



Assemblée Générale

19 décembre 2013

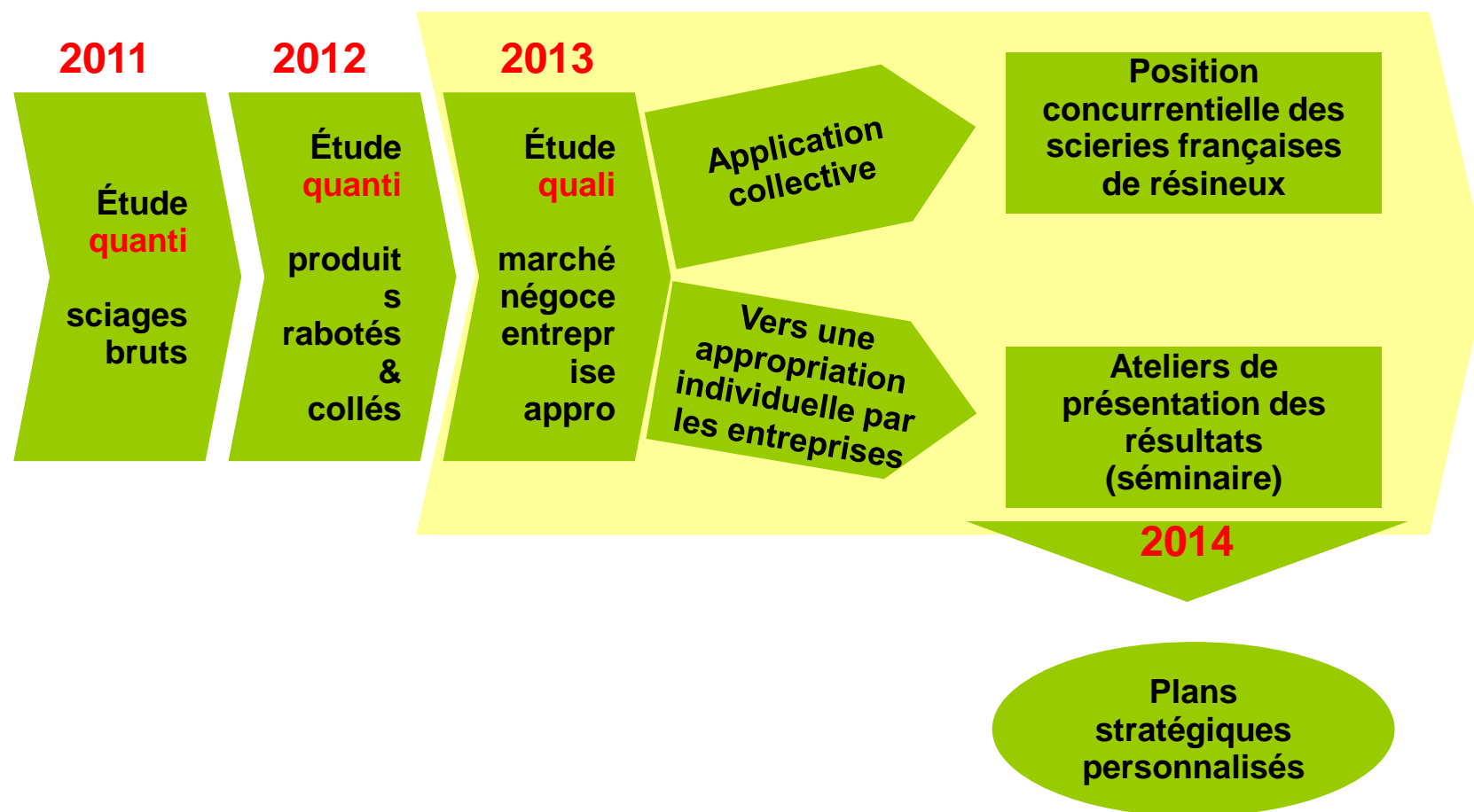
Étude « repositionnement stratégique »

Sciages résineux

Programme
ayant reçu
le soutien de



Une démarche par étape



Volet « quanti »



