



Bois résineux

Sapin pectiné : une étude de marché pour identifier de nouveaux débouchés

Le 11 avril dans les locaux de la chambre d'agriculture du Rhône, Fibois Auvergne-Rhône-Alpes proposait une restitution de son étude de marché sur le sapin pectiné. Les trois experts mandatés par l'interprofession pour explorer de nouvelles pistes de valorisation de cette essence abondante dans les forêts régionales ont présenté les conclusions de leurs travaux dont l'objectif était d'identifier des couples marchés/produits et d'étudier cette problématique au prisme d'une approche par la compétence.

Le sapin pectiné est une essence abondante dans les forêts françaises. Avec 180 millions de m³, ce serait même la seconde en stock sur pied derrière l'épicéa d'après les chiffres communiqués le 11 avril par les trois membres de la Société des experts bois (Seb) retenus par Fibois Auvergne-Rhône-Alpes pour réaliser une étude sur ses marchés potentiels de valorisation (1).

«Sur les 470 millions de m³ de bois que concentrent les forêts de la région Auvergne-Rhône-Alpes, le volume de sapin blanc représente quelque 80 millions de m³», expliquait en préambule Anaïs Laffont, chargée de mission approvisionnement / 1^{re} transformation pour Fibois Aura.

Aux côtés d'Anaïs Laffont, chargée de mission pour Fibois Aura, les trois membres de la Seb mandatés par l'interprofession ont présenté le 11 avril à la Tour-de-Salvagny leurs recommandations pour trouver de nouveaux débouchés à la valorisation du sapin blanc.



Pour cette étude pilotée avec l'appui de Fibois 38, l'interprofession régionale s'était fixé l'objectif de proposer une analyse de marché à visée opérationnelle (2). Dans cette logique, l'équipe mandatée s'est donc appliquée à mettre en exergue les points de contexte favorables à l'apparition de nouveaux débouchés pour l'utilisation du sapin pectiné. «Les échanges commerciaux internationaux de bois ont doublé en 15 ans et les besoins des marchés seront croissants dans les prochaines années», expliquait Emmanuel Groutel, expert en stratégie et marchés internationaux. «Avec un accroissement naturel d'environ un million de m³ par an, la disponibilité du sapin pectiné est forte. Disponibilité qu'il convient de mettre en regard des bouleversements que connaissent les autres essences, caractérisés par une évolution inquiétante de la situation sanitaire de l'épicéa avec les attaques de scolytes, une diminution durable de la disponibilité du

peuplier, ou la chute des volumes enregistrés pour le pin sylvestre.»

Vers des produits normés

Dans la perspective d'identifier des couples marchés/produits et de définir une approche par la compétence pour répondre à la double demande de Fibois Aura, l'étude présentée formulait une série de recommandations orchestrées en cinq catégories : forêt, industrie, commerce/produits, marketing, et innovation (lire par ailleurs le Zoom : «Les recommandations de l'étude en détail»). Si le sapin pectiné alimente aujourd'hui essentiellement les marchés du coffrage, de la charpente traditionnelle et dans une moindre mesure celui de l'emballage, les trois membres de la société des experts bois proposaient aux professionnels présents de se pencher sur la fabrication de produits séchés non structurels, l'axe de développement prioritaire identifié

par leurs travaux. «Cet axe peut constituer une opportunité de nouveaux débouchés pour le sapin blanc, à condition de réussir à créer une identité propre à cette essence et à maîtriser son séchage. La capacité à sécher correctement le sapin est la principale clé technique pour conquérir de nouveaux marchés car il est nécessaire de fournir des produits normés», précisait Pierre Gay, expert en transformation du bois et des projets d'implantation. «Il est aussi important de favoriser l'approche collaborative avec des architectes et des designers sur l'innovation produits, de développer une communication adaptée au positionnement du sapin blanc ou encore de bénéficier des possibilités données par les bois modifiés.» Dans la salle, les professionnels présents, et notamment ceux de la première transformation, arguaient que les freins à la valorisation du sapin pectiné relevaient davantage de l'hétérogénéité des qualités rencontrées à l'ouverture des grumes que de réelles difficultés techniques à transformer cette essence. Un point sur lequel se retrouvait l'ensemble des présents, Pierre Gay comparant cette ressource, et notamment les plus gros sujets, à «un Kinder surprise. Soit on a la crème, soit c'est catastrophique».

