

**ETUDE DE MARCHÉ POUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS CONNEXES  
DE L'EXPLOITATION FORESTIÈRE ET DE LA TRANSFORMATION EN SCIERIE**  
**PRÉSENTATION DES RÉSULTATS**



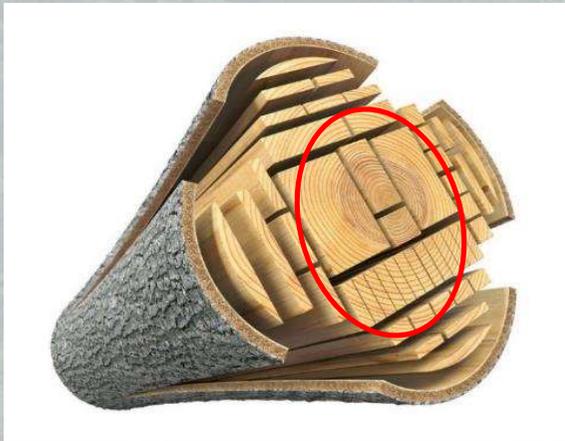
Paris, le 03/11/2020  
Jérôme Laporte

## CONTEXTE - EXPLOITATION

- Difficultés économiques croissantes - Augmentation des coûts de certification
- Epuisement - pression sur la ressource ligneuse – “repasses”
- Rendements matières faibles (forêt: +/-70% / scierie: +/- 50%)
  - ➔ Non-sens écologique / économique ?



# CONTEXTE - TRANSFORMATION



# CONTEXTE – MARCHÉ EUROPÉEN

- Sensibilités environnementales - sociales
- Prix d'achat ne compensent pas les coûts de certifications
- Essences phares difficilement accessibles aux entreprises de taille moyenne
- Difficultés d'approvisionnement avec garantie légale
- Utilisations finales potentiellement compatibles avec des produits issus de connexes



# OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

IDENTIFIER LES GISEMENTS DE MATIÈRE PREMIÈRE ABONDANTE ISSUE DE CONNEXES

IDENTIFIER DES MARCHÉS AVALS ADAPTÉS À L'UTILISATION DE CETTE RESSOURCE



# MÉTHODOLOGIE

## CADRAGE DE L'ÉTUDE – ENTRETIENS / QUESTIONNAIRES

Fédérations nationales - Autorités – Importateurs – Transfo. européens

Identification produits compatibles avec « connexes » (pas de recherche sur des produits déjà valorisés: piquets, poteaux, etc.)

Orientation prix d'achat

Sensibilité environnementale-sociale / Application RBUE / Intérêt FSC

## ANALYSE CONNEXES ISSUS DE L'EXPLOITATION

Terrain pour études de gisement: déchets « ultimes » vs transformables à la scie mobile (critères dimensions + qualité)

Calcul coût de revient scie mobile sur site industriel

## ANALYSE CONNEXES ISSUS DE LA TRANSFORMATION

Visites scieries

Analyses documentaires

# RÉSULTATS

## QUELQUES CONSTATS

- Problème de légalité sur les déchets forêts (grosses branches)
- Pour les exploitants du BdC, la priorité est en scierie
- Importateurs et transformateurs n'ont pas la même vision sur la qualité
- Définition variable de « connexes »
- « Erosion » de la certification FSC entre amont et aval
- Intérêt pour le FSC principalement dans les grandes entreprises BTP – secteur public
- Sensibilité « FSC » variable entre pays
- Application du RBUE :
  - Autorités ne connaissent généralement pas les APV-FLEGT
  - Vérification de la légalité variable entre pays, régions, ports
  - Application très variable du RBUE entre pays par les importateurs

# RÉSULTATS

## GISEMENTS FORÊT

Toutes essences confondues, sur base des critères retenus pour l'étude (hors fourches): 47% des déchets sont « techniquement » exploitables avec une scie mobile

→ En appliquant un CC de 30%

Une exploitation de 100 000 m<sup>3</sup>/an produit 15 667 m<sup>3</sup> de produits « exploitables » à la SM

