrence sur ...**  
Sur 9 répondants



## Menace

Pour les scieries locales

L’approvisionnement :  
un frein majeur à  
l’activité de sciage

**12 scieries** (sur 22)  
déclarent rencontrer  
des problèmes  
d’approvisionnement  
(soit 55%) :

- **De volume/prix**  
(9 citations)
- **De qualité**  
(8 citations)

### Rappel de la situation :

6 scieries ont une activité  
d’exploitation forestière  
12 scieries (sur les 20 ayant  
répondu) préfèrent passer par  
plusieurs types de fournisseurs.  
La solution la plus fréquente  
combine exploitants et ONF.

### Qu’est-ce qui freine actuellement votre activité de sciage ?

Sur 22 répondants



### Rencontrez-vous des problèmes d’approvisionnement ?

Sur 22 répondants



## Menace

Pour les scieries locales

Les leviers pour améliorer l'accès à la ressource et/ou sa qualité sont de 2 ordres :

### Une meilleure gestion de la ressource (8 citations)

« Et d'une manière générale pour l'ensemble de la région, **l'exploitation et la gestion des forêts doit être encore plus surveillée.** »

« La **gestion forestière doit être plus sérieuse et ferme.** Il faudrait **replanter.** L'ONF n'a presque plus de bois à proposer. »

« Après **les forêts pourraient toujours être mieux gérées** mais ça c'est pareil dans tous les domaines, on peut toujours faire mieux. »

« Il faudrait peut-être **replanter, investir et mieux gérer les forêts** en effet pour éviter une pénurie de ressources d'ici quelques années. »

« Il faut **planter** des arbres et **mieux gérer** les exploitations et les forêts. »

« Il faudrait une **meilleure gestion** de la part de l'ONF »

« S'ils avaient été **mieux géré, récolté au bon moment,** ils seraient de meilleure qualité. »

« **Reboiser** un peu si ce n'est pas trop tard »

### Des actions pour la filière locale (4 citations)

« Il faut que l'ONF propose **en priorité aux scieries locales** »

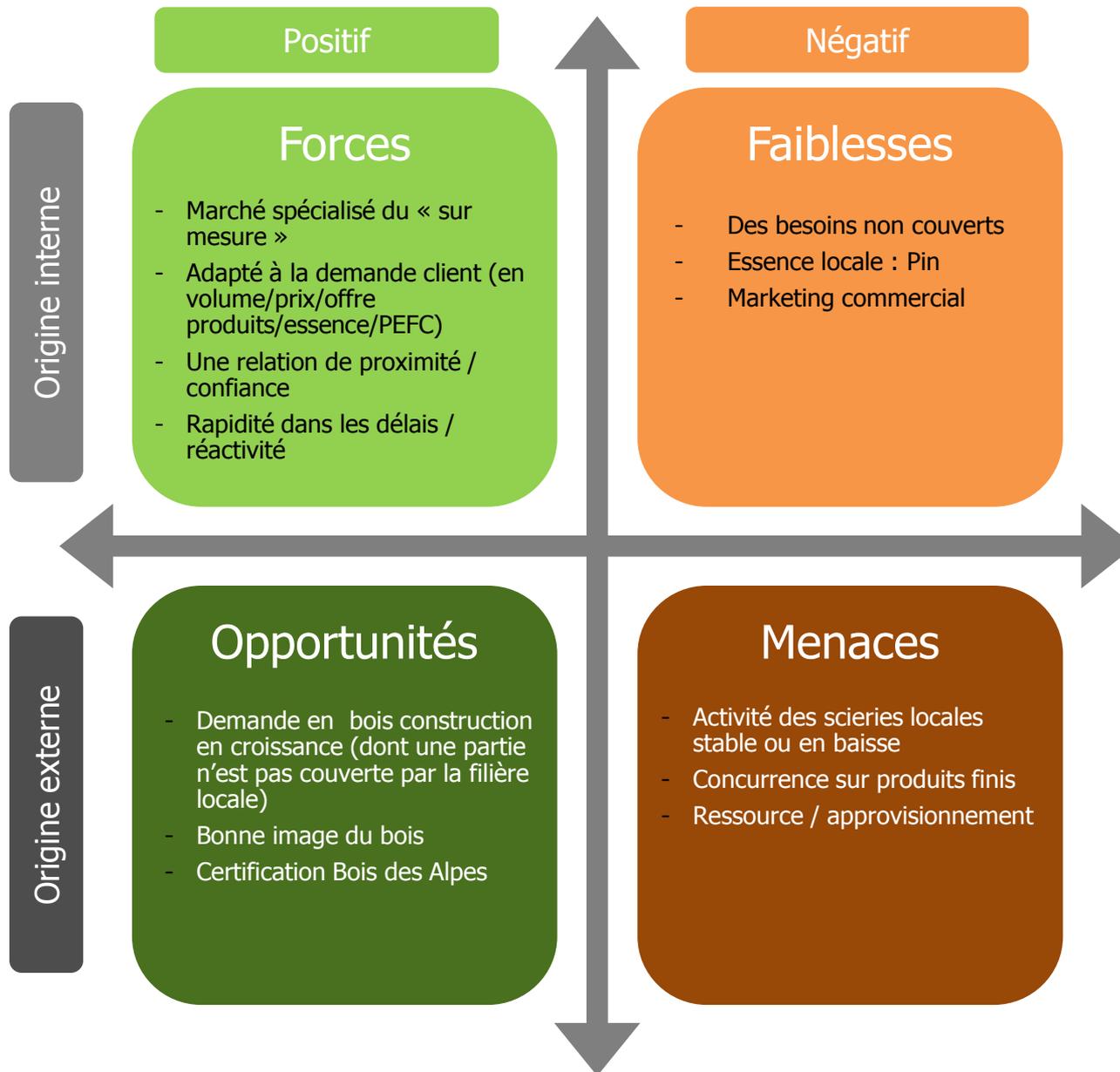
« Il faudrait pouvoir **privilégier le local** et ses entreprises »