2011 Marché des sciages bruts en chiffres

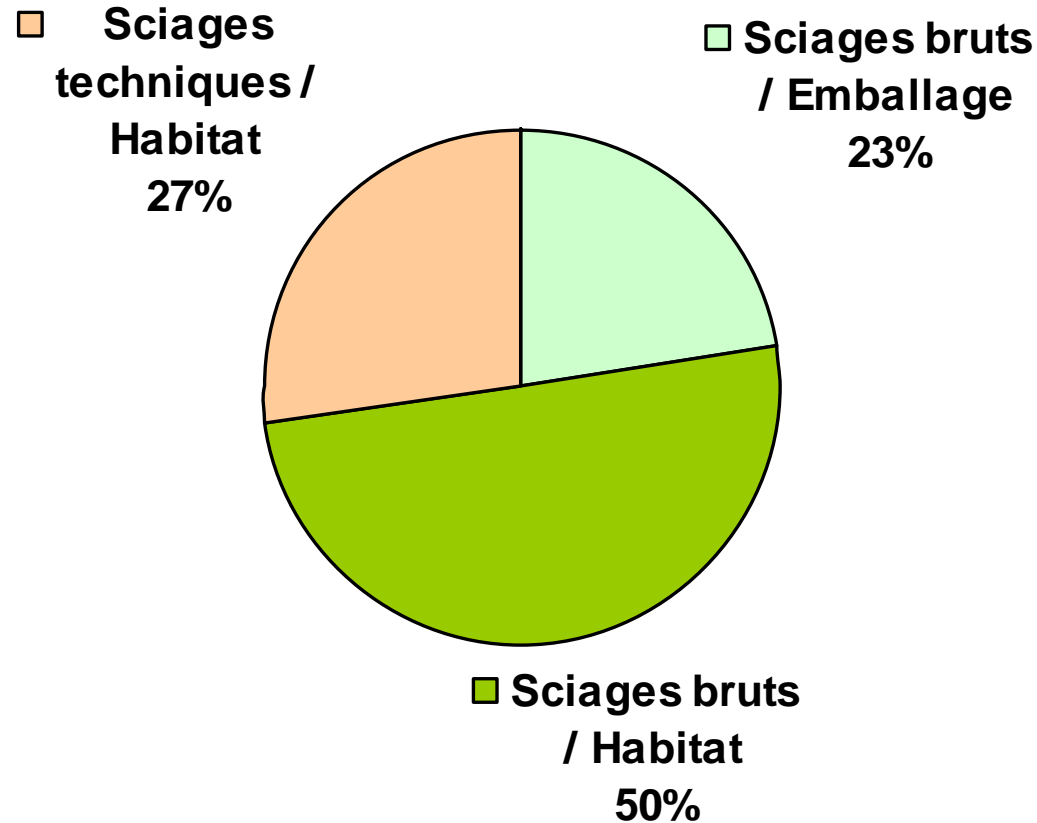
- Exploitation d'une base de données « bois – construction » (4 millions de données)
- 49 tableaux
- 83 graphiques
- Évolution 2001 – 2010
- Segmentation des ventes par grands marchés :
 - Industries (menuiseries, charpente, meuble, emballage)
 - Entreprises du bâtiment (menuisiers, charpentiers, maçons)
 - Particuliers
- Segmentation des ventes par circuits de distribution
- Part de marchés des bois importés

2012 / Marché des dérivés du sciage en chiffres

- Analyse détaillée de 66 postes de la nomenclature douanière (commerce extérieur de la France)
- Enquête auprès d'un échantillon d'une centaine d'entreprises en France, Allemagne et Autriche
- 42 tableaux
- 60 graphiques
- Typologie des produits :
 - Bois rabotés
 - Bois collés
- Listes d'entreprises françaises, allemandes et autrichiennes
- Part de marché des bois importés
- Segmentation des ventes par circuits de distribution