AU NIVEAU DU CAMEROUN, SUR 3,5 M M<sup>3</sup> EXPORTÉS EN 2018

→ 0,55 M M<sup>3</sup> DE PRODUITS « EXPLOITABLES » LAISSÉS EN FORÊT

# RÉSULTATS

## OPÉRATION SCIE MOBILE

- Importance de mutualiser les coûts d'exploitation avec les opérations du site industriel (transport, manutention)
- Sciages standards, théoriquement tous rentables
- Productivité faible → grandes sections non rentables
- Qualité moindre, lenteurs, appro. pièces
- Possibilité d'augmenter la productivité avec une scie multilames

PEU D'INTÉRÊT DES EXPLOITANTS  
(PRODUCTIVITÉ, RÉPUTATION)



# RÉSULTATS

## CONNEXES ISSUS DE LA TRANSFORMATION

- Identifier des produits industriels → « bardages rustiques » intérieurs
  - Classes d'utilisation 3 et 4
  - 100 cm x 10 cm x 2 cm
  - Tout défaut potentiellement acceptable (nœuds / cœur/ aubier / pourritures / piqûres / flashes)
- Gisement doit rester abondant, important de pouvoir travailler avec plusieurs scieries
- Travail avec une menuiserie en Europe pour réaliser un produit fini pour tri / dimension / assemblage

INTÉRÊT DES EXPLOITANTS, DU SECTEUR PUBLIC ET BTP

# RÉSULTATS

TYPE	PRODUITS DEMANDÉS	POTENTIEL DE PRODUCTION	COMMENTAIRES
<b>AVIVÉS</b> « SCIE MOBILE »	Sciages standards	+	Peu d'intérêt des exploitants pour production régulière
	Plots, piquets, Traverses paysagères Butes-roues Plots de délimitation d'emprise	-	Difficultés de production (productivité, rendements) Opportunité moindre que les produits standards si production à la scie mobile A envisager au travers de « queues de production »?
<b>BARDAGES</b>	Bardages rustiques intérieurs	++	Demande une campagne de marketing importante, partenariat avec menuiserie indispensable

# CONCLUSIONS

- Potentiel de production de connexes important, majeur sur les connexes de scierie pour les bardages rustiques
- Un intérêt marqué des entreprises publiques et du BTP pour des produits bois à haute valeur environnementale (GT « ressources bois responsable et économie circulaire » et recrutent des « responsables *sourcing* bois et traçabilité »)
- Augmentation des parts de marchés des produits étudiés:
  - Sensibilisations et communication aux consommateurs et autorités
  - Application du RBUE par les autorités

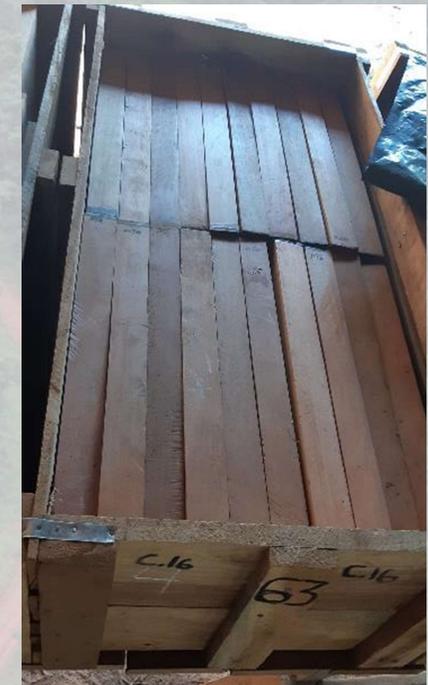
**→ NÉCESSITÉ DE DÉVELOPPER DES MARCHÉS FOCALISÉS SUR LES GISEMENTS DE CONNEXES**

# CONCLUSIONS

Au-delà de cette étude, exemple d'une entreprise au Mozambique:

TCT: FSC / 30,000 ha / +100 employés / marché UE – UK – USA – SA

**INSPIRATION ?**



# CONCLUSIONS

Au-delà de cette étude, exemple d'une entreprise au Mozambique:

TCT: FSC / 30,000 ha / +100 employés / marché UE – UK – USA – SA

**INSPIRATION ?**





**MERCI POUR VOTRE ATTENTION**

Jérôme Laporte  
[j.laporte@eticwood.com](mailto:j.laporte@eticwood.com)