



FIBOIS
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



11^{ème} CONGRÈS
APROVALBOIS
by **FIBOIS**
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ
23/24 NOV. DIJON

LA FILIÈRE
FORÊT-BOIS
AU  DE L'ÉCONOMIE
DEMAIN
PERSPECTIVES SUR LES MARCHÉS,
L'EMPLOI, LES ATTENTES DE LA SOCIÉTÉ

LES ACTES du 11^{ème} CONGRÈS



La filière forêt-bois manifeste sa confiance dans l'avenir

Les 23 et 24 novembre, la filière forêt-bois s'est réunie à Dijon pour débattre de sa place dans l'économie de demain, une occasion rêvée pour pointer les forces et les faiblesses d'une filière qui doute parfois de ses capacités à relever les enjeux du XXI^e siècle. À l'heure du bilan, les échanges suscités par les quatre tables rondes ne laissent pas de place au doute : la filière peut avoir confiance dans son avenir car elle dispose des atouts pour réussir et occuper une place centrale dans l'économie.

L'interprofession Fibois Bourgogne-Franche-Comté, organisatrice du congrès, souhaitait en préambule replacer la filière dans son contexte international, où l'on voit sans surprise que la Chine domine les échanges mondiaux. Pour Jean-François Guilbert, directeur de FrenchTimber, la puissance asiatique ne constitue plus une menace pour la France car les feuillus qu'elle transforme sont désormais destinés à son marché intérieur. La principale inquiétude pour l'avenir est de savoir si la planète sera en capacité d'accompagner la demande en bois qui a doublé en 15 ans. Le reboisement constitue un enjeu vital et... planétaire.

Imposer le douglas dans les appels d'offre

« En France, le marché monte en gamme, on cherche plus des solutions constructives que des produits basiques » note Éric Toppan, responsable de la veille économique mutualisée de la filière. C'est un fait, pas une fatalité : la France est obligée d'importer des sciages résineux pour fournir les marchés de la construction, mais de plus en plus d'industriels investissent pour fournir aux architectes des produits techniques de haute qualité. Ils ont besoin de soutiens financiers et d'une demande à la hauteur de leurs ambitions. L'entreprise limousine Cosylva fabrique du lamellé-collé avec de l'épicéa d'importation, mais aussi du douglas local. Son PDG, Julien Bouthillon, suggère aux maîtres d'ouvrages publics d'imposer le douglas lors des appels d'offre, car « il sera forcément d'origine française ». Épamarne, l'aménageur public de Marne-la-Vallée, se dit prêt à jouer le jeu. Depuis 2014, l'établissement a résolument imposé le bois aux promoteurs en exigeant que 30% des constructions nouvelles utilisent l'ossature bois. Un objectif atteint et dépassé avec 1 000 logements bois construits chaque année sur son territoire.

L'avenir de la filière passe aussi par internet à différents niveaux. Le consultant RH de Kuribay, Loïc Claire, incite les entreprises à



mieux utiliser le web pour recruter. « *Je leur suggère de valoriser sur le net les expériences positives de leurs salariés plutôt qu'un produit ou un process. Il faut donner envie aux jeunes d'intégrer l'entreprise* ». Dans un tout autre genre, Paul Normier, fondateur de Mobibam, utilise le net pour développer la création de meubles de rangement sur mesure. Un configurateur permet au consommateur de dessiner le meuble sur son ordinateur. Les informations sont directement transmises à une ligne de fabrication automatisée qui met les planches aux dimensions sans intervention humaine. Après un an d'existence, la start-up a vendu plus de 600 meubles pour un panier moyen de 1 500 euros. Un succès foudroyant.

Non, le bois ne tombe pas du ciel, il faut le récolter en forêt

Christophe Gazel, directeur de l'Institut de prospective et d'études de l'ameublement, confirme le retour en grâce du bois dans les maisons. Mais les consommateurs qui rejettent l'exploitation forestière font comme si le bois tombait du ciel. Dans sa région des Hautes-Laurentides, le forestier Benoît Bisailon ne lutte pas seulement contre le froid. Il combat avec opiniâtreté l'hostilité d'une partie de la population qui

veut chasser les engins forestiers et les grumiers des forêts. Un peu de sémantique au passage : au Québec, la filière parle de récolte et non d'exploitation. Et si l'on proscrivait en France le terme d'acceptabilité qui donne l'impression que la filière s'excuse de couper des arbres ? Pour mettre tout le monde d'accord, Mériem Fournier, directrice du campus d'AgroParisTech à Nancy, milite pour un outil de réalité virtuelle qui permettrait d'accélérer le temps et de montrer les effets bénéfiques de la gestion forestière sur les forêts. Éduquer sur ces questions la génération Y des moins de 40 ans, c'est le travail utile de l'association Forêt Sphère. Elle informe les jeunes qui s'intéressent à la forêt, les propriétaires de demain, sur les évidentes connexions entre la forêt et l'économie.

À l'heure de la conclusion, Cyril Le Picard, le président de France Bois forêt, a remercié Fibois Bourgogne-Franche-Comté pour la qualité des débats. « *Pour avancer, nous avons besoin des idées du terrain, nous avons besoin des régions* » a-t-il insisté. « *Un tel congrès ne peut que nous inciter à l'optimisme* ».



SOMMAIRE

OUVERTURE

page 7

- **Jean-Philippe Bazot**, président de Fibois Bourgogne-Franche-Comté
- **Sylvain Mathieu**, vice-président en charge de la filière bois, de la forêt, de la montagne et des parcs à la Région Bourgogne-Franche-Comté
- **Éric Pierrat**, secrétaire général pour les affaires régionales

Table ronde n°1

page 10

LA PLACE DU BOIS EN FRANCE ET DANS LE MONDE

- **Forêt-bois, une filière d'avenir**
Florence Doucet, expert filière forêt-bois, Crédit Agricole
- **La filière bois française,**
Éric Toppan, responsable de la veille économique mutualisée de la filière
- **Le bois français dans les marchés mondiaux du bois,**
Jean François Guilbert, directeur, FrenchTimber
- **La tonnellerie, un secteur fortement exportateur,**
Sébastien Cossin, directeur général, Tonnellerie de Mercurey
- **Le bois, un des matériaux de construction,**
Gilles Forest, directeur commercial grand est, Arbonis

Table ronde n°2

page 17

ATTIRER, FORMER ET MOTIVER LES SALARIÉS DE DEMAIN

- **Les comportements et les attentes des jeunes au travail (générations Y et Z),**
Loïc Claire, consultant, Kuribay
- **Retour d'expérience d'un responsable de formation,**
Romain Bertrand, directeur, EPLEFPA de la Nature et de la Forêt
- **Retour d'expérience d'un chef d'entreprise,**
Jean-Pierre Alaux, directeur général, Eurosit
- **Retour d'expérience par la filière métallurgie,**
Emmanuelle Gautheron, responsable du Pôle Compétences Emploi, UIMM de Côte-d'Or
- **Formation 4.0 ou comment une nouvelle pédagogie est possible grâce au numérique et à la simulation,**
Éric Person, président, Acreos

LA RESSOURCE FORESTIÈRE, SA MOBILISATION, SON ACCEPTABILITÉ

- **Quel regard portent les Français sur la forêt, sa gestion, son exploitation ?**
Frédéric Kowalski, directeur territorial, Office National des Forêts BFC
- **Témoignage du Québec,**
Benoît Bisailon, directeur général, coopérative forestière des Hautes-Laurentides
- **La vision des forestiers de demain,**
Victoire Reneaume, présidente, Forêt-Sphère
- **Lancer une communication éducative à la forêt,**
Mériem Fournier, directrice, AgroParisTech Nancy

LES MARCHÉS ET LEURS TENDANCES

- **L'évolution des modes de consommation et les tendances,**
Christophe Gazel, directeur général, IPEA
- **Engagement sociétal de l'entreprise, comment évaluer la part de valeur ajoutée sur le territoire ?**
Julien Bouthillon, PDG, Cosylva
- **Se lancer sur le marché de l'agencement par internet,**
Paul Normier, PDG, Mobibam
- **Un aménageur public choisit le bois,**
Philippe Hermet, directeur de la stratégie, Épamarne

- **Jean-Philippe Bazot**, président de Fibois Bourgogne-Franche-Comté
- **Sylvain Mathieu**, vice-président en charge de la filière bois, de la forêt, de la montagne et des parcs à la Région Bourgogne-Franche-Comté
- **Cyril Le Picard**, président de France Bois Forêt



Un congrès animé par Philippe Leclerc



Christian Dubois, délégué général de Fibois BFC, Jean-Philippe Bazot, président de Fibois BFC et Jacky Boucon, ancien président de l'Adib, sont revenus sur les temps forts de l'Adib et d'Approvalbois et ont présenté officiellement la nouvelle interprofession de Bourgogne-Franche-Comté.

Photos : Pascal Charoy et Fibois BFC

OUVERTURE

Jean-Philippe Bazot, président de Fibois Bourgogne-Franche-Comté



« Du cœur de nos territoires au cœur de l'économie »

La filière forêt-bois de Bourgogne-Franche-Comté est souvent présentée comme l'or vert de la région. La ressource y est abondante, de qualité, diverse, renouvelable. La forêt offre à l'industrie une matière première illimitée et à nos concitoyens un ressourcement indispensable à leur bien-être. La forêt est aussi championne dans la lutte contre le réchauffement climatique et dans le maintien de la biodiversité. La forêt est riche de ses emplois : sylviculteurs, bûcherons, débardeurs, gestionnaires, transporteurs, scieurs et transformateurs, architectes et constructeurs, énergéticiens. Pour la plupart, ils maintiennent dans nos territoires le souffle et les battements de cœur indispensables à leur survie. Nous aurions pu appeler notre congrès : la filière forêt-bois, du cœur de nos territoires jusqu'au cœur de l'économie de demain. Nous sommes riches également de la noblesse et de la chaleur du matériau bois qui semble toucher directement le cœur des gens. Il y a quelques semaines, j'étais à Batimat sur le stand de France Douglas qui présentait des échantillons. C'est incroyable de voir comme les visiteurs sont aimantés par le bois, ils ne peuvent s'empêcher de s'arrêter pour le toucher, comme s'il s'agissait d'un animal domestique.

Le bois est riche de ses initiés et de ses détracteurs, de ses passionnés et de ses ignorants, de ses contradicteurs et de sa popularité, du bonheur qu'il apporte, de son inventivité et de sa longévité, de son homogénéité et de sa diversité, de sa tendreté, de sa densité, de ses marchés locaux et internationaux, de son histoire et de son futur qui en font l'un des matériaux de construction les plus modernes. Le bois est la ressource incontournable pour se chauffer, fabriquer du papier, du parquet et des tonneaux, des produits cosmétiques et des médicaments. Le bois source de vie, la boucle est bouclée.

Avec tous ces atouts, comment la filière forêt-bois pourrait-elle ne pas être au cœur de l'économie de demain ? À cela, je répondrai que ce congrès et tous les travaux de notre interprofession sont là pour tenter de résoudre ces "problèmes de riches". Cela passera nécessairement par une plus grande accessibilité à la ressource forestière et le souci de conserver dans nos territoires la plus grande part de valeur ajoutée. Cela passera par l'acceptabilité de l'exploitation forestière afin que nos élus et concitoyens comprennent que le bois ne peut s'obtenir sans couper des arbres et que la sylviculture doit approvisionner notre filière tout en préservant les aménités de la forêt. Cela passera par une plus grande attractivité de nos métiers, de nos structures, par une plus grande maturité de nos entreprises qui doivent coopérer et pourquoi pas se "clustériser" ? Cela passera par une plus grande compétitivité et le souci permanent d'une meilleure commercialisation vers des

marchés mieux connus et plus adaptés à la taille de chacun. C'est à ce prix que la filière sera au cœur de l'économie et j'ai confiance dans la compétence de tous ses acteurs pour relever ce défi majeur.

J'en profite enfin pour féliciter l'équipe de Fibois Bourgogne-Franche-Comté qui a organisé ce congrès, le secrétaire général de la préfecture de Région et le vice-président de la Région Bourgogne-Franche-Comté qui nous font l'honneur d'inaugurer cette manifestation.