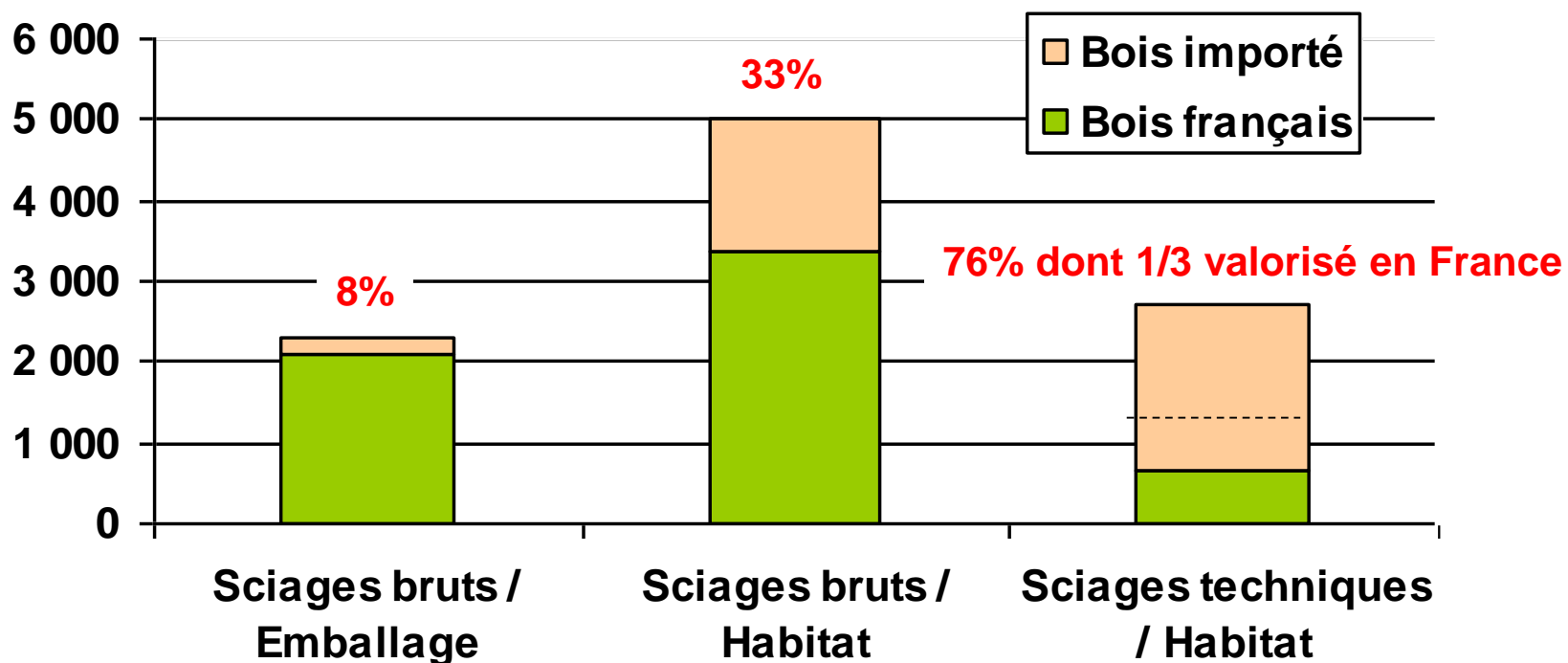
Chiffres-clés

**Un marché de 10 millions de m3 « équivalent sciage »
répartis sur 3 grands marchés**



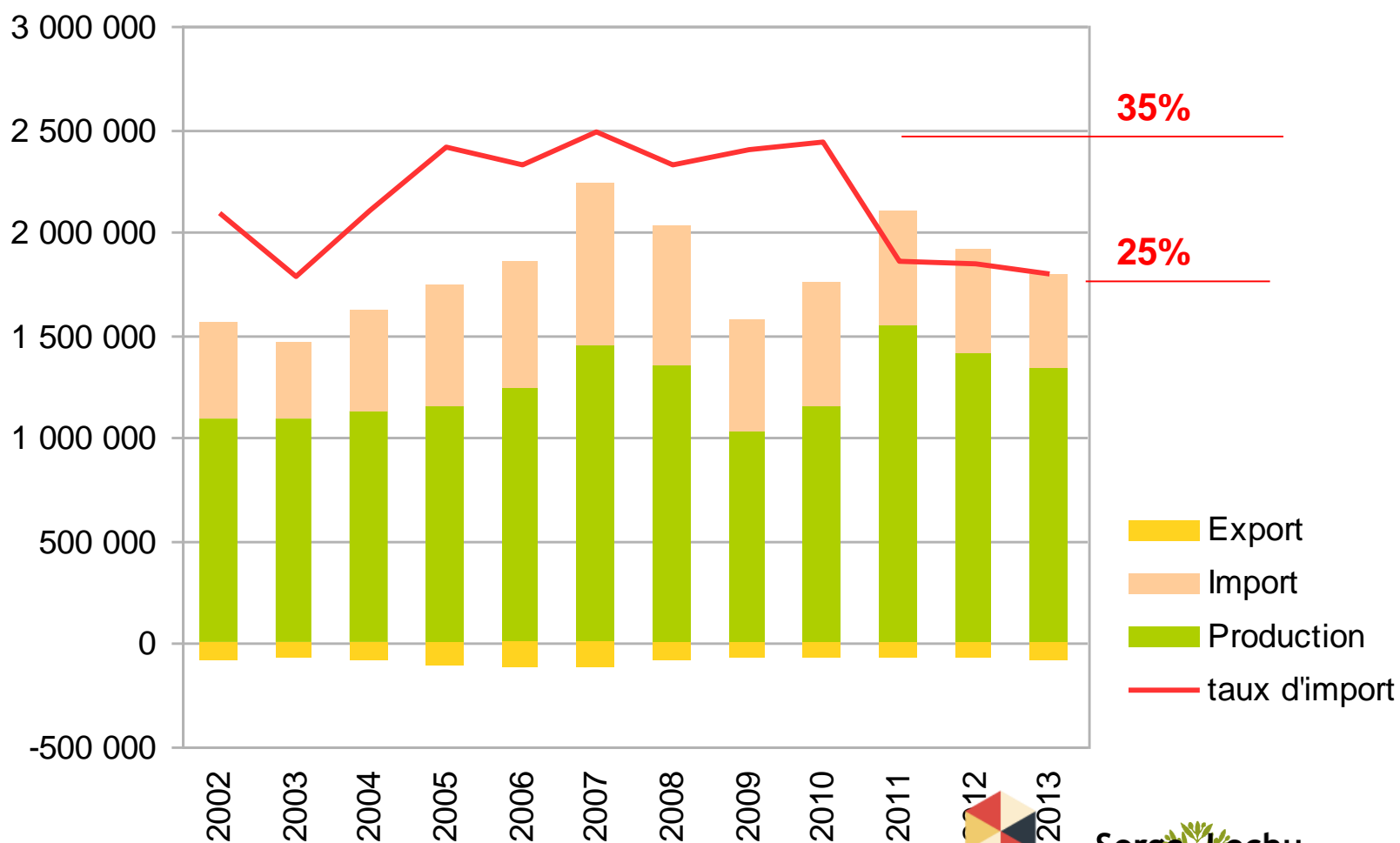
Chiffres-clés