« Il faudrait organiser une **meilleure communication** entre élagueur / forestiers et scieurs afin de sauver certaines essences »

« Trouver des moyens de **mieux communiquer** avec l'ONF par exemple »

Conclusion : la matrice de SWOT

# La matrice de SWOT



Analyse de la filière bois : quels leviers ?

## Offre

Scieries locales

La mutualisation comme solution d'avenir ...

→ **une idée qui ne fait pas l'unanimité**

## Demande

entreprises de construction et négociants

**Un levier de développement de leur marché**

La mutualisation (regroupement, coopérative, achats groupés ...) est-elle une solution d'avenir ?  
Sur 21 répondants

Plutôt oui

7 scieries

Plutôt non

14 scieries

- Pour des raisons géographiques
- Pour d'autres raisons, notamment les mauvaises expériences

## Offre

Scieries locales

Levier de développement

**Renforcer l'attractivité des métiers**

### Problème d'attractivité et difficultés de recrutement

« C'est vrai que ce ne sont pas des métiers très valorisés à l'heure actuelle, un travail de communication et de sensibilisation pourrait être fait là-dessus. Après en termes de formation, pour moi ce n'est pas un levier prioritaire pour le développement de la filière. La majorité des scieurs que je connais savent travailler correctement. »

« Avant de parler ou d'envisager des formations, il faudrait déjà qu'il y ait du monde pour venir bosser. Plus personne ne veut travailler dans le bois. »

« Il faut certes que les travailleurs du bois soient bien formés, mais cette formation peut très bien s'effectuer en interne, au sein de l'entreprise, de la scierie. Je ne pense pas que ce soit la priorité pour le développement de la filière mais c'est vrai que c'est un métier difficile et qui n'est pas très connu et plébiscité. »

« Pas assez de scierie pour former des gens et leur assurer un emploi à la clé. Mais énormes problèmes pour recruter tout comme les autres entreprises pas plus, comme tous les métiers manuels. »

« Formation sur le tas si nécessaire mais pas de recrutement prévu pour le moment. Le problème est surtout de trouver des gens motivés et sérieux comme pour les autres entreprises. »

## Demande

entreprises de construction et négociants

Levier de développement

**Poursuivre les efforts de formation** pour les scieurs, les entreprises de mise en œuvre, maîtrise d'œuvre

## Offre

Scieries locales

La communication ...  
**→ une nécessité pour valoriser la filière**



« Pour valoriser l'offre locale » 5 citations



« Pour améliorer l'image du bois et apporter une culture bois dans la région » 5 citations



« "Il faudrait tout d'abord une communication pour informer de l'offre de scieries locales dans la région, valoriser la filière passe par le développement d'une « culture bois » au sein de la région, et ça me semble assez compliqué pour l'instant. »

« Oui la communication c'est une bonne chose ! Il faudrait que les gens comprennent ce qu'on fait et arrêtent de voir uniquement les nuisances. Après comment faire, je n'en ai pas la moindre idée malheureusement. »

« Peut-être devrait on mieux communiquer vers les particuliers qui n'ont pas le réflexe d'aller à la scierie. Ils vont plus facilement au négoce. »

« Il faut surtout mettre en avant les bois locaux. Mais sinon, on n'a pas mauvaise presse et on est connu. L'enjeu c'est le client, c'est lui qui détermine le marché et aussi les tarifs

« S'il faut communiquer c'est auprès du client final. Il faut leur expliquer qu'on a du bois de bonne qualité en local »

« Il est difficile de développer « la culture et la pensée bois » dans notre région. Ce n'est pas dans son ADN. Mais il faut tenter bien évidemment. »

« Il faut en effet sensibiliser et informer le client final sur la filière bois, les possibilités de ce matériau et tous les avantages qu'il offre. Il faut aussi instaurer ou renforcer la communication entre professionnels de la filière bois en région. Je ne sais pas trop par quels moyens, peut-être des réunions régulières avec une diversité d'acteurs. »

« Ce n'est pas le principal levier ou l'unique action à mettre en œuvre mais il ne peut y avoir que des avantages à faire de la sensibilisation auprès des demandeurs publics, des maîtres d'œuvre ou architectes. De la communication auprès des particuliers pourrait peut-être rassurer sur le matériau, sortir un peu de ce côté « maison des trois petits cochons ». Après il faut garder à l'esprit que la région PACA n'est pas connue pour le bois et que la culture bois n'y est pas beaucoup développée. C'est compliqué de faire changer les mentalités.

« La communication publique sur le bois et le fait que ce soit normal que le bois est imparfait, serait utile. En particulier sur les aménagements extérieurs afin de valoriser le bois local plutôt que le bois qui vient de loin. »

« Il y a toujours cette image de la maison des trois petits cochons qu'il faut effacer. »

## Demande

entreprises de construction et négociants

Communiquer et sensibiliser de manière générale et à destination de la maîtrise d'ouvrage et de la maîtrise d'œuvre