Sylvain Mathieu, vice-président en charge de la filière bois, de la forêt, de la montagne et des parcs à la Région Bourgogne-Franche-Comté



« Développer ce gisement de valeur ajoutée »

Pour le modeste sylviculteur morvandiau que je suis, c'est un honneur d'être présent devant vous. Nous sommes dans le peloton de tête des régions forestières : premiers dans la production de chêne et de douglas, dans l'efficacité de la gestion forestière. Nous avons une belle filière composée de multiples maillons, de la pépinière jusqu'aux produits finis. Nous avons des leaders mondiaux dans la tonnellerie, des leaders du sciage résineux, des pépites comme Arbonis ou Simonin dans la construction. Tout pour bien faire. Il ne nous manque qu'une unité de production de pâte à papier. Au XX^e siècle, le bois a certes été ringardisé par l'arrivée des nouveaux matériaux, mais la prise de conscience des enjeux écologiques a suscité son retour en grâce. Il est un matériau d'avenir, écologique par excellence. Il est renouvelable, recyclable, isolant, il séquestre du CO₂. On redécouvre aussi les bienfaits du bois énergie et la chimie du bois nous ouvre des perspectives insoupçonnées.

Il faut maintenant continuer à travailler pour développer ce gisement de richesse et de valeur ajoutée. Hier, j'étais à une réunion des régions de France consacrée à la filière bois et nous recevions Luc Charmasson, le vice-président du comité stratégique de filière. Ce fut l'occasion de faire le point sur le programme national de la forêt et du bois, de réaliser un tour d'horizon des régions, et c'est ici que cela se passe le mieux grâce à une excellente relation avec les services de l'État et la fusion réussie des deux interprofessions.

La suite ? J'ai des ambitions, le challenge est énorme. La filière bois est comme une ficelle : on ne peut pas la pousser mais on peut la tirer. On tirera notre filière en travaillant sur les débouchés en aval, sur les marchés de la construction, en créant un phénomène d'aspiration. Nous avons toutes les structures de formation pour bien faire. La Région copilote avec l'État la politique forestière régionale et elle se trouve en première ligne pour le développement économique. Toutes les entreprises en aval peuvent bénéficier de nos dispositifs en faveur du développement, de la croissance, de l'innovation. Notre budget forêt-bois s'élève à 2,5 millions d'euros ; si nous comptabilisons les moyens mobilisés en périphérie, nous sommes plus proches de 10 millions d'euros.

Éric Pierrat, secrétaire général pour les affaires régionales



« Un contrat forêt-bois nourri de vos ambitions »

Quel est le sens de la présence de l'État ici ce soir ? Quand on est une filière dynamique, il est naturel d'être choyée par les services de l'État. Nous avons choisi de consacrer un conseil d'administration régional de nos services à votre filière et, à cette occasion, nous avons réfléchi au prochain contrat forêt-bois qui doit favoriser votre développement au cours des prochaines années. Avec Grand Est, vous êtes la région la plus avancée dans la rédaction de ce contrat. Il sera présenté à l'ensemble des acteurs le 5 décembre prochain et j'espère qu'il sera adopté. Au-delà de ces efforts de structuration, l'État apporte un soutien important par le biais du fonds stratégique de la forêt et du bois, créé par la loi de finance de 2014. Il a été doté en 2017 au niveau national de 28 millions d'euros, trois fois plus qu'en 2016. Ces crédits sont à la disposition de la filière. L'État finance des investissements dans les dessertes forestières et l'amélioration des peuplements et soutient les actions de recherche et développement au service de la filière. Pour l'avenir, il investit également dans la formation. Mettons en avant Sylva Numerica, le beau projet de création d'une plateforme numérique sur la forêt à destination des collégiens, des lycéens et futurs personnels forestiers. Ce projet initié par l'enseignement agricole a été retenu dans le cadre des Projets d'investissement d'avenir. Vous approfondirez ces sujets demain lors de la table ronde consacrée à l'emploi et au recrutement au sein de la filière. Je vous souhaite des échanges fructueux lors de ces prochaines tables rondes.



Table ronde n°1

LA PLACE DU BOIS EN FRANCE ET DANS LE MONDE



Faire face aux enjeux et défis des marchés

Éric Toppan, veille économique mutualisée de la filière

Oui, la filière est globalement déficitaire, mais il faut regarder attentivement nos échanges commerciaux. Il est sûr que du côté du papier et de l'ameublement, nous souffrons de la concurrence d'unités industrielles très importantes dans des pays qui ont une compétitivité prix forte, grâce à des coûts salariaux faibles et une ressource disponible. De ce point de vue, nous sommes importateurs nets de meubles et de papiers depuis une vingtaine d'années.

Je rappelle que la France est la quatrième forêt de l'Union Européenne, riche d'une filière qui crée chaque année 60 milliards d'euros de chiffre d'affaires et regroupe 440 000 emplois, dans des zones où les problématiques d'emplois sont prégnantes, à proximité des grands massifs forestiers. En ce qui concerne nos activités de première et seconde transformation, la filière compte beaucoup de TPE et de grandes entreprises de taille intermédiaire qui ont des difficultés à monter en puissance. C'est une caractéristique de l'industrie française.

Notre industrie a depuis 30 ans considérablement décroché. Pourquoi ? Parce qu'elle a été oubliée des pouvoirs publics et de nos jeunes qui s'en sont éloignés au profit des services. La filière bois a également souffert d'un manque d'accompagnement politique et d'un déficit d'ambition. Depuis 5 ans les choses s'améliorent en organisation avec une stratégie de filière et des outils interprofessionnels.

Dans cette économie totalement ouverte, très mouvante, il faut être en capacité de s'adapter. Quand on est petit, cela suppose d'être en capacité de faire évoluer son offre, d'investir, de créer de nouveaux produits. Notre filière est répartie, morcelée à l'image de notre forêt. La fragilité financière de nombreux acteurs les rend vulnérables. 70% de notre production bois passe dans le bâtiment et quand le bâtiment va mal, la filière souffre. La construction bois a résisté jusqu'en 2015 puis elle a connu des années très difficiles. Depuis 2016, nous reprenons heureusement des couleurs.

Il n'est pas facile de fournir le bon produit au bon moment ; l'industrie est un paquebot qui ne peut changer de production du jour au lendemain surtout dans l'industrie à long terme comme celle du bois. Beaucoup de chefs d'entreprise disent consacrer trop de temps à s'occuper des approvisionnements, là aussi il faut simplifier les choses. Le développement industriel doit être accompagné au niveau des investissements et d'une manière générale cet accompagnement par le monde de la finance est encore trop timide. Mais les choses évoluent depuis 15 ans grâce à la croissance verte, le bois représente le matériau de demain. J'évoquais la construction bois dont les parts de marché en maison individuelle sont passées de 5 à 10% en France. Nos voisins en Allemagne font 20 à 25, aux États-Unis, 80 à 85. Le potentiel est énorme et pour progresser, fournir des produits normalisés, des bois séchés, de la préfabrication, il faut mettre en face des millions d'euros.

Le marché de la construction monte en gamme, il est plutôt à la recherche de solutions que de produits basiques. Les sciages ont vu leur part de marché baisser significativement depuis le début des années 2000 et cela s'est accéléré depuis 2010. Les produits collés et rabotés sont les plus demandés aujourd'hui, cela suppose des bois séchés et certifiés et, dans ce domaine, l'observatoire économique de France Bois Forêt constate notre dépendance vis-à-vis de l'étranger, même si nous sommes dans une dynamique de réduction. En 5 ans, nous sommes passés de 90 à 70%.

Il y a en Bourgogne des exemples d'organisation structurelle qui permettent de faire face aux enjeux et défis du marché. Des entreprises doivent être capable de partager des investissements pour trouver des solutions nouvelles plus abouties qui génèreront plus de valeurs ajoutées et plus de marges. Pour être accompagnés par les financiers, il faut leur apporter un retour sur investissement comparable aux autres secteurs d'activités.



La Chine consomme les bois qu'elle importe

Jean-François Guilbert, FrenchTimber

Les évolutions du marché mondial du bois de 2005 à 2016 montrent l'impact économique des différentes crises. Sur ce marché mondial de 460 000 millions de m³, où la France pèse moins de 2%, on constate que le résineux a été beaucoup plus impacté que le feuillu, car il est utilisé pour l'emballage industriel des produits qui entrent dans l'économie et sur les marchés de la construction.

Commençons par les marchés des sciages feuillus et du chêne en particulier. La France est en Europe le premier producteur de chêne qu'elle exporte en Angleterre, en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne, selon les données des douanes françaises. Si l'on observe les données chinoises, on voit que le chêne français qui arrive en Belgique repart en Chine. La Chine est donc devenue notre premier acheteur de sciages de chêne devant l'Angleterre. En 2016, cela représentait 35 000 m³ et en 2017 nous serons au-delà de 36 000 m³.

La Chine est aussi devenue le premier importateur de hêtre français. Là-bas, cette essence est considérée comme un bois industriel, comme l'hévéa ou le chêne rouge américain. En fonction des devises, des cours des matériaux, le hêtre prend des parts de marché dans certains pays et en perd dans d'autres. Ce sont des marchés interdépendants, avec des volumes énormes et il faut les suivre et prendre des parts au bon moment en fonction de la demande et des taux de change.

La situation du sciage résineux en France est différente. La production locale alimente essentiellement le marché national. L'exportation constitue une opportunité lorsque les industriels ont des difficultés à écouler leurs produits en France. Ils vendent dans des pays proches comme l'Espagne, la Belgique, ou le Maghreb pour certaines qualités. Lors de la crise du bâtiment en France, l'exportation de bois d'emballage a atteint plus de 60 000 m³ parce que les scieurs n'avaient pas le choix. Il fallait exporter pour pouvoir conserver des prix à peu près stables.

Les produits exportés varient selon le niveau de développement des pays. En Angleterre, en Suisse, en Allemagne, nous vendons des produits à valeur ajoutée : parquet, panneaux, des produits que l'on peut vendre sur le marché français. En Asie, où le coût de main d'œuvre est plus faible, nous vendons des sciages de base. Dès que le coût de la main d'œuvre augmente, les pays utilisent des machines qui requièrent des produits calibrés. Où nous vendions du sciage brut, nous vendons du lamellé collé. Ces processus prennent du temps : on commence avec des produits de base et au fur et à mesure on monte en gamme. Il est important aussi d'investir commercialement. Il faut être sur place, pas seulement quand le marché va bien. Quand il va moins bien, on se retire un peu, on dépense moins mais on reste présent afin de garder ses contacts. Quand on s'attaque à un marché comme la Chine, avec des acteurs qui font des volumes, cela permet de rentrer dans le marché, d'aller à la rencontre des industriels, de gens qui ont des besoins bien spécifiques. On va vous demander le mouton à cinq pattes et vous allez trouver des opportunités avec plus de marges.

À l'heure actuelle la Chine est l'usine du monde. Il y a quelques années, elle nous vendait des produits fabriqués avec notre matière première. Aujourd'hui ce n'est plus le cas. La majorité de la production est consommée sur place, elle ne revient plus chez nous. La Chine importe 30 millions de m³ de sciages résineux et des millions de m³ de sciages feuillus qui restent là-bas. La majorité des acteurs locaux a compris qu'il y a plus d'argent à gagner en vendant en Chine qu'en vendant en Europe ou aux États-Unis. Leur marché est tellement immense qu'ils vont être amenés de plus en plus à servir leur marché local. En tendance de fond le bois sera toujours demandé, mais y en aura-t-il assez pour tout le monde compte tenu de l'évolution démographique ? Quand l'Afrique comptera 3 milliards d'habitants, aura-t-on assez de

forêts ? On voit que la ressource en chêne commence à se tarir. En Chine, des fabricants qui utilisaient du chêne se tournent vers le frêne compte-tenu du prix. Pour le client lambda, avec un petit coup de patine, le chêne et le frêne c'est pareil et moins cher. Substituer le chêne par des essences comme le frêne ou le merisier c'est un moindre mal ; en revanche si le chêne est remplacé par du plastique ou du mélaminé, nous aurons perdu des parts de marché.