Présence des bois importés très variable selon les marchés



Chiffres-clés

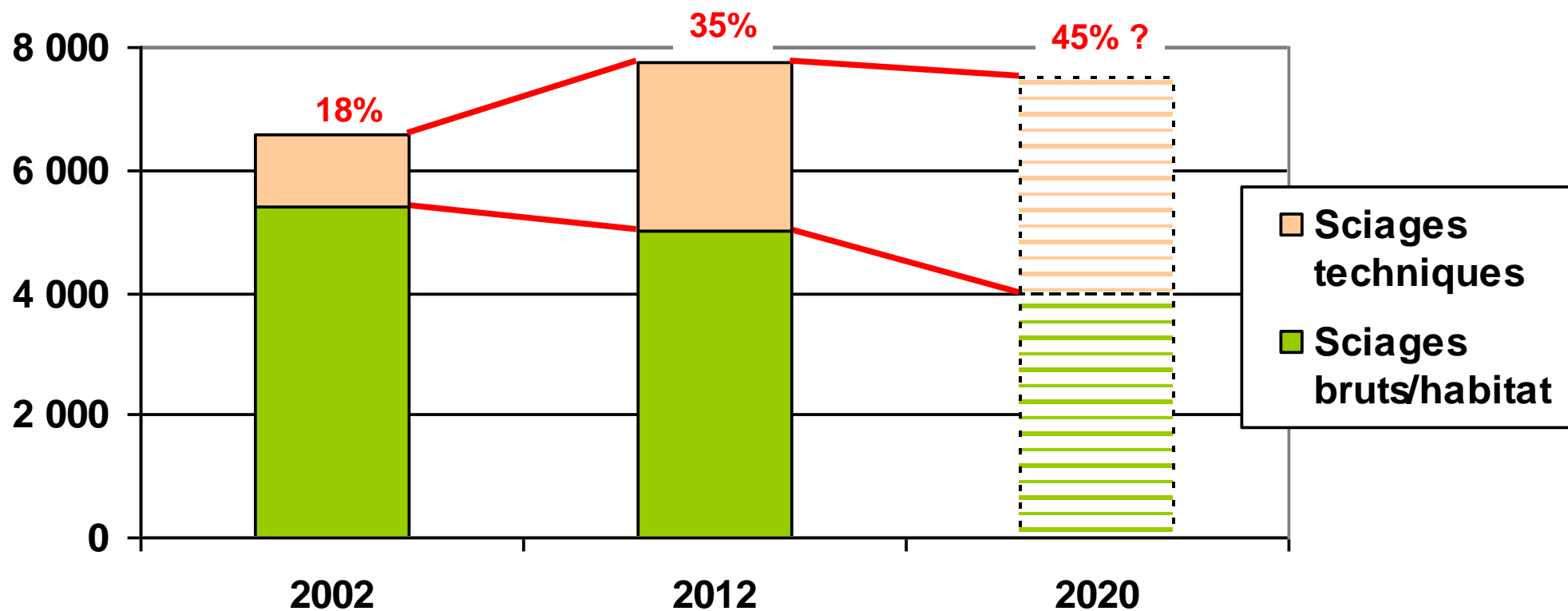
Un marché des sciages bruts sous la barre des 2 M€ depuis 2008
10 % de part de marché repris par les scieurs français depuis 2011