Quelle équation économique ?

Dans l'assistance, les scieurs présents soulignaient aussi toute la difficulté rencontrée pour atteindre une rentabilité économique avec le sapin blanc alors même que ses utilisations actuelles diffèrent peu de celles offertes par une essence comme l'épicéa. «Chaque fois que nous traitons du sapin, cela engendre un coût supplémentaire», lançait ainsi l'un des professionnels. Parmi les principaux facteurs incriminés, l'étape du séchage est régulièrement pointée du doigt, que ce soit pour les difficultés techniques qu'elle engendre ou pour les

En Auvergne-Rhône-Alpes, le volume de sapin pectiné en forêt s'élève à 80 millions de m³.



✓ ZOOM

Les recommandations de l'étude en détail

• Forêt

- informer les propriétaires sur la baisse de valeur des gros et très gros sapins par rapport aux diamètres plus faibles ;
- ajuster les prix des grumes de très gros bois à la juste valeur ;
- séparer gros et très gros bois en forêt et explorer les pistes de tri et de billonnage en forêt.

• Industrie

- réaliser un projet pilote de sciage des très gros bois avec des scies forestières pour évaluer de manière objective la valeur de la ressource sur pied ;
- développer le concept de scierie 4.0 ;
- développer la maîtrise du séchage pour accéder à des marchés à forte valeur ajoutée ;
- mettre en place des groupes de travail «sapin» avec créateurs et transformateurs autour de thématiques telles que l'intelligence constructive et la création de produits techniques, la décoration et l'architecture d'intérieure.

• Commerce et produits

- vendre des très gros bois en grumes ;
- mettre en place une cellule de veille sur les marchés de la zone Mena (Moyen-Orient et Afrique du Nord) ;
- produits de niches : clears, planches larges, cercueils ;
- viser la construction de bâtiments agricoles ;
- concevoir des produits techniques (collés ou cloués).

• Marketing

- réaliser des fiches produits sur le sapin (qualités, ressource et potentiels usages) ;
- marketer le sapin seul sur un axe vert (mais pas d'AOC sapin) ;
- aller vers des produits normés et rassurants ;
- lancer des ouvrages de proximité (halls, marchés couverts...) ;
- identifier et répondre aux conditions à l'expansion du sapin dans la construction ;
- renforcer une approche groupée des marchés.

• Innovation

- poursuivre les travaux initiés en Auvergne sur la possibilité d'implantation d'une usine de déroulage ;
- normer le produit, rassurer le client ;
- travailler sur une image de matériau fiable et rassurant ;
- approfondir les tests en bois thermomodifiés ;
- être attentif aux voies de recherche.

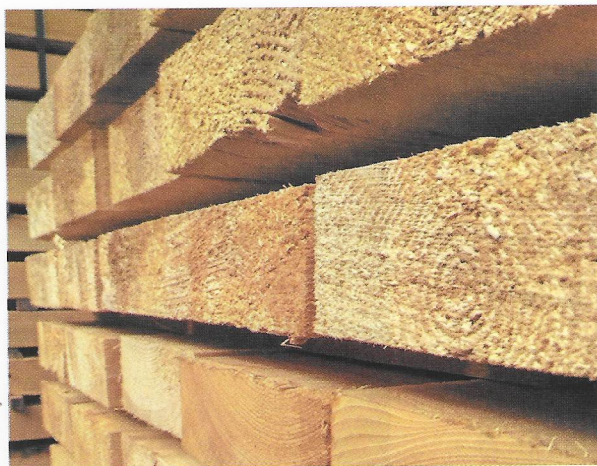


contraintes économiques qu'elle implique. «Il faudrait trouver un système qui permette de scier et sécher le sapin pour au final arriver à des prix de ventes qui soient concurrentiels avec le douglas et l'épicéa», ajoutait un professionnel.