Le tonneau, une niche de luxe ouverte sur le monde

Sébastien Cossin, Tonnellerie de Mercurey

La tonnellerie est une niche qui représente une cinquantaine d'entreprises, 2 000 emplois en France et exporte dans le monde entier 87% de sa production. Il y a 30 ans, un tonnelier fabriquait quelques tonneaux neufs et faisait beaucoup de réparation. Quelques œnologues stars français ont commencé à voyager en Californie, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Argentine pour vinifier et augmenter la qualité du vin. À la demande de ces marchés locaux, ils ont amené le savoir-faire des grands domaines, tels que Château Latour ou Château d'Yquem, à savoir utiliser le bois pour vinifier le vin, le patiner. Cette technologie a été adoptée dans le monde entier et les tonneliers français se sont rendus indispensables en formant des œnologues.

À l'échelle de la corporation, nous sommes tous ensemble, nous faisons le même métier et véhiculons la même image. Nous ouvrons nos entreprises afin que les œnologues et nos clients apprennent et utilisent nos produits. Ce matin, deux œnologues néo-zélandais ont passé trois heures avec nous pour essayer de comprendre. Cela ne pose aucun problème que mes deux clients aillent voir ensuite un collègue. La tonnellerie est une activité de filière et toute la profession en profite. La fédération est composée de 50 membres, tout le monde doit trouver sa place et en vivre correctement. C'est pour cela que nous jouons collectif.

Nous travaillons sur du très haut de gamme. Seul 0,5% du vin mondial passe en fût. En Bourgogne, la proportion est de 20 à 25%. En Californie, un vin qui passe en fût n'est jamais vendu en dessous de 40 à 50 \$. Nous vendons du rêve fait de feu, d'eau et de chêne. Quand nos clients viennent dans nos ateliers, ils veulent embrasser la tradition, voir les chaufferettes, toucher le bois, sentir ses odeurs. La main de nos ouvriers réalise des gestes ancestraux mais aujourd'hui il est difficile de tout faire à la main, même avec de bons rendements et de bons ratios financiers. Beaucoup de nos machines sont automatisées, c'est indispensable quand on fabrique de 20 à 100 fûts par jour. En revanche, la tradition est maintenue à certaines étapes, afin de préserver le romantisme des odeurs et des sons.

À la tonnellerie de Mercurey, nous avons été parmi les premiers à assembler plusieurs origines de bois pour un seul fût. Cela répond aux problématiques de disponibilité de la ressource et de stabilité. À Tronçais par exemple, le chêne met 200 ans pour arriver à

maturité. Très peu de parcelles sont vendues et vous risquez d'être confrontés à une rupture d'approvisionnement. Or le client veut de la constance pour éviter la variabilité de ses fûts. Du chêne sessile semblable à celui de Tronçais, on en trouve à Fontainebleau et ailleurs. Nous pouvons donc assembler les appellations afin que la qualité du chêne reste constante année après année. Cette méthode a été une remise en cause complète de la filière. Elle a donné lieu à de grands débats car certains tonneliers travaillaient par appellation. D'un commun accord, nous avons dit stop parce que nous n'étions plus capables de le faire. Cela a pris 5 ans. 80 à 85% des tonneliers travaillent désormais en assemblage de bois et leurs produits véhiculent une image stable et homogène sur le marché. Mercurey a été un des pionniers.

Je terminerai en disant que nous devons faire preuve d'une grande ouverture d'esprit à l'export. Si je choisis d'exporter au Japon, je n'ai plus une mais deux sociétés, j'ai deux méthodes de travail, deux cultures. Je dois être capable d'intégrer de nouvelles contraintes techniques et surtout d'écouter les clients. C'est la clé. Je ne vends donc pas les mêmes produits en France qu'aux États-Unis, en Argentine, en Afrique du Sud ou en Australie. Les tonneaux se ressemblent mais en fait, pas du tout, les assemblages sont différents, à l'image des goûts. Les équipes commerciales sont différentes, les services après-vente sont formés constamment pour s'adapter à la culture du pays.



Mieux accompagner financièrement la filière

Florence Doucet, Crédit Agricole

Si les caisses régionales du Crédit Agricole ont l'habitude de travailler avec la filière forêt-bois, le siège n'a pas ce contact privilégié avec le terrain. À Paris, des personnels spécialisés peuvent être concernés à un niveau ou un autre par la filière forêt-bois sans toujours le savoir par manque de vision d'ensemble. Nous avons donc créé en 2012 un lieu de réflexion commun qui permet de remonter les expériences de terrain, de réfléchir à ce que nous pouvons faire et comment. Cette structure s'appelle le Comité filière forêt-bois que j'ai le plaisir d'animer.

La remontée des expériences de terrain est importante, longue, itérative et elle nous fait beaucoup progresser dans la mise en place de bonnes pratiques. Nous avons auditionné des opérateurs de la filière afin de voir ce que nous représentions pour eux. Le bilan est rassurant : nous sommes considérés comme légitimes, nos parts de marché correspondent à une réalité ressentie, nous avons toute notre place à vos côtés, l'enjeu étant de faire mieux et d'avancer sur l'accompagnement.

Sur un plan qualitatif, nous avons constaté que la filière était dépendante de son environnement naturel. Elle est soumise à des événements climatiques extrêmes, tempête, sécheresse, changement climatique qui ont des effets négatifs sur elle. Mais la forêt est aussi un levier pour agir en faveur de l'environnement avec les énergies renouvelables, la captation du CO₂, le stockage de carbone. Cela vous paraît évident mais nous avons besoin

de le diffuser en interne. On a constaté également un problème de rentabilité dans la plupart des maillons de la filière, en dehors de quelques niches. Nous avons discerné un besoin d'investissement dans la plantation, les travaux forestiers et dans l'industrie. Cette filière est tout à fait innovante, active dans la recherche et l'offre de nouveaux produits. Ces constats positifs montrent que rien n'est acquis mais cette filière mérite que l'on s'y intéresse.

Dans le cadre de notre comité, nous avons souhaité nous engager en 2015 dans le CIFA, ce compte épargne destiné aux propriétaires forestiers mis en place à la demande de la profession. Ce dispositif n'est pas assez connu car il est lourd sur le plan réglementaire. Nous espérons une simplification de ce produit. Plus tôt, nous nous sommes engagés dans l'assurance forêt tempête et incendie, en reprenant le portefeuille d'un courtier spécialisé. Nous avons fait des progrès en termes d'organisation puisque chaque caisse régionale a désormais un référent filière bois.



Du bois, de la matière grise et des constructions atypiques

Gilles Forest, Arbonis

Depuis l'arrivée d'Arbonis au sein du groupe Vinci, nous développons des solutions mixtes bois-béton pour les bâtiments publics. Au titre des grandes réalisations, nous avons construit le stade de Sochaux et plus récemment le nouveau stade de Nice. Nous construisons aussi des ponts, des bureaux, des logements pour densifier les centres-villes et nous nous attaquons aux bâtiments de grande hauteur avec des difficultés au niveau normatif. Nous-mêmes investissons 3 millions d'euros pour faire avancer ces sujets. C'est vrai que le niveau d'industrialisation de la filière française est moins important que chez nos concurrents allemands ou autrichiens. Nous créons plutôt des systèmes novateurs, pour des marchés atypiques. Nous fabriquons des exemples uniques pour des bâtiments qui ne seront pas reproduits. Notre industrialisation est donc numérique. Elle impose d'avoir des bureaux d'études très performants, le nôtre compte 45 personnes. Cette matière grise nous permet de partir à l'assaut des immeubles de grande hauteur et de constructions atypiques.

Nous avons trois types d'activité : la charpente bois lamellé collé, les panneaux de structure CLT en bois massif et les panneaux en ossature bois souvent utilisés en mur manteau. En lamellé collé, nous utilisons 20% de bois de pays, surtout du douglas. Nous sommes partis de 5% ; ce n'est pas encore satisfaisant, mais nous sommes fortement concurrencés par nos voisins sur les appels d'offres nationaux et européens. Les forêts françaises fournissent de très jolis bois d'altitude mais ils n'ont pas la qualité structurelle des bois du Nord. Quand nous utilisons du bois français, nous sommes donc obligés de surdimensionner la structure ce qui consomme 5% de bois en plus. Quand nous avons fait le stade Bonnal en 1997, nous avons fait appel à 12 scieries locales pour la fourniture de 1 000 m³ de bois locaux. D'un tout béton, nous sommes passés à un mix bois béton, toutes les ossatures périphériques qui se

faisaient en métal sont désormais réalisées en bois et on essaie d'en réserver une partie pour les bois de pays.

En ce qui concerne l'ossature bois, nous importons entre 40 et 50% de la matière première. Nous pouvons placer plus de bois de pays car les contraintes en résistance mécanique sont moindres. Sur ces marchés, les bois sont surdimensionnés pour les besoins de l'isolation. S'il y a un peu de nœuds, si les résistances sont moins fortes, ce n'est pas grave, on peut utiliser des bois de pays. Il faudrait imposer le bois français dans les appels d'offre pour que la concurrence soit équitable.

Nous travaillons aussi sur l'utilisation des feuillus dans la construction. Nous sommes associés à plusieurs entreprises bourguignonnes pour valoriser le chêne de qualité secondaire dans des panneaux contrecollés croisés de structure. Nous réfléchissons aussi à l'utilisation du hêtre dans les bâtiments de grande hauteur, notamment à la base des immeubles car ce bois est capable d'absorber des charges importantes.

Dans la salle...

- **Éric Toppan** : Dans quelle proportion sommes-nous plus chers que nos voisins ?
- **Gilles Forest** : sur les grandes portées, le surcoût peut être de 5%, sans tenir compte des différences de prix entre bois d'importation et bois français. Sur les bâtiments logistiques, nous avons une autre difficulté par rapport au béton : nous sommes obligés de mettre des formes courbes et quand il y a un problème de hauteur sous poutre, nous devons épaissir. Dans ce cas, ce n'est pas 5, mais 10, voire 12% selon les calculs que nous avons réalisés.
- **Jacques Ducerf** : Jean-Luc Sandoz, intervenant régulier du congrès, dit qu'il y a toujours une solution bois pas plus chère que les autres. Un jour je l'ai mis à l'épreuve et il en fait la démonstration sur un bâtiment de stockage que nous avons construit. Cela nécessite en effet des calculs précis et parfois on a tendance à surdimensionner les charpentes par rapport aux exigences réelles. Il faut s'ôter de l'esprit que le bois coûte plus cher.



Table ronde n°2

ATTIRER, FORMER ET MOTIVER LES SALARIÉS DE DEMAIN



Le lien école-entreprise est primordial

Romain Bertrand, EPLEFPA de la Nature et de la Forêt

Notre lycée comporte une formation initiale vers les métiers de la forêt, un Bac pro Forêt et des formations dans les métiers de la nature et de la faune. En formation initiale, nous accueillons 80 à 90 élèves, dont une dizaine de filles. Les technologies et les méthodes de travail évoluent et les femmes ont toute leur place dans ces métiers.

Les élèves viennent de la grande région Bourgogne-Franche-Comté et des départements limitrophes. En général, ils ont découvert la forêt en famille, à travers la promenade ou la chasse. Ou ils connaissent des personnes qui ont travaillé dans le bois. Certains ignorent tout des métiers du bois et ils découvrent des carrières évolutives, parfois dures et physiques, qui demandent de l'investissement et du temps. On essaie de leur démontrer que ces métiers forment une famille, une filière qui est là pour les accompagner et leur proposer un avenir professionnel.

La difficulté consiste à faire venir les jeunes vers nous. Cela nécessite de bien travailler les messages. Ce sont des métiers dans lesquels il y a du travail, où les entreprises sont prêtes à investir dans leurs salariés. Certes, on coupe des arbres mais on leur démontre que c'est pour en replanter derrière. Actuellement la sylviculture recherche beaucoup de main d'œuvre pour entretenir les forêts.