Unités = Milliers d'euros, Source = Douanes, SSP, CEEB, SLC, Boiscope

Chiffres-clés

Le marché des produits techniques multiplié par 2,3 en 10 ans



Volet « **quali** »

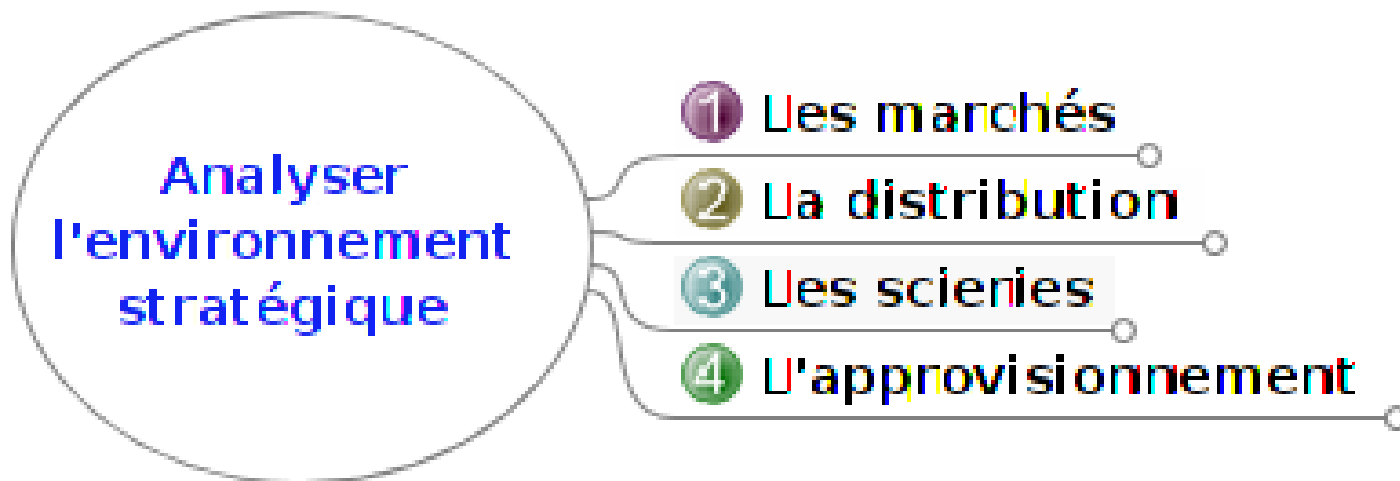


2013 / Positionnement stratégique des scieurs français

- 110 enquêtes approfondies sur un échantillon représentatif des entreprises françaises :
 - 40 scieries
 - 30 entreprises industrielles
 - 40 négoce
- 120 tableaux d'analyse «points forts / points faibles »
 - 66 sur les marchés
 - 20 sur la distribution
 - 6 sur les entreprises
 - 28 sur l'approvisionnement