Dans ce domaine, l'étude préconise d'aller vers du séchage basse température. Une vision partagée par les dirigeants de l'entreprise Cathild dont l'intervention dans le cadre de cette restitution d'étude aura permis d'apporter un éclairage supplémentaire sur la problématique. «Si en finalité les usages sont un peu les mêmes entre l'épicéa et le sapin, il est néanmoins important de considérer dès le départ le sapin comme un produit à part entière», soulignait ainsi les représentants du fabricant de séchoirs. «L'erreur, c'est d'avoir voulu le traiter jusqu'ici comme un épicéa. Le sapin, c'est certes un résineux, mais il faut presque le considérer comme un feuillu pour le séchage.» Au cours de son intervention, l'entreprise a ainsi expliqué qu'il était avec sa technologie tout à fait possible de sécher conjointement du sapin et de l'épicéa dans ses séchoirs à grande capacité et d'obtenir pour le sapin des taux d'humidité constants de 13% dans les produits concernés. Le fabricant a néanmoins convenu que l'installation d'un tel équipement supposait un investissement significatif pour une entreprise. «C'est comme dans l'orfèvrerie, moins le produit a de valeur, plus l'équipement est cher pour le traiter», précisait les dirigeants de l'entreprise Cathild.

Innover pour aller plus loin

Sans mauvais jeu de mots, la question de la valorisation du sapin pectiné est doublement épineuse dans la mesure où plus de 35% des stocks en forêt seraient constitués de gros, voire de très gros bois. C'est-à-dire de bois plus coûteux à transformer et dont les professionnels considèrent que les ca-



ractéristiques intrinsèques au fil des ans ne pourront que répondre de moins en moins à leurs attentes et à celles du marché, sans compter les problématiques sylvicoles que leur présence en forêt sous-tend en matière de renouvellement des peuplements. Dans ce contexte, l'étude commanditée par Fibois Aura prend tout son sens, ces travaux s'inscrivant dans le cadre d'un programme multi-actions autour du sapin, conduit avec le réseau territorial d'interprofessions d'Auvergne-Rhône-Alpes, et soutenu par la région Aura, le ministère de l'Agriculture, et l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie. Preuve de l'intérêt réel que suscite la valorisation de cette essence même au-delà de la région Aura, voire des frontières du territoire français,

Pour le sapin blanc, l'étude préconise de se pencher sur le système du séchage basse température.

Le développement d'outils de sciage ultra-connectés et automatisés ou le déroulage en substitution d'autres essences en tension sont deux pistes évoquées par l'étude pour améliorer les débouchés.



les membres de la Seb citaient quelques exemples de recherches en cours, notamment en Suisse. «Dans ce domaine, l'École supérieure du bois de Bienne travaille actuellement sur l'imprégnation du sapin avec de l'acide lactique dont les molécules ont la propriété de pouvoir migrer dans l'eau, sachant que l'une des caractéristiques du sapin est d'être déjà gorgé d'eau», expliquait Clément Chevignon, expert en certification de chaîne de contrôle et logistique. «À ce stade, ce procédé laisse apparaître un changement de couleur puisque le bois fonce mais aussi une amélioration de la durabilité et un avantage certain pour le sapin car les résultats obtenus lors de tests équivalents sur de l'épicéa n'ont pas été probants.» Au-delà donc des recommandations de cette étude qui préconise d'utiliser le sapin blanc pour la fabrication de produits non-structuraux séchés, on voit que d'autres travaux existent et pourraient à terme donner eux aussi de nouvelles perspectives de valorisation à cette essence. Quoi qu'il en soit, dans ce domaine comme dans d'autres, la filière ne pourra sans doute pas faire l'économie d'une démarche marketing pour conférer, si ce n'est une image, au moins un positionnement fort à ce bois de sapin et à ses produits. Le développement d'outils de sciage ultra-connectés et automatisés ou le déroulage en substitution d'autres essences en tension sont deux pistes évoquées par l'étude pour redorer son blason auprès des professionnels. Une étude qui souligne aussi que la construction de quelques ouvrages emblématiques de proximité en sapin blanc ne serait sans doute pas de trop pour redonner quelques couleurs à cette essence auprès du grand public.

Sylvain Devun

(1) Clément Chevignon, expert en certification de chaîne de contrôle et logistique (IKWIB) ; Pierre Gay, expert en transformation du bois et des projets d'implantation (PG consultants) ; Emmanuel Groutel, expert en stratégie et marchés internationaux (Wale).

(2) Une synthèse de l'étude est disponible sur le site www.fibois-aura.org