Très peu s'arrêtent en chemin, certains changent de métier à l'issue du Bac pro, d'autres continuent leurs études et vont dans des domaines attenants, les métiers de la nature, la maîtrise de l'eau, un BTS Gestion forestière. Les bases qu'ils ont reçues sur les métiers de la forêt les rendent polyvalents. L'enseignement agricole a été structuré par Edgard Pisani qui disait que prendre un élève c'est le prendre dans sa globalité, en en faisant un citoyen averti, qui comprend ce qu'il fait et a pris conscience des conséquences de ses actes.

Nos formations pour adultes sont spécialisées dans les métiers de l'amont à l'aval, de la graine à la planche. Cela représente 50 000 heures stagiaires en moyenne par an avec des durées de stage de quelques jours, pour l'élagage ou le tronçonnage, à des formations de 8 à 10 mois comme responsable de chantier forestier.

Quand j'ai préparé cette table ronde, j'ai pensé à Maslow qui est un psychologue américain des années 50. Il nous montre à travers sa fameuse pyramide que l'on ne peut pas satisfaire un besoin supérieur si l'on n'a pas atteint un besoin de base, comme celui de manger. Si on a faim, on ne peut se sentir bien, on ne peut pas se sentir reconnu. Pour promouvoir nos formations, revoir les choses sous la forme de messages, que veut-on dire aux gens ? Les métiers du bois recrutent, ils permettent donc de faire manger les gens grâce à un salaire. Cela ne suffit pas, une fois ce besoin assouvi, il faut travailler dans de bonnes conditions avec des contrats stables, des entreprises pérennes, de la visibilité. Au-delà de ce besoin, il faut un sentiment d'appartenance. Les chefs d'entreprise démontrent que cette filière est dynamique et qu'elle engage des actions structurées. On peut donner aux gens des responsabilités. Le salarié monte en compétence et finalement, il se fait plaisir.

Je soutiens que le lien école-entreprise est primordial. Les demandeurs d'emploi arrivent chez nous dans des conditions de vie précaires. Leur premier objectif est de manger. Notre rôle est de leur démontrer que la formation proposée va leur permettre de sortir de cette situation. Et quand ils arrivent en entreprise, celle-ci prend le relais et peut sécuriser leur parcours, parfois en leur proposant différents métiers.



Les jeunes voient l'entreprise comme un organisme vivant

Jean-Pierre Alaux, Eurosit

Depuis 1973, Eurosit fabrique des sièges de bureau à Nevers. Nous employons 145 personnes et réalisons 33 millions d'euros de chiffre d'affaires, auprès de clients grands comptes et de distributeurs. Nous proposons 650 modèles et produisons 1 500 sièges par jour en grande ou petite série.

Notre entreprise a subi des plans sociaux à la fin des années 80, c'est pourquoi la tranche des 40 ans est peu présente dans l'entreprise. La moyenne d'âge des salariés se situe autour de 50 ans. Aujourd'hui nous recrutons des jeunes. Ils ont beaucoup de qualités et trouvent chez nous un cadre qui leur convient. Notre démarche RSE,

capitale pour l'avenir, consiste à développer l'entreprise en lien avec son environnement : les centres de formation, les municipalités, les conseils départementaux et régionaux, le tissu local, les sous-traitants, les collectivités locales... Si nous voulons faire venir des talents, il faut un environnement économique attractif, également pour les conjoints qui ont besoin de travailler. La conception que les jeunes ont de l'entreprise se résume à une image : un corps, un organisme vivant avec plein de cellules. Nous devons laisser de l'autonomie à ces cellules mais fournir un cap, un objectif et un sens : pourquoi fait-on ce métier ? Il faut leur dire : voilà l'objectif à atteindre, vous le gérez comme vous voulez. Il faut de la souplesse dans les horaires, du moins dans les services car en production c'est plus difficile. Les jeunes travaillent un peu quand ils en ont envie, fonctionnent différemment. Ils sont critiqués car différents de nous, cela nous choque comme nous avons pu choquer nos parents. Mais ils sont pétris de qualités.

La politique de l'entreprise est portée par la maison mère, au Pays Basque, où la valeur principale est de développer l'emploi localement, quand d'autres cherchent plutôt à maximiser les profits ou développer l'activité. Cette philosophie fonctionne, les résultats sont bons. Les salariés sont tous actionnaires et détiennent globalement 40% des actions. À Nevers, nous nous sommes partagés l'année dernière 900 000 € d'intéressement et de participation, soit 2 à 3 mois de salaire par personne. C'est très motivant.



Grandes qualités et petits défauts des générations Y et Z

Loïc Claire, Kuribay

La génération Y englobe les jeunes nés entre 1977 et 1991 ; la Z couvre la période 1991-2005. Parlons des Y et de leurs comportements. Ils sont débrouillards, ne respectent pas obligatoirement les règles, mais sont extrêmement adaptables. Ils affichent un comportement connecté, communautaire évident. Ils sont donc capables de trouver l'information très rapidement, cela crée de l'impatience et parfois un peu de superficialité. Le communautaire peut être un souci dans certains cas dès lors qu'un événement dans l'entreprise fait tache d'huile. Il suffit d'envoyer un message sur un réseau social, « mon employeur a un management un peu dur » et 80 personnes vous "likent", en disant « ah oui entreprise de... ».

Ils sont confiants et ambitieux, énorme avantage. Ils ont une capacité à quitter l'entreprise si cela ne leur convient pas, à contre-courant de l'autorité de l'entreprise et de la notion de contrat. Ils sont multitâches et rapides et ne supportent pas de ne pas avoir une réponse très rapidement. Quand ils n'ont pas la réponse, ils peuvent se mettre en stand-by. Ils sont joueurs et audacieux, notamment dans le respect de la hiérarchie. Je repense souvent à une stagiaire qui au bout de deux jours s'est mise à tutoyer le patron. Elle n'avait pas compris que sa hiérarchie attendait un peu plus de distance...

Ils sont économes en énergie. Face aux process longs, aux usines à gaz, ils sont les premiers à s'étonner. En optimisation, ils font preuve de bon sens et je rejoins ce que vous avez dit tout à l'heure, ils réagissent différemment mais ils ont autant de potentiel que les générations d'avant. Il faut savoir les motiver.

Notre cabinet de chasseurs de tête va chercher sur les réseaux sociaux les candidats qui correspondent aux besoins de nos clients. Un jeune qui cherche du travail veut connaître le processus de recrutement. S'il est trop long, avec 4 entretiens et 2 jours de tests, il va le zapper. Une fois encore, on est dans l'immédiateté et la rapidité. Face à une annonce, 80% des personnes vont chercher des informations sur internet. Nos habitudes de vieux sont d'aller sur Google, eux vont immédiatement sur YouTube, première source d'information. Une entreprise qui ne communique pas et n'a pas de vidéo n'est pas attractive.

Je me souviens d'une mission dans une entreprise de jouets du Jura. Le service marketing comptait 12 personnes avec une grande majorité de génération Y. Je suis intervenu en situation de crise, après 6 démissions en un an. J'ai interrogé les partants et le management. Quel était le discours des encadrants ? « Vous êtes chefs de produits junior, il vous faudra 9 à 10 ans pour être responsable marketing chez nous et il faut savoir que vous êtes 8 chefs pour un maximum de 2 places ». Comment s'accrocher à une telle vision de carrière qui représente une éternité ? Nous avons donc découpé le cursus de l'évolution du chef de produit en 9 étages, avec 9 acquisitions de compétences, qui permettait aux jeunes de se projeter sur un an ou un an et demi, sans changer le mode de rémunération. Au-delà de l'ambiance, le jeune rentre dans une entreprise pour une hypothèse de carrière. En lui donnant cette visibilité à un an, il est valorisé.

Décrivons maintenant les trois profils du manager. 1^{er} style : le chef sioux. On peut le trouver dans les entreprises familiales, c'est l'autorité de fait, "le patron". Cela ne marche pas avec les jeunes qui ne reconnaissent pas l'autorité de fait et vont à l'inverse provoquer pour la casser. 2^{ème} style : consultant et ingénieur, les hommes de process, "les sachants". Cela ne marche pas non plus. Les autorités de compétences que les jeunes reconnaissent ne sont pas les compétences techniques.

Le 3^{ème} type de manager suscite un parallèle avec le sport, je pense à Aimé Jacquet en 1998. On cherche des managers qui vont éveiller des individualités fortes et singulières, chaque jeune a son schéma motivationnel. Le manager doit s'adapter et créer une cohésion pour arriver à la motivation de chacun. C'est typiquement le manager sportif. On cherche de l'autorité de compétences, des valeurs, de l'exemplarité dans le comportement. Souvent dans l'entreprise, des techniciens sont promus au rôle de manager, je ne critique pas cette fonction mais je dis simplement que le technicien ne fait pas un bon manager. Aujourd'hui, un plafond de verre est en train de se créer au niveau d'un encadrement en limite de compétences. Un nouvel élément va encore bousculer cette situation : le télétravail. Nous allons devoir trouver les motifs pour dire non à une demande de télétravail. Le jeune veut trouver un équilibre entre travail et temps personnel et il veut savoir si l'entreprise a signé un accord de télétravail. Cela vient renforcer la difficulté : comment manager des salariés à distance, manager par objectifs avec une notion de deadline ?

Voici enfin quelques pistes pour les chefs d'entreprise. Il faut plus de communication visuelle, valoriser les parcours, mettre en valeur les belles histoires d'évolution. Dans les pages internet, la rubrique RH est pauvre. On y met des postes, alors que le candidat à l'emploi s'intéresse aux valeurs, à la gaieté au travail, aux parcours réussis.

Il faut leur dire quelle place le travail va occuper dans leur projet de vie. Dans votre entreprise, vous devrez organiser une évolution des compétences graduées, découper la maturité et les développements des compétences. Au niveau des réseaux sociaux, chaque entreprise ne peut s'offrir un Community manager, mais il est important de connaître les réseaux officieux qui se connectent à l'intérieur. Les jeunes communiquent entre eux. Je vais aussi à l'encontre du contrat de génération. Encadrer un jeune de moins de 25 ans par un senior de plus de 55 ans présente des avantages en termes de tutorat technique mais n'offre pas la complicité requise. Il faut un parrain/marraine beaucoup plus jeune pour obtenir une proximité d'encadrement. Celui qui a 30 ans va expliquer les codes au jeune qui arrive. Il faut donc distinguer deux types de tutorats : le tutorat dit technique, transmission de savoir-faire, et le tutorat de code, compréhension de l'entreprise.



Accompagner les PME dans leurs recrutements

Emmanuelle Gautheron, Union des industries et métiers de la métallurgie

Le secteur de la métallurgie souffre encore d'une image vétuste, d'idées préconçues. On pense à Zola, au bruit, à la chaleur, à des conditions de travail difficiles. Nous avons donc développé une politique de communication pour présenter les évolutions dont bénéficient nos métiers. Nous utilisons de plus en plus les nouvelles technologies comme le numérique qui vient assister les tâches de soudure. Nous nous rendons visibles du grand public par la mise en place de forums dans le cadre de la semaine nationale de l'industrie ou dans les salons des emplois et des métiers. Nous avons créé un show-room pour proposer des témoignages de salariés et présenter les nouveaux métiers et les évolutions technologiques, notamment la robotique.

Notre pyramide des âges est vieillissante. Nous avons besoin de 100 000 personnes par an jusqu'en 2025. Les métiers de l'usinage sur les machines à commandes numériques sont particulièrement en tension. Nous cherchons des jeunes ou moins jeunes en reconversion. Nous attirons des salariés de la boulangerie, parce que nous avons besoin de minutie et de geste. L'idée est de travailler sur la compétence et pas forcément sur le diplôme. Nous devons inciter les entreprises à passer par d'autres systèmes de recrutement, à accueillir, former et intégrer les nouveaux venus. Dans la métallurgie, nous avons 60% de PME qui ont besoin d'être aidées et accompagnées dans leur démarche RH.

Nous avons mis en place en Bourgogne un dispositif de job évolution qui permet de présenter nos métiers à toutes les générations. En 2017, nous avons reçu 900 personnes sur des parcours découverte. Cela a abouti à 260 parcours personnalisés et 100 dispositifs de formation ou de recrutement.