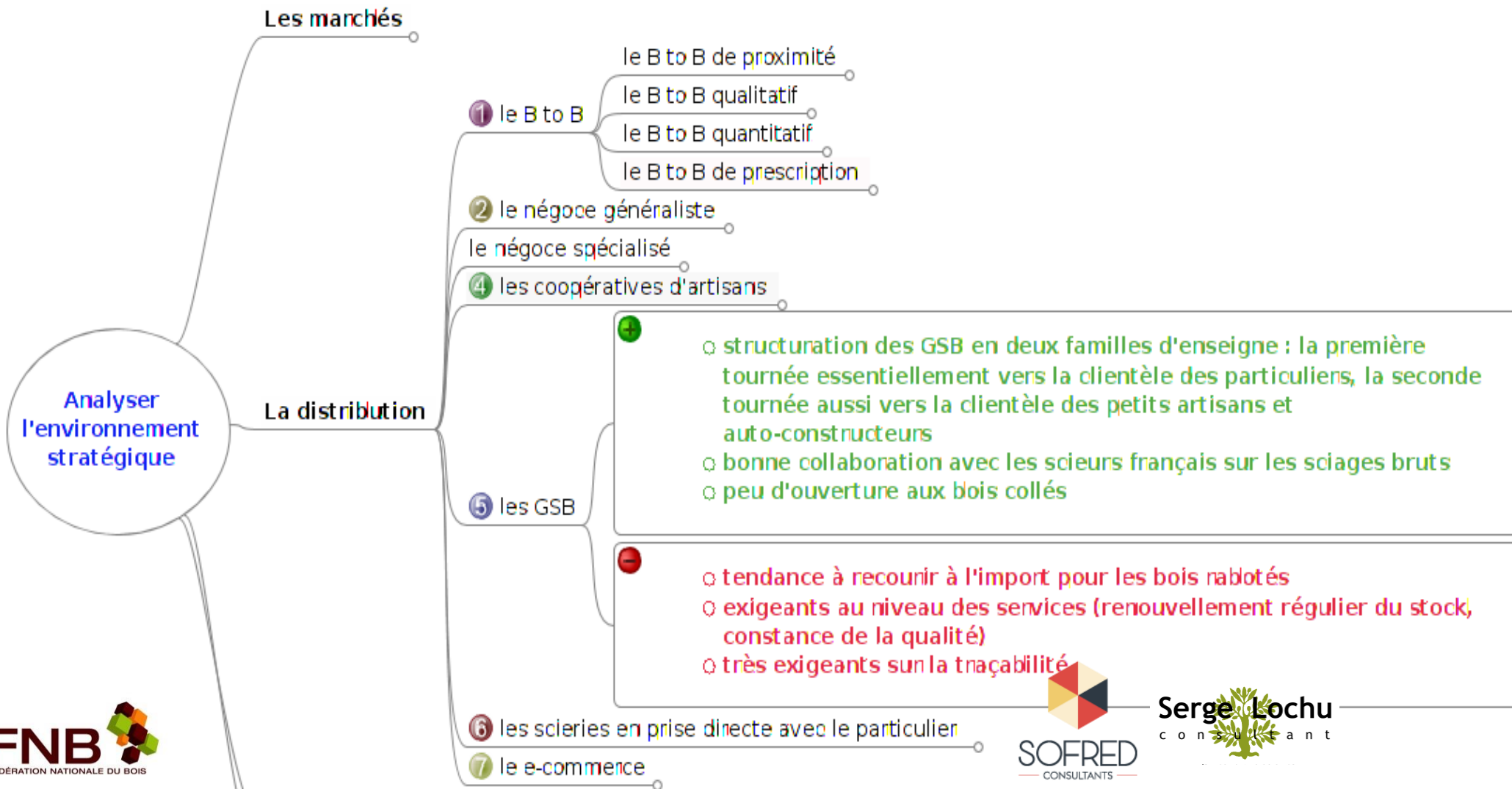
Environnement concurrentiel des scieries de résineux : cartographie

Une cartographie en 4 axes stratégiques ...



Environnement stratégique des scieries de résineux : cartographie

... conduisant à 60 tableaux « points forts / points faibles »



Synthèse « marchés »

Points forts

- Fort ancrage des résineux sur 2 marchés de base : l'emballage et la charpente
- 3 avantages concurrentiels décisifs en faveur des résineux : performances mécaniques, légèreté, filière sèche (rapidité)
- Niches industrielles solides : caisserie, bois autoclavés, etc.
- Offre d'essences résineuses diversifiée : bois rouge et bois blanc

Points faibles

- Manque de compétitivité de l'offre « construction-bois » nationale sur beaucoup d'applications en développement du secteur de la construction
- Offre commercialement moins offensive que celle des matériaux concurrents
- Produits techniques : l'innovation le plus souvent attachée à des produits d'import

Synthèse « marchés »

Opportunités

- Marché de la construction orienté vers le « bio-sourcé »
- Bon positionnement des résineux sur les marchés de la rénovation : ossature, revêtement, ITE, etc.
- Attitude généralement ouverte de la prescription
- Reconnaissance de l'offre française à l'export
- Bonne tenue des marchés des produits connexes

Menaces

- Domination commerciale des filières concentrées en amont (béton, métal, plastique)
- Produits techniques : domination technologique et commerciale des entreprises allemandes, autrichiennes et scandinaves notamment
- Risque de brouillage de la communication « construction passive »

Synthèse « distribution »

Points forts

- Le résineux : matériau incontournable dans la gamme des distributeurs de matériaux
- Visibilité des sciages de résineux français dans les réseaux de distribution : marques, origine, notoriété des leaders, essences de pays, etc.
- Potentiel élevé de services associés, spécialement dans l'emballage

Points faibles

- Forte dépendance des scieries vis à vis des réseaux de distribution
- Domination persistante des résineux d'importation dans certains réseaux de distribution
- Déficit de formation technique des forces de ventes dans certains réseaux de distribution

Synthèse « distribution »

Opportunités

- Redéploiement des réseaux de distribution : opportunités de partenariat,
- Potentiel d'innovations pour une plus grande maîtrise de la distribution : plate-forme logistique, e-commerce, etc.
- Développement de la vente directe : B to B et marché final

Menaces

- Durcissement du sourcing des réseaux de distribution
- Durcissement des pratiques de type « marge arrière »

Synthèse « entreprises »

Points forts

- Typologie d'entreprises adaptée à la variété des marchés
- Présence de l'offre nationale sur toutes la gamme des sciages : produits bruts et produits techniques
- Pratique de la mutualisation de moyens dans la profession : export, séchage, produits techniques
- Bonne notoriété des entreprises sur les marchés

Points faibles

- Offre française de produits techniques globalement moins performante que l'offre d'importation
- Dans le contexte de la concurrence internationale, taille moyenne des scieries françaises pénalisante en terme de compétitivité

Synthèse « entreprises »

Opportunités

- Vivier d'entrepreneurs particulièrement imprégnés de culture bois
- Marge de progrès importante pour les leaders : reconquête du marché intérieur, exportation, etc.
- Marge de progrès importante pour les scieries moyennes : spécialisation, mutualisation, alliance, etc.
- Marge de progrès importante pour les petites scieries : diversification, produits finis, services de proximité, etc.

Menaces

- Risque de décrochage de compétitivité pour les scieries sans plan stratégique
- Offensive de scieries européennes de grande taille sur le territoire national
- Risque d'Instabilité des équilibres entre les filières « bois d'œuvre », « bois d'industrie » et « bois-énergie »

Synthèse « approvisionnement »

Points forts

- un relationnel « amont » des scieries françaises performant
- Un potentiel de récolte qui reste globalement significatif

Points faibles

- Adaptation trop lente des modes de mise en marché des bois bruts
- Sous-représentation des bois blancs dans l'offre forestière, dans un contexte européens dominé par l'offre de produits techniques en épicéa

Synthèse « approvisionnement »

Opportunités

- Une large gamme de ressources résineuses, notamment en résineux rouges
- Une répartition de la ressource résineuse sur une large partie du territoire national
- Des perspectives d'alliance résineux/feuillus sur des marchés de base (emballage) et sur les nouveaux marchés (CLT)

Menaces

- Intensification de la demande sur marché international des bois brut (Europe et Asie)
- Risques sanitaires et climatiques
- Désengagement de l'État en matière de reboisement

Application collective



Axe stratégique : marché

- **Concurrence internationale sur les sciages bruts** : Amplifier les différenciations des scieurs français sur l'adéquation « ressources nationales / marchés intérieurs »
- **Produits techniques** : Cibler les produits présentant le potentiel maximum de reconquête du marché intérieur

Axe stratégique : distribution

- **Circuits de distribution** : Accompagner la recomposition des circuits de distribution sous le double effet de :
 - la montée en puissance des produits techniques (services et conseil associés)
 - la structuration des entreprises de construction (augmentation de la taille moyenne)


Axe stratégique : entreprises

- **Stratégie** : Orienter la stratégie des entreprises par référence à la taille comme facteur déterminant de la compétitivité :
 - Grandes entreprises : consolider les positions des entreprises dans le contexte de la concurrence internationale,
 - Entreprises moyennes : rechercher des critères de différenciation
 - Petites entreprises : coupler systématiquement des services à l'activité de sciage


Axe stratégique : approvisionnement

- **Concurrence « intra-filière »** : Dans un contexte de tension de l'accès à la ressource :
 - positionner les scieries comme pivot du chaînon « forêt - première transformation »,
 - notamment au niveau des concurrences « bois d'œuvre / bois d'industrie / bois énergie »

