

# Étude de marché des produits du bois d'œuvre en Corse et des bois techniques en Corse et dans les pays du pourtour méditerranéen

---

CULLETTIVITÀ DI **CORSICA**  
COLLECTIVITÉ DE **CORSE**

Uffiziu di u Sviluppu  
Agricu è Rurale di Corsica  
Office du Développement  
Agricole et Rural de Corse

**VERSION DU 27/04/2022**

---

OFFICE DU DÉVELOPPEMENT AGRICOLE ET RURAL DE CORSE  
AVENUE PAUL GIACOBBI - BP 618 - 20601 BASTIA

 **obbois**  
MARSEILLE | FRANCE

---

# Sommaire

<b>1.</b>	<b><i>Introduction .....</i></b>	<b><i>3</i></b>
<b>2.</b>	<b><i>La ressource forestière .....</i></b>	<b><i>5</i></b>
2.1.	La ressource et l'exploitation forestière .....	5
2.2.	Caractéristiques techniques et reconnaissance .....	9
2.3.	Ce qu'il faut en retenir : .....	11
<b>3.</b>	<b><i>Recensement des acteurs de la transformation du bois sur le territoire .....</i></b>	<b><i>12</i></b>
3.1.	L'écosystème du bois en Corse .....	12
3.2.	Collectifs / associations interprofessionnelles .....	13
3.3.	Les entreprises de première transformation .....	13
3.4.	Les négoce de bois .....	16
3.5.	La menuiserie .....	18
3.6.	La construction bois .....	19
<b>4.</b>	<b><i>Les produits techniques et leurs marchés .....</i></b>	<b><i>22</i></b>
4.1.	Les volumes de bois importés et circulants sur l'île .....	22
4.2.	Description des produits techniques .....	24
4.3.	Les prix .....	29
<b>5.</b>	<b><i>Les opportunités du marché .....</i></b>	<b><i>31</i></b>
5.1.	Les produits pouvant être développés en Corse .....	31
5.2.	Structuration des marchés du lamellé-collé et BMA/BMR .....	32
<b>6.</b>	<b><i>Analyse financière et structurelle des entreprises fabricantes .....</i></b>	<b><i>36</i></b>
6.1.	Évolution du chiffre d'affaires et comparaison .....	36
6.2.	Analyse des soldes intermédiaires de gestion par entreprise .....	37
6.3.	Étude des moyens et activités des entreprises .....	43
6.4.	Étude des bilans, marges et résultats des entreprises .....	45
6.5.	Tendances et conjonctures du secteur .....	48
6.6.	La charpente : le secteur très porteur .....	49
<b>7.</b>	<b><i>Définition de l'entreprise attendue en Corse .....</i></b>	<b><i>54</i></b>
7.1.	Description d'une usine type selon le benchmark .....	54
7.2.	Analyse des chiffres pour construire une matrice de simulation .....	57
7.3.	Le simulateur pour déterminer les profils .....	58
7.4.	Les profils types d'usine de fabrication de lamellé collé .....	58
7.5.	Analyse stratégique du projet .....	59
<b>8.</b>	<b><i>Conclusions de l'étude .....</i></b>	<b><i>61</i></b>
	<b><i>Annexes .....</i></b>	<b><i>64</i></b>



# 1. Introduction

La Corse comprend d'importantes ressources forestières capables de produire des volumes conséquents de bois d'œuvre. Mais l'exploitation forestière est limitée, notamment en raison de contraintes d'accès. La transformation du bois étant peu moderne et habituée à la transformation de gros bois de qualité élevée, la valorisation en bois d'œuvre s'est réduite au fil des dernières décennies. La filière peine ainsi à se développer et devient par conséquent vieillissante (INSEE, 2016). Pourtant, le bois disponible possède des qualités mécaniques intrinsèques adaptées à la demande des marchés qui se développent quasi-exclusivement au profit de produits d'importation. Malgré un marché du matériau biosourcé en pleine évolution, le bois local ne semble pas en profiter. Des études ont pourtant démontré que les bois corses de qualité moins élevée, et notamment le pin laricio, étaient tout à fait adaptés à la fabrication de produits très techniques. Mais les marchés sont mal connus, tant concernant la qualité des produits attendus que les volumes, et l'offre locale peine à se positionner.



*Photos OBBOIS*

La « stratégie territoriale pour le développement économique de la filière forêt et bois de Corse » fixe par ailleurs des objectifs de développement des installations de transformation et de valorisation des bois de Corse, notamment en augmentant les investissements dans la filière, en assurant les approvisionnements des entreprises et des débouchés pour les bois sous valorisés. Ainsi, l'ODARC a mandaté OBBOIS pour la réalisation d'une étude visant d'une part à mieux connaître les marchés du bois d'œuvre en Corse et d'autre part le marché des produits techniques en Corse et dans quelques pays proches.

L'étude des entreprises corses repose sur des entretiens réalisés auprès des entreprises présentées ci-après. Les données détaillées de ces entretiens sont confidentielles et ont été traitées dans