Ces difficultés nous conduisent à explorer d'autres viviers. En France, le contexte général est celui de la désaffection des métiers manuels. Nous engageons des formations ciblées vers les quartiers sensibles dans le cadre de la politique de la ville. Il est nécessaire de sensibiliser les référents qui suivent ces personnes afin de les inciter à intégrer nos parcours découverte. Nous travaillons aussi avec l'Éducation Nationale pour sensibiliser les tout jeunes, au travers de la semaine école-entreprise ou la semaine de l'industrie. Nous pouvons organiser pour les scolaires des visites en entreprise.

Reste un constat : 250 demandes d'apprentissage dans nos entreprises ne sont pas pourvues parce que nous ne parvenons pas à trouver des candidats. Cela veut dire que nous avons encore des progrès à accomplir pour retisser du lien entre les jeunes et la métallurgie.



Une scierie virtuelle pour former mieux et moins cher

Eric Pierson, Acreos

Notre société fabrique des simulateurs d'engins de chantier. Nous fêtons nos 10 ans et nos 33 salariés appartiennent aux générations Y et Z. Les solutions développées découlent du plus grave accident d'engin au monde. En 1995, à Toul, une grue est tombée sur une école et des enfants sont morts. La population a été marquée. Après cet accident, des entreprises ont décidé de réfléchir à tout ce qui pouvait être fait en matière de pédagogie et d'innovation dans la pédagogie pour améliorer l'efficacité de la conduite d'engin ou de lignes de production. Notre entreprise est issue de cette réflexion : former des jeunes, assurer leur sécurité, cela a du sens, une valeur économique et une valeur d'efficacité. Nous avons adapté nos outils, en partenariat avec une école de conduite d'engins au Québec, en réfléchissant aux coûts, à l'efficacité pour les jeunes et à un projet d'entreprise humaniste.

Des jeunes qui apprennent un métier avec conduite d'engin sont formés obligatoirement par nos outils. Dans les travaux publics, 17 CFA ont fait le choix de notre pédagogie révolutionnaire. Le site d'Égletons visité par Emmanuel Macron utilise massivement ces outils. Nous sommes présents du BTP au portuaire, dans les mines, et plus récemment dans la filière bois. La région Grand Est s'est rapprochée de nous pour voir ce que ces technologies peuvent apporter dans l'apprentissage d'opérateur de scierie. Dans ce contexte professionnel, les lignes sont dangereuses, le risque est grand, la pédagogie est basée sur l'observation. Nous avons donc créé en collaboration avec les outils pédagogiques d'un CFA vosgien un simulateur de scie de tête qui a été lancé en septembre.

La simulation existe dans le militaire et l'aviation depuis très longtemps. L'évolution de l'informatique permet d'avoir des coûts de formation par le numérique qui divisent de 10 à 30 fois le coût de la pédagogie tout en améliorant son efficacité. Dans une scierie, vous allez chercher des bois d'essences différentes et il ne faut pas rater votre coupe en particulier avec des bois chers comme le chêne. La simulation permet un coût zéro. On parlait de

l'alternance : imaginons que l'enseignement se fasse avec des moyens numériques très peu coûteux ; là où il faut des moyens coûteux sur la partie réelle, on aura une interférence beaucoup plus grande avec l'entreprise.

Depuis son poste d'apprentissage le jeune doit acheminer des grumes sur son outil de coupe, il va recevoir un programme de coupe. Nous ne sommes pas loin d'imaginer cette image dans une scierie réelle. Le formateur n'est pas mis de côté, il devient superviseur et intervient sur des points précis là où le jeune est en difficulté. L'outil valorise le formateur, l'harmonie est grande entre l'enseignant et l'élève. Le poste de simulation de scierie coûte 30 000 €. Comparé à la ligne de production, aux consommables, à l'électricité, au risque pris, il n'y a pas débat. 4 CFA sont désormais équipés de cet outil. Ces produits sont fabriqués en France, ils encouragent l'emploi local et apportent une valeur ajoutée sur le territoire.

Nous vendons aujourd'hui nos produits dans 34 pays du monde. Avec la simulation, le temps de formation est réduit, les deux heures d'installation du matériel pour une scie de tête par exemple sont économisées. Ces machines intelligentes sont interconnectées entre elles dans le monde entier et apprennent de l'expériences des autres. La simulation permet l'échange des connaissances de tout le monde et de les amener à tout le monde, c'est un socle de connaissances permanent, non dépendant des hommes. Les élèves bénéficient de l'excellence mondiale, c'est le réseau qui prime. Et c'est le monde connecté de nos jeunes.

Dans la salle

- **Daniel Kielbasa**, adjoint de direction au lycée d'Étang-sur-Aroux : Le problème est que nous n'avons plus personne à manager aujourd'hui parce que nous n'avons pas les entrants. J'ai une centaine d'offres d'emploi émanant d'entreprises de la filière auxquelles je ne peux répondre. Ces entreprises veulent fidéliser des salariés mais ce n'est plus dans l'air du temps, les gens veulent zapper. Comment va-t-on faire pour honorer ces demandes ? Je suis à vrai dire un peu en souffrance vis-à-vis du monde professionnel. Sincèrement, nous avons atteint le seuil de rupture... Comment faire ?
- **Éric Pierson** : Il n'y a pas de déficit de personnes pour les postes que vous proposez. Il y a un déficit de mise en relation, de confiance dans la mise en relation, un déficit d'attrait car on a créé un grand fossé entre la façon dont vous communiquez votre attente et ce que les jeunes attendent des recruteurs. Regardez cette salle : il n'y a pas de parité. Quelles valeurs voulez-vous véhiculer ? Vous avez 20 ans de retard en parlant d'informatique. Nous sommes à l'ère du numérique. Vous parlez de réseaux sociaux qui ont aussi 20 ans de retard. Vous ne vous projetez pas dans le monde des jeunes. Il faut se faire violence dans ces domaines. Moi, j'ai intégré le fait que chaque matin, un jeune salarié puisse me dire : je m'en vais. Ils ne comprennent pas notre monde où les magasins sont fermés le dimanche...

- **Jean-Philippe Bazot** : Sur mon territoire, dans la Nièvre, l'entreprise que je dirige bénéficie d'un réservoir d'emplois : les jeunes qui ne pourront plus travailler dans l'agriculture et qui ont avant tout un attachement à leur territoire. Ils veulent rester là où ils sont nés.





Table ronde n°3

LA RESSOURCE FORESTIÈRE, SA MOBILISATION, SON ACCEPTABILITÉ



Une forêt de problèmes dans les Laurentides

Benoît Bisailon, coopérative forestière des Hautes-Laurentides

La Région des Laurentides s'étend sur 1 200 km au nord de Montréal. C'est un territoire de 22 000 km² occupé par la forêt à 85%. La coopérative forestière de travailleurs que je dirige appartient à 250 membres actionnaires et œuvre à tous les niveaux, depuis la fourniture de plants forestiers jusqu'à la récolte et le transport de bois. Ces deux derniers postes réalisent 65% de notre chiffre d'affaires de 20 millions d'euros. Chez nous, la forêt publique, qui représente 70% des surfaces, fournit 1,5 million de m³ de bois, contre 1 million pour la forêt privée. Nous éclaircissons 18 000 hectares par an, en prélevant en moyenne 60 m³ par hectare.

On se plaint à dire que nous sommes le terrain de jeux des habitants de Montréal. Il y a beaucoup de résidents à temps partiel, 3 parcs régionaux, 6 000 lacs et une communauté autochtone. 90% du territoire au Québec est public, aussi lorsqu'il y a des ayants droit sur un même territoire, cela crée des conflits d'usage. Depuis 5 ans, toutes les activités de planification forestière sont assumées par l'État, alors qu'auparavant elles l'étaient par les industriels eux-mêmes. Cette nouvelle façon de faire crée des attentes auprès des gens qui

occupent le territoire. Le Ministère a mis en place des consultations publiques pour être à l'écoute de la population. Il établit ensuite le calcul des "possibilités" forestières.

Nous, les entreprises qui réalisons la planification opérationnelle, la récolte et la transformation, constatons que plus les structures entre les opposants aux activités sylvicoles et les forestiers eux-mêmes sont nombreuses, plus les problèmes d'acceptabilité sociale sont accentués. Ces consultations n'ont pas été la meilleure décision du Ministère !

La première difficulté relève de l'acceptabilité sociale du transport forestier. Nos camions sont lourds, environ 60 tonnes. Le bruit, le partage des routes et leur entretien a créé de grosses tensions ces dernières années. Pour y répondre, nous avons produit un guide de bonnes pratiques du transport forestier. Assez rapidement, nous avons pu clarifier les responsabilités de chacun et vulgariser le cadre légal et réglementaire et convenir de quelles manières on pouvait entretenir les routes. Les communes ont compris que les forestiers pouvaient devenir leur allié en accélérant la remise à niveau des infrastructures.

Seconde difficulté, nous devons composer avec une communauté autochtone qui était là avant nous. Elle pratique sur son territoire la pêche, la chasse, le piégeage, ce qui n'est pas toujours compatible avec la sylviculture. Autrefois, les forestiers arrivaient comme des colonisateurs et ils avaient la mauvaise habitude d'acheter la paix en donnant de l'argent. Depuis une dizaine d'années, nous avons décidé de faire la paix. Nous nous assurons que nos contributions servent à véhiculer des valeurs auprès de leurs jeunes enfants, leur donne accès à des loisirs, à la culture. Nous leur proposons aussi d'occuper des emplois dans nos organisations respectives. Les intérêts des deux parties sont désormais conciliés.

Le troisième axe de travail consiste à mobiliser la forêt privée. Sur un potentiel de récolte d'1 million de m³, nous n'avons prélevé ces dernières années que 20%, c'est un grand gaspillage. Plusieurs raisons expliquent cela. Les profils des propriétaires ont beaucoup changé. Il y a moins d'agriculteurs, plus de résidents secondaires. Les gens de Montréal qui viennent sur notre territoire nous accusent de faire de la déforestation. Pour eux, le statu quo est souvent la meilleure solution. Nous devons faire de l'éducation forestière, parler de développement durable et mettre en avant la perte de revenus que génère l'absence d'exploitation forestière. Souvent ces gens ont hérité d'un lot moyen de quelques dizaines d'hectares dans lequel ils ne sont jamais allés. Nous avons embauché des gens pour aller au-devant de ces propriétaires, le soir, le week-end et ce démarchage a porté ses fruits : nous avons constaté 30% d'augmentation de prélèvements sur le territoire l'année dernière et dans un échéancier de 5 ans, nous visons 50% du potentiel.

Les solutions sont très en amont. Nous devons apprendre à écouter davantage, informer, expliquer, impliquer les gens impactés par nos interventions. Nous communiquons aussi sur le reboisement. 130 millions de plants forestiers sont installés annuellement sur l'ensemble du Québec. Cela s'est traduit par une campagne intitulée "Une forêt de possibilités" présentant au grand public les atouts des activités sylvicoles. Le secteur pèse 60 000 emplois directs au Québec et 3 000 dans notre petite région. 80% du PIB des Hautes-Laurentides dépend de la forêt.



Mettre tous les partenaires autour de la table

Frédéric Kowalski, ONF

Je vais vous présenter le travail de l'Observatoire Forêt Société qui s'intéresse à la perception et la représentation de la forêt dans le public. Des enquêtes qualitatives nationales réalisées en 2004, 2010 et 2015 forment une sorte de baromètre de la façon dont celui-ci perçoit la forêt, par ordre d'importance :

- La forêt est d'abord un espace de nature ce qui traduit sur le fond la prise de conscience du public de l'importance de la nature en tant qu'environnement dans lequel nous vivons.
- La forêt est un espace à préserver pour les générations futures. On sent là un courant d'opinion très actuel qui concerne tous les secteurs de notre vie. Nous sommes dans un principe de précaution généralisé.
- La forêt est un réservoir de diversités biologiques. Nous sommes sur les mêmes notions mais plus scientifiques.
- La forêt protège notre environnement. C'est un peu nouveau car la forêt n'a pas toujours été considérée comme protectrice. Nous la considérons autrefois comme un territoire dangereux par la présence de bêtes sauvages, d'êtres magiques. C'est une image mystérieuse qu'elle a perdue aujourd'hui.
- La forêt contribue à la santé et à la qualité de la vie. Nous sommes toujours dans ce rôle de protection pour nous et les générations à venir.
- La forêt contribue à la lutte contre le réchauffement climatique. Je pensais que cet item viendrait en premier. Apparemment son rôle de stockage de CO₂ n'est pas encore une notion passée dans le grand public.
- La forêt produit du bois. Cette affirmation arrive en 7^{ème} position ! Cela montre que dans l'esprit du public passer de la forêt au matériau bois, aux meubles, à la charpente n'est pas quelque chose d'intuitif ni d'acquis et ce sont même des concepts qui se sont éloignés.
- La forêt participe à l'activité économique et à l'emploi constitue le dernier item. Manifestement, les 440 000 emplois que génère la filière forêt-bois n'existent pas dans l'esprit des gens. La fonction économique de la forêt demeure une grande inconnue...

Les grands médias contribuent à inquiéter le public sur l'avenir de la forêt. Les évolutions du climat, les incendies de forêts sensibilisent la population. On comprend qu'elle estime que la forêt est en danger et qu'il faut la protéger. Faut-il choisir des paysages pérennes ou des forêts artificielles ? Les forêts laissées en libre évolution ne sont pas rassurantes, les arbres sont en décrépitude et offrent un côté sauvage. Une forêt très propre, bien entretenue, presque artificielle semble satisfaisante pour le public. La gestion n'est donc pas remise en cause. Il faut réussir à concilier gestion et préservation.

Les forêts publiques n'appartiennent pas qu'à l'État ; pour les deux tiers elles sont la propriété des communes. Ces dernières s'expriment tous les ans sur la gestion de la forêt à

partir d'un plan de gestion. Le caractère démocratique de cette gestion existe à travers les conseils municipaux ce qui permet de désamorcer une partie d'une éventuelle insatisfaction.

Je suis tout à fait d'accord avec ce qui a été dit tout à l'heure. Une des clés de la problématique d'acceptabilité est de faire en sorte de ne pas agir de manière bilatérale, mais bien de mettre tous les partenaires autour d'une table, le maire, le producteur de bois, un responsable d'organisation de gestion de l'environnement... afin de trouver un consensus.

Ce sont souvent les citoyens revenant à leurs racines qui sont les plus engagés. Le cas s'est présenté dans le Morvan, massif forestier constitué à 90% de forêts privées et de quelques grosses forêts domaniales dans lesquelles nous essayons de maintenir du feuillu. Et pourtant, la forêt publique concentre les mécontentements car il est plus facile de s'adresser à l'ONF qu'à un propriétaire privé.

Une association de protection de la forêt s'est créée avec comme slogan « Arrêtez les enrésinements, il est scandaleux que l'État permette ce genre d'excès ». Nous avons expliqué que la gestion était déjà mieux modulée qu'ailleurs mais des personnes qui y avaient vécu leur jeunesse se plaignaient de ne pas retrouver le paysage d'antan. Il a fallu organiser une concertation, nous avons travaillé avec les médias, ce fut difficile et laborieux parce que traité a posteriori. Nous n'avons pas vu venir ce débat.

Il faut aussi sortir du langage technique. Les gens ont aujourd'hui besoin de belles histoires et Peter Wohlleben, dans son livre *La Vie secrète des arbres*, a su capter l'attention du public en racontant de belles histoires d'arbres qui se parlent entre eux. C'est palpitant, nouveau et cela donne envie. La science a un côté aride, nous devons nous aussi parvenir à construire des histoires séduisantes basées sur les mécanismes biologiques qui sont magiques. Et nous aurons gagné.



Un réseau d'échanges pour les moins de 40 ans

Victoire Reneaume, Forêt Sphère

J'ai créé Forêts Sphère avec des amis en 2013 en partant d'un constat : lors de réunions forestières, je voyais peu de gens de notre âge malgré l'intérêt des sujets véhiculés. Un propriétaire commence à s'intéresser à sa forêt quand il a du temps, donc quand il est à la retraite. La vie professionnelle est prenante. Nous nous sommes dits que nous allions organiser des apéros le soir en semaine, après le boulot, pour faire se rencontrer des jeunes qui sont intéressés par la forêt, soit parce qu'ils sont curieux, soit parce qu'ils ont des parents propriétaires forestiers. La seule exigence pour participer à nos réunions est d'avoir moins de 40 ans. Que fait-on lorsque l'on se retrouve ? Comme nous ne pouvons pas assister aux réunions très intéressantes des CRPF et des CETEF qui ont lieu la semaine et en régions, nous invitons des professionnels, experts forestiers, coopératives, organismes de certification à venir nous parler. Face au succès rencontré, nous avons souhaité aller plus

loin en proposant des formations FOGFOR, ces formations à la gestion forestière qui existent depuis de nombreuses années et se déroulent sur le terrain. Nous avons demandé au CRPF s'il était d'accord pour mettre en place une session adaptée. Nous proposons donc des cours théoriques, le soir en semaine de 20h à 22h dans Paris et des séances pratiques une fois par mois, sur trois samedis, dans des forêts d'Ile de France. On s'est organisé en covoiturage et certaines forêts sont même accessibles en RER !

Aujourd'hui, nous sommes Parisiens mais notre souhait est d'ouvrir des antennes en région. Et quand nous aurons 40 ans, nous ferons autre chose, ou nous fonderons ensemble un club des 40-60. Il est important aussi de se retrouver par tranches d'âge de temps en temps. Nous ne cherchons pas à faire une coupure de génération. Les jeunes qui viennent dans notre association vont à l'occasion d'un weekend familial à la campagne poser des questions à leur grand-père, alors que cela pouvait être des sujets un peu chasse gardée ou tabou parce que l'on n'y connaissait rien. Après avoir discuté avec quelques spécialistes cela suscite notre intérêt.

La vision que l'on véhicule est une vision de filière. Nous souhaitons reconnecter le forestier avec l'espace économique et le rôle qu'il a à jouer dans les approvisionnements. Cela ne masque pas l'aspect écologique, Forêt Sphère contribue à une vision large et complète de la forêt, en tant qu'espace de production et espace de loisirs. Beaucoup de nos adhérents qui aiment chasser regardent désormais différemment les arbres.



Montrer au public les bienfaits de la gestion forestière

Mériem Fournier, AgroParisTech Nancy

Quand on regarde un arbre avec un regard d'ingénieur en mécanique et génie civil, on s'aperçoit que les arbres sont vivants et qu'ils ont une sensibilité. Mais il faut s'entendre sur le sens du mot. Pour un immunologiste, sensibilité a un sens très technique, cela veut dire posséder des mécanismes de perception et de réponse. Or pour le grand public, la sensibilité revient à de l'affectif et de l'émotionnel. Sensibilité, cela veut dire que l'arbre réagit au milieu dans lequel il vit comme tous les êtres vivants : quand il fait sec, les stomates se ferment, la photosynthèse s'arrête et les arbres ne poussent plus. Le livre de Peter Wohlleben, *La Vie secrète des arbres*, présente comme si c'était nouveau des découvertes de la science publiées dans les années 90. Je pense qu'il y a de bien meilleurs écrits sur ce sujet.

Mais j'essaie aussi comprendre le succès de ce livre. C'est un praticien qui parle et cela touche les gens. Ce livre m'intéresse à plusieurs titres, en tant que scientifique mais également en tant que directeur d'école qui forme des ingénieurs forestiers à Nancy. J'ai été sensible à ce qui a été dit avant. Mon école accueille beaucoup de jeunes, pas assez, et une chose est certaine : ceux qui viennent pour devenir ingénieurs forestiers ne viennent pas

pour la filière bois. Ils viennent pour la nature, la biodiversité. Les jeunes qui arrivent n'ont plus comme avant ce lien fort que créait le monde agricole, la forêt communale, les affouages. Leurs références sont les balades dans la forêt de Fontainebleau ou familiale. Sur un plan sociologique, c'est complètement différent.

Ce mouvement est très intéressant. Ce n'est pas le livre en lui-même qui l'est mais l'intérêt qu'il suscite auprès d'autant de personnes et pourquoi il énerve autant les gens de la filière et les forestiers. Il dit des choses que l'on aurait pu dire nous-même et probablement mieux. Tous les récolteurs d'arbres ont cette sensibilité aux arbres, ce n'est pas un métier que l'on fait de manière anodine. On ne s'engage pas dans la forêt de la même façon que l'on s'engage dans une autre filière. Nous sommes tous de grands romantiques, y compris ceux qui conduisent des engins.

Alors, comment parvenir à communiquer et pas seulement de manière scientifique puisque la société est plongée dans l'émotionnel et l'irrationnel ? Il y a eu plein de débats là-dessus. Les sociétés animistes, par exemple les communautés autochtones évoquées tout à l'heure, pensent que les arbres ont des esprits mais elles savent quand même les couper. En Malaisie, de grosses entreprises de génie civil construisent des centres commerciaux dans des lieux où il s'est passé des choses, où il y a eu des esprits. Elles paient des cérémonies de purification en même temps qu'elles réalisent les travaux. Les Asiatiques savent composer le business et les esprits. Peut-être allons-nous arriver à une société comme cela. Pourquoi ne pas pratiquer la sylvothérapie comme au Japon ? Les gens sont prêts à payer pour la santé, pourquoi pas pour se promener dans une forêt ? Il y a des arguments scientifiques qui montrent que la sylvothérapie ne relève pas que de l'irrationnel. Les huiles essentielles, l'ambiance forestière, la lumière tamisée, le regard arrêté par les arbres créent des effets psychologiques et réels tout à fait mesurables qui montrent que la forêt produit un effet apaisant. Comment par ailleurs faire comprendre aux gens que les paysages ne sont pas immuables ? Quand quelqu'un dit qu'il ne retrouve pas la forêt de ses 30 ans, on peut lui répondre que dans 30 ans ce sera encore pire car avec l'augmentation de la température, des espèces vont disparaître. Je dis aux gens que peut-être il n'y aura plus de hêtres en Lorraine.

En conclusion, je rêve d'un outil de réalité virtuelle, un casque sur les yeux, pour montrer aux gens ce qu'était la forêt il y a 50 ans, ce qu'elle pourrait être dans 50 ans, ce qu'elle sera si on ne la gère pas. On leur montrerait des arbres morts et un paysage un peu effrayant. On leur montrerait pourquoi le bois est quelque chose d'intéressant en leur faisant visualiser des produits bois. Je pense qu'il ne faut pas fermer les yeux sur le fait qu'un chantier d'exploitation n'est pas propre, que cela perturbe le paysage. Mais on peut réaliser des chantiers d'exploitation à faible impact, faire de la concertation sur le terrain pour éviter de trop perturber les gens. J'y crois. Acceptabilité sociale est un mot que je n'aime pas du tout, on ne va pas s'excuser quand même ! Il faut juste s'engager à gérer comme il faut la forêt.

Dans la salle



- **Anne-Catherine Loisier**, sénatrice de Côte-d'Or : Nous sommes dans un problème d'actualité qu'il nous faut résoudre. Cela fait un petit moment que nous connaissons des tensions dans le Morvan. Je crois que la multifonctionnalité est une réalité. Ne faisons pas des questions de nos concitoyens une menace, mais une opportunité. Cela témoigne d'un intérêt fort pour la forêt et nous devons répondre intelligemment aux questions posées. Il faut montrer en quoi le travail mené depuis des années dans nos forêts répond aux aspirations de la population. Je suis optimiste.
- **Cyril Le Picard**, président de France Bois Forêt : France Bois Forêt soutient intellectuellement et moralement Forêt Sphère. Si vous avez plus de 40 ans et des informations forestières à transmettre, il faut aller les voir. C'est un groupe extrêmement sympathique plein d'allant. Ces rencontres permettent un dialogue constructif avec les jeunes qui seront les patrons des forêts de demain.
- **Cyril Le Picard** : Y a-t-il un ministre de la forêt au Québec et si oui sert-il à quelque chose ?
- **Benoît Bisailon** : Sa raison d'être ne fait pas de doute car c'est le meilleur ambassadeur de la filière bois et forêt et des activités sylvicoles.
- **Cyril Le Picard** : C'est ce qu'il nous faudrait en France pour nous aider. Quels sont les avantages fiscaux pour les propriétaires forestiers qui leur donnent envie de s'investir dans leur forêt ?
- **Benoît Bisailon** : Ils sont récents et ils ont grandement contribué à faire évoluer la mobilisation. La rareté du bois fait grimper les prix. Les taxes foncières sur les propriétés privées ont beaucoup augmenté et cela incite les nouveaux propriétaires, moins nantis, à récolter du bois. Désormais, ils peuvent étaler sur 10 ans les revenus d'une coupe et 85% des taxes payées aux communes peuvent également être étalés sur dix ans.
- **Nicolas Visier**, Atlanbois : Quand j'ai lu le livre *La Vie secrète des arbres*, il m'est un peu tombé des mains. C'est du déterminisme, de l'anthropomorphisme, tout l'inverse de ce que nous avons appris lorsque j'ai fait mes études d'ingénieur agronome. Et puis les gens qui connaissent bien mieux la forêt que moi m'ont ouvert les yeux. C'est une occasion unique pour que le grand public s'intéresse à la forêt. Certes, mais je reste partagé car au bout du bout, son injonction à ne plus couper d'arbres peut quand même nous causer des soucis.



Table ronde n°4

LES MARCHÉS ET LEURS TENDANCES



Favoriser le bois français dans les appels d'offres

Julien Bouthillon, Cosylva

Cosylva est fabricant de lamellé collé principalement de charpentes dans le Limousin. Nous intervenons sur les marchés publics ou privés mais uniquement en fournitures. L'entreprise compte 72 collaborateurs et nous fabriquons 18 000 m³ de lamellé collé par an. Pour se faire une idée, un gymnase représente 50 m³. Nous travaillons avec deux essences, les bois d'importation, essentiellement de l'épicéa scandinave, et du douglas du Massif Central. Les perspectives sont plutôt bonnes dans la construction. Seuls bémols : la tendance à la hausse des coûts de matières premières que nous n'avions pas anticipée dans les marchés déjà signés et un problème de disponibilité sur les bois d'importation.

Depuis 20 ans, Cosylva promeut l'utilisation de bois français dans la fabrication de lamellé collé. Il faut savoir que 80% du lamellé collé posé en France sont fabriqués à partir de bois d'importation. Et pour convaincre les maîtres d'ouvrage, nous disposons désormais d'un outil intéressant : l'indicateur BIOM qui permet d'évaluer, au sein d'une entreprise, la part de la valeur ajoutée qui profite directement au territoire.

BIOM analyse la comptabilité de l'entreprise et calcule la part de chiffre d'affaires redistribuée dans son environnement immédiat, grâce aux salaires, mais également aux taxes et impôts. Dans notre cas, BIOM fait ressortir un pourcentage de 66%. On peut affirmer que les deux tiers de notre CA sont redistribués au profit du développement durable de notre territoire. Sur une échelle de 0 à 100%, la moyenne de référence de l'indicateur se situe à 22%. À partir de 44%, BIOM considère que la performance développement durable de l'entreprise est excellente. Notre résultat de 66% est une performance mais c'est une "redistribution" normale dans une entreprise qui travaille essentiellement avec du bois. Nous avons été plus loin. Nous nous sommes servis de l'expertise de BIOM pour comparer notre impact environnemental et économique sur un territoire national en fonction de l'essence travaillée. Nous avons comparé la performance de notre entreprise quand nous travaillons des résineux nordiques et du douglas français. En face des maîtres d'ouvrage, l'argument prix joue plutôt en défaveur du bois français mais on peut facilement le contrer en présentant les retombées économiques de l'usage de bois français. L'étude BIOM réalisée sur une charpente de 100 000 € nous permet de dire que si elle est réalisée avec du bois d'importation, 34 000 € sont reversés en France, contre 88 000 € si elle est réalisée en bois français. Il faut mettre cette somme en relation avec l'écart de quelques % sur le coût de la charpente au départ.

Je vois aussi une autre méthode pour favoriser le bois français. Quand on analyse les clauses des marchés publics, on voit que dans 90% des cas l'essence sélectionnée pour le lamellé collé est l'épicéa, donc souvent des bois d'importation. Dans le cas du lamellé collé, il suffit d'exiger du douglas, ainsi on s'assure à 90% que le bois viendra de France. Dans la réglementation des marchés publics, rien n'interdit de choisir l'essence. Imposer un périmètre est plus compliqué. Nous essayons autant que possible de discuter avec les maîtres d'ouvrage pour monter des projets en douglas, avec une limite : nous ne sommes que fournisseurs. Les essences françaises sont parfaitement adaptées à la réalisation de structures et n'ont rien à envier aux bois du Nord en termes de résistance mécanique ou de qualité. D'ici un an, les prix des bois du Nord seront équivalents aux bois français, car la demande augmente.



Le retour du bois dans les maisons, une tendance de fond

Christophe Gazel, IPEA

Notre institut est missionné par l'ensemble des distributeurs de meubles pour observer le marché, calculer le marché en valeurs et observer le consommateur. Que se passe-t-il sur l'ensemble de ce marché ? Nous assistons à une explosion de la grande distribution qui cherche à attirer le consommateur en jouant sur les prix. Mais ce qui est important, c'est de connaître les attentes du consommateur et c'est ce que nous faisons à travers 60 000 enquêtes annuelles. Nous dressons un état de lieux de ce que les Français ont chez eux et de ce qu'ils souhaitent

avoir. Le vocabulaire des professionnels n'est jamais le vocabulaire des vrais gens. Nous utilisons les mots de vrais gens et nous leur montrons des ambiances de salon issues de vrais intérieurs. Quand on présente des photos, apparaît un élément clé : dans toutes les ambiances intérieures, les Français ont besoin d'une matière ou d'un effet bois, car le bois est associé à la chaleur et la convivialité. Ce retour du bois dans les intérieurs est une tendance de fond, c'est une vague structurelle qui est partie pour 15 à 20 ans.

Attention, va-t-on utiliser du vrai bois ou de l'aspect bois ? On assiste à l'explosion des carrelages et des sols plastiques imitant le bois. Même s'il est pour l'écologie, le consommateur veut un usage et un entretien simplifiés. Les premiers consommateurs de sols stratifiés sont les Allemands car ils préfèrent passer la serpillère sur un sol que d'avoir un parquet qui va demander de l'entretien.

Le consommateur nous raconte qu'il veut du chaleureux et du convivial et il veut surtout de l'espace. Les m² par habitant sont de plus en plus importants car les unités ménage sont de plus en plus réduites. Dans un tiers des cas, le foyer est composé d'une personne seule et majoritairement des femmes d'un certain âge, et aucun professionnel n'a vraiment répondu à cette personne seule dans l'aménagement de la maison.

L'enjeu, pour les fabricants de meubles et les distributeurs est de répondre à la demande des utilisateurs. Vous avez de la chance dans la filière bois : vous avez la forêt qui est au cœur de nos vies et elle est de plus en plus au cœur des urbains qui n'y connaissent rien. Comment utiliser cette situation en méthode de communication et en méthode marchande pour ramener les gens dans le filet ? C'est toute la réflexion que vous devez avoir. Cette évolution de société avec des urbains qui veulent tout et n'importe quoi nécessite un gros travail d'explications. Pour faire un beau meuble en bois, on a besoin de bois que l'on va récolter en forêt.

Dans notre univers, on communique après avoir fait de nombreux tests qui valident les idées. Pour passer d'un marché d'équipement à un marché de renouvellement, il faut raconter des histoires aux consommateurs. Les Français gardent leur cuisine 23 ans en moyenne, contre 13 en Allemagne. Les cuisinistes ont tout intérêt à communiquer sur de l'usage, de l'ergonomie et non pas sur la durabilité. Les gens veulent s'exprimer à l'intérieur de chez eux, ils veulent recevoir à nouveau, montrer que la famille est bien dans ses baskets car la maison est le reflet de soi et de l'identité ménage. C'est une chance inouïe pour l'ensemble des acteurs. Un des autres éléments importants est que le consommateur rêve d'agencer sa maison et non pas simplement de la meubler. Pour avoir une maison qui lui corresponde, il a besoin de solutions qui vont s'adapter à lui.

Enfin, si on veut intéresser le consommateur au bois français ou au bois de culture locale, il faut trouver les éléments de discours qui résonnent avec lui. Mettre en valeur les singularités du bois, insister sur le poids du bois dans l'économie locale. Il faut se rapprocher du consommateur, être là quand il est disponible pour lui raconter une histoire. L'aménagement et l'agencement de la maison est un marché énorme, ouvert à des produits naturels, et il sera possible de monter en prix.



Donner au consommateur le pouvoir de créer

Paul Normier, Mobibam

À la sortie de mon école de commerce, j'ai rejoint mon père qui avait racheté une menuiserie industrielle en Côte-d'Or. C'était un bel outil de production dédié à la fabrication de portes en chêne de meubles de cuisine, mais pas du tout adapté à la production de petites séries qui tend à se généraliser. Cela impliquait des changements d'outils permanents, un changement d'organisation industrielle pour passer de la série à l'îlot et une formation des opérateurs. L'aventure s'est terminée au bout de trois ans.

J'ai eu l'idée de Mobibam pour prendre le contre-pied de cette expérience. Fabriquer autrement des meubles, en l'occurrence des meubles de rangement, avec un configurateur internet et en connectant ce configurateur à une ligne de production ultramoderne. En utilisant les nouvelles générations d'interfaces en ligne qui permettent de manipuler un objet 3D, je donne le pouvoir au consommateur qui peut dessiner lui-même son meuble et l'envoyer en production. Nous sommes sur ce marché depuis plus d'un an et nous avons vendu 650 meubles, avec un panier moyen autour de 1 500 €. Entre la conception par le client et la fabrication, il n'y a plus aucune intervention humaine.

Créer un site sur internet c'est comme créer une boutique dans le désert. Vous vous imaginez que des milliers de gens vont voir ce que vous faites mais en réalité vous n'avez pas du tout de trafic. On a démarré en juillet 2016 et nous n'avons réalisé aucune vente au début. Nous avons pris un commercial qui a passé un mois à appeler des prospects sur une banque fichier que nous avons achetée, nous avons eu zéro transformation. Finalement, c'est la presse qui nous a aidés à débloquer le compteur. Nous avons ciblé la presse économique intéressée par les start-ups et le sujet du Made In France. Après un premier passage sur BFM, nous avons vendu notre premier meuble. Sans négociation sur les prix, sans interaction avec le client. La presse nous a apporté du trafic, de la pédagogie sur le concept et de la réassurance.

Aujourd'hui 99% de nos ventes sont le fruit d'un référencement naturel. Nous avons réussi à créer une marque et à exister. Tout se joue sur internet. À la différence du meuble que les consommateurs veulent toucher, essayer avant d'acheter, la bibliothèque se prête à l'achat à distance. Nous allons évoluer vers le dressing et demain la cuisine. Nous sommes désormais approchés par les grands distributeurs qui ont vu une manière de recréer du lien avec leurs clients. Depuis peu, nous sommes présents sur le site de Leroy Merlin.

Quand on demande à nos clients pourquoi ils ont acheté chez nous, la première réponse est : « c'est moi qui l'ai conçu sur mon ordinateur et c'est moi qui l'ai monté ». Le client a reçu des centaines de kilos de planches et il les a montées, c'est un sacré sujet de conversation avec les voisins et une grande fierté. C'est ce qu'on appelle en marketing l'appropriation. La deuxième raison est le Made In France. Nous travaillons avec deux industriels partenaires, bientôt trois puis quatre. L'idée est de développer une galaxie de

configurateurs, les plus simples d'utilisation, les plus ludiques et qui seront branchés sur une chaîne totalement digitalisée. C'est l'industrialisation du sur-mesure, chacune des pièces qui se suit est différente. Sur les 600 meubles vendus, il n'y en a pas deux identiques.



Priorité au bois à Marne-la-Vallée

Philippe Hermet, Épamarne

Marne-la-Vallée est une des cinq villes nouvelles créées dans les années 70 en région parisienne. Le territoire compte 598 000 habitants sur 44 communes, c'est trois fois la superficie de Paris intra-muros et un territoire en pleine croissance. Un des acteurs économiques les plus importants est Eurodisney depuis 1987 avec 16 000 emplois, mais il y en a d'autres. D'ici 2025, nous allons construire 20 000 logements neufs supplémentaires et investir 5 milliards d'euros d'argent public et privé. Nous avons souhaité positionner le bois comme une matière première importante de nos futures constructions. En 2014, la décision a été prise de réaliser un minimum de 30% des constructions futures de Marne-la-Vallée en ossature bois. Dans les faits on a fait bien plus, puisque depuis 3 ans nous avons construit 1 000 logements en bois par an, soit 60 000 m² par an. Pourquoi le bois ? Quatre critères ont dicté cette stratégie : nous souhaitons être un territoire décarboné en 2050, inscrit dans les objectifs de la COP 21 or le bois est un puits de carbone. Nous sommes convaincus que le coût des matières premières et du transport va considérablement augmenter. Le bois est un élément différenciant pour le territoire et cette stratégie de marketing territorial a été validée par l'ensemble des élus. Construire en bois, avec un matériau noble, qualitatif, c'est une belle histoire à raconter. La quatrième raison est que pour nous la construction bois est un formidable catalyseur d'innovation, or une des marques de fabrique de Marne-la-Vallée est d'aller le plus loin possible dans l'innovation de la construction. Cela fait partie de notre ADN.

Pour élaborer les projets, nous avons été les premiers à utiliser le BIM, un mode de conception numérique des bâtiments qui sert à la fois à concevoir en 3D, à les réaliser et à les gérer. Si on veut faire de la construction bois de manière massive, industrielle, il faut passer par le BIM, faire de la préfabrication et réaliser des économies dans le montage des bâtiments. C'est un peu comme le système développé par Mobibam : des plans en 3D extrêmement détaillés et précis sont envoyés dans les usines de préfabrication. Nous avons commencé à construire des bâtiments où le bois se voyait beaucoup, mais le vieillissement des bardages a suscité des critiques. Avec les bâtiments à ossature bois, nous pouvons habiller les façades avec un enduit, avec du zinc et mieux intégrer les bâtiments dans leur environnement. Pour progresser dans la construction bois, nous devons aussi aller vers la grande hauteur pour des logements mixtes, des bureaux, des logements étudiants, des commerces.

Nous constatons que ces marchés aiguisent les appétits des majors de la construction. Que vont devenir les entreprises moyennes ? La région Île-de-France réfléchit à l'implantation

locale d'un cluster bois avec cet enjeu : comment préserver dans la commande publique une place pour les acteurs de taille moyenne ? Je suis aménageur et ne peux tout réglementer. Je pense que la Région a les moyens d'aider les entreprises à se muscler afin de rester bien placées dans les appels d'offre. Exiger une essence particulière est une très bonne piste. Nous, nous avons privilégié le bilan carbone. Pour parvenir au meilleur bilan carbone sur toute la durée de vie d'un bâtiment, nous encourageons les constructeurs à s'alimenter sur les marchés français pour limiter les transports. Nous n'avons malheureusement pas la capacité d'exiger dans un appel d'offres que le bois soit français.

Dans la salle

- **Romain Solnon**, bureau d'étude Archimen : Je voudrais faire un commentaire sur le douglas français et le bois du Nord. Dans les cahiers des clauses techniques particulières, on trouve la plupart du temps des phrases types, et en charpente c'est effectivement souvent le bois du Nord qui sort. Ce bois est prescrit par ignorance cela peut être facilement réglé si les gens qui écrivent les CCTP connaissent le bois. Sur le deuxième point évoqué par Gilles Forest d'Arbonis, pour l'instant le lamellé collé de douglas bénéficie d'une classe de résistance GL 24, une classe mécanique inférieure à ce que l'on fait en épicéa du Nord (GL 28). Il faut donc faire des sections un peu plus grosses en douglas et cela pénalise les projets. Il y a à travailler sur la caractérisation du douglas et je pense que des travaux sont en cours.
- **Julien Bouthillon** : Je suis d'accord sur le premier point, sur le deuxième aussi à une nuance près : on avance sur la normalisation du douglas. Une étude est en cours pour améliorer son classement en résistance mécanique car la difficulté n'est pas que le douglas est moins résistant que le bois du Nord, c'est que l'on n'arrive pas à le démontrer. Cela fait un an que nous sommes certifiés pour faire du GL 28 en douglas et on avance sur l'optimisation du processus de classement.

CONCLUSIONS



Jean-Philippe Bazot, président de Fibois Bourgogne-Franche-Comté

« Nous avons balisé la route à suivre dès demain »

Nous avons localement de beaux exemples de travail collectif. Citons Bois Durables de Bourgogne et le projet Bois Croisés de Bourgogne pour développer l'usage des feuillus dans la construction. Nous avons donc des idées. Rappelez-vous, après le choc pétrolier à la fin des années 70, on disait : « En France nous n'avons pas de pétrole mais nous avons des idées ». Dans la filière bois, en plus des idées nous avons du bois, tout pour bien faire ! Le développement de l'offre passera par la grande hauteur, la haute couture du bois et l'international. Nous sommes aujourd'hui 7 milliards, demain 9 milliards d'habitants, il faudra bien loger tous ces gens. Nous n'avons pas de temps à perdre car même si le bois pousse plus vite grâce au CO₂, il faut 50 à 60 ans pour produire du bois d'œuvre. La compétitivité, la rentabilité et l'expertise des achats, mais aussi la conservation de la valeur ajoutée sur notre territoire sont des points cruciaux. Pensons aussi à l'intérêt des propriétaires car un arbre qui demande du temps pour pousser doit être payé à sa juste valeur. Nous devons aussi soigner la formation et favoriser l'élévation de nos salariés dans la pyramide de Maslow, peaufiner le marketing, à l'image des tonneliers qui vendent du rêve en bois. Les indicateurs, tels que BIOM, viendront à notre secours pour justifier notre niveau de responsabilité, de durabilité. Le design aussi joue un rôle déterminant : le bois chaleureux, convivial, simple d'usage et d'entretien pour s'adapter aux nouveaux modes de vie. Le style connecté avec Mobibam, des meubles conçus par soi-même, en France et dans la Nièvre.

Comme je vous l'ai dit hier, j'ai totalement confiance dans le fait que la filière bois sera au cœur de l'économie de demain et j'ai confiance dans les capacités et les compétences de ses acteurs publics ou privés, forestiers, entrepreneurs ou industriels. Les échanges de grande qualité que nous avons eus pendant deux jours permettront de baliser un peu mieux la route qu'il faudra tous suivre à partir de demain. Merci à tous.



Sylvain Mathieu, vice-président en charge de la filière bois, de la forêt, de la montagne et des parcs à la Région Bourgogne-Franche-Comté

« Créons une école d’architectes ingénieurs bois »

La question posée était la filière bois est-elle au cœur de l’économie de demain ? De toute évidence oui, pour plusieurs raisons. Une raison de passion, nous sommes d’ardents promoteurs de cette filière et nous ne sommes pas seuls. Nous sommes obligés d’intégrer ce que pense le concitoyen, ce que dit cette société. Notre planète est en péril et, si nous voulons la protéger, nous devons faire le choix du bois. C’est une nécessité pour le climat et pour pallier la raréfaction des ressources fossiles. Il faut néanmoins réaliser que la pression sur la surface forestière va s’amplifier, la déforestation dramatique à une échelle planétaire va continuer. Avant la fin du siècle, nous manquerons de bois. Toutes ces questions sont au cœur de l’économie, du monde de demain.

Comment faire ? En ce qui concerne notre région, c’est bien en travaillant sur l’aval de la filière, en créant de nouveaux débouchés, en développant les débouchés actuels, en travaillant avec les prescripteurs, notamment les architectes, que nous développerons les usages du bois. Je tire mon chapeau à l’EPA de Marne-la-Vallée, leur politique volontariste en faveur du bois me fait rêver.

Il nous faudra aussi travailler sur le foncier et en particulier la petite forêt privée qui ne fournit pas assez de matière première. Il faudra de l’innovation. Nous avons inventé des abatteuses, or dans les travaux sylvicoles on plante encore avec des ouvriers et une pioche. Allons vers la robotisation des travaux sylvicoles, la plantation, l’égamage, nous avons la chance de posséder dans notre région des pépites dans le domaine de la robotique, de la mécanique. Comment mieux valoriser nos gros douglas qui arrivent en masse ? Continuons à explorer la piste du déroulage et faisons en sorte que la première unité soit installée dans notre région. Avec sa batterie d’outils, la Région a les moyens de vous aider, de vous soutenir. Travaillons ensemble, formons un collectif, concentrons nos énergies. Nous avons un handicap par rapport à l’Allemagne, la Suisse et l’Autriche, ces pays possèdent des architectes ingénieurs bois que nous n’avons pas en France. La région Bourgogne-Franche-Comté est une des deux seules régions en France qui n’a pas d’école d’architectes, je propose qu’on invente une nouvelle école formant ce profil dont nous avons tant besoin. Voilà ce que je peux vous proposer chers amis comme perspective de travail pour les mois et années qui viennent. 2018 sera une grande année : en mars la sortie officielle de notre contrat forêt-bois, en avril le Forum international bois construction à Dijon et Euroforest, un événement européen en Saône-et-Loire au moins de juin. Fort de ces trois événements, le

Conseil régional a souhaité faire de l'année 2018 l'année de la forêt et du bois en Bourgogne-Franche-Comté.



Cyril Le Picard, président de France Bois Forêt

« Les régions gagneront la bataille de la forêt et du bois »

L'interprofession nationale rassemble 21 organisations professionnelles pour un seul objectif : la promotion de la forêt et du bois. En allant dans toutes les régions, sur le terrain, je confirme que notre filière est une force en mouvement. C'est une force parce que nous avons 440 000

emplois et un chiffre d'affaires qui augmente, une économie qui est en mouvement car les régions prennent de plus en plus d'importance dans les décisions de la filière forêt-bois. Nous avons besoin des idées de terrain, Paris n'est pas la France. C'est important pour la prescription bois. Nous participons au financement de 22 prescripteurs bois rattachés aux régions pour faire la promotion du bois auprès des architectes, bureaux d'études, promoteurs publics et privés. L'orientation prise par France Bois Forêt est bien la prescription bois en amont pour valoriser le bois français dans les constructions. On a le droit d'être optimistes, on parle de plus en plus de la forêt et nous avons un massif forestier à la disposition des industriels français. Les initiatives prises pour la replantation sont nombreuses. On peut aussi être optimistes car nos industriels sont motivés, réactifs et compétents. Les clignotants sont donc au vert, à l'exception d'un qu'il va falloir résoudre rapidement. Il faut se faire confiance dans le magma d'associations et d'organisations professionnelles, il faut écouter son voisin, se dire que peut-être l'idée du voisin est meilleure que la sienne, il faut écouter le client. Une partie de mon métier est précisément de mettre les gens ensemble pour une réussite collective. Il y a aussi des talents, des jeunes qui viennent nous rejoindre, on l'a vu aujourd'hui. Il faut communiquer. Nous avons lancé le 7 septembre au niveau national une campagne "Pour moi, c'est le bois". En 2018 elle va monter en puissance à la télévision, à la radio, dans les réseaux sociaux. Ce pilonnage fera comprendre aux Français que le bois est une matière vivante, adaptable notamment à la construction.

France Bois Forêt ne réussira que si les régions réussissent. Ici à Dijon vous êtes une région dynamique et moteur et je veux féliciter les organisateurs de cette manifestation. Le premier parti écologique de France c'est bien notre filière. Si on gère durablement nos forêts, nous arriverons à nos objectifs. Ce sont les régions qui gagneront la grande bataille de la forêt et du bois.

Les financeurs et partenaires du 11^{ème} CONGRÈS APROVALBOIS,
organisé par Fibois Bourgogne-Franche-Comté
“LA FILIÈRE FORÊT-BOIS AU CŒUR DE L’ÉCONOMIE DE DEMAIN”

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ



Plus d'informations sur le congrès : www.fibois-bfc.fr