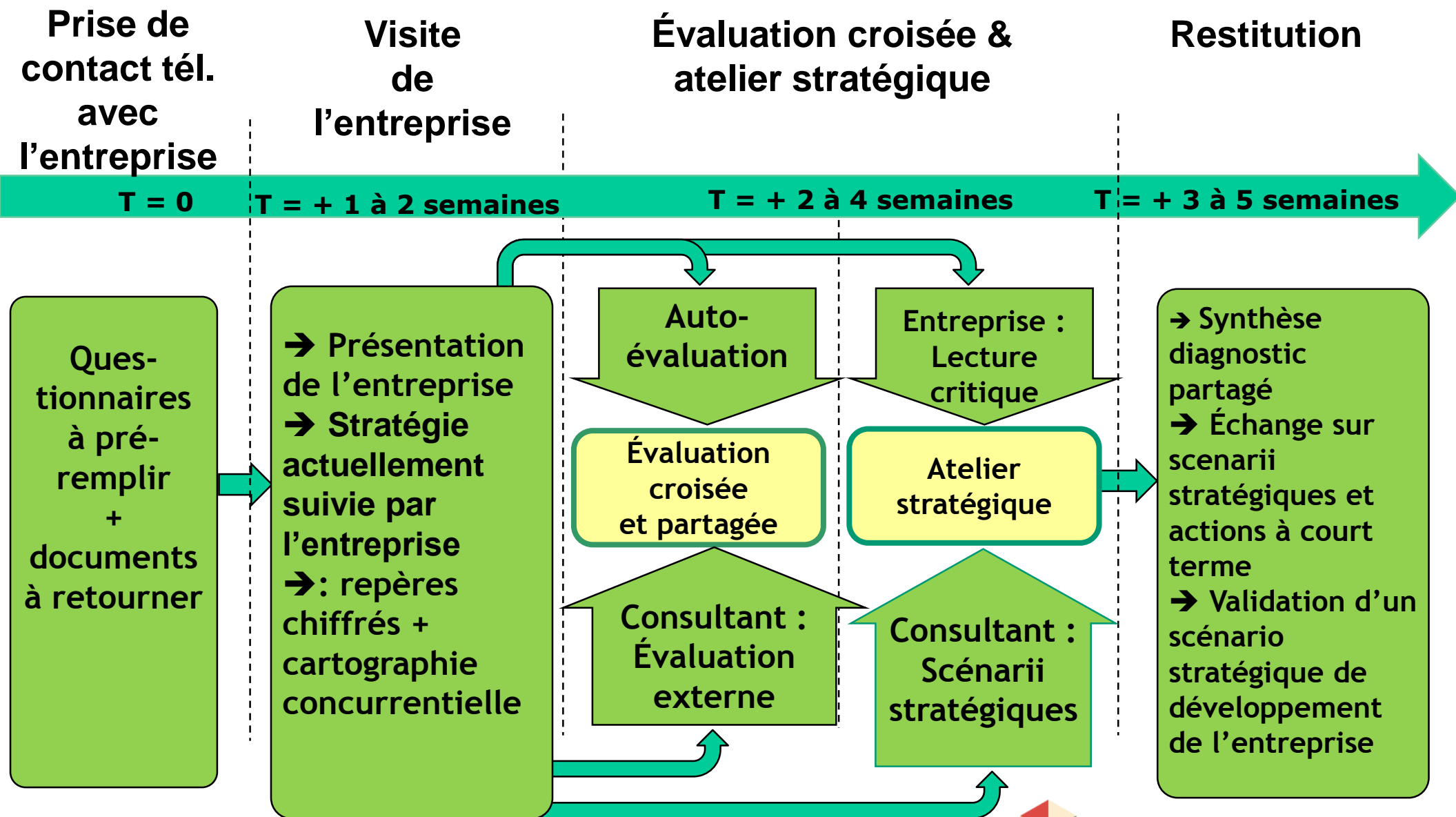
Application « entreprise »



Séminaire : programme

- Rappel des études « quanti » et intérêt d'un cadrage chiffré
- Présentation détaillée de la cartographie concurrentielle des scieries 
- Présentation des principaux points d'un plan stratégique personnalisé

Plan stratégique personnalisé



Merci de votre attention !

A thick, green, curved line that starts on the left, rises to a peak in the middle, and then descends on the right, resembling a stylized underline or a decorative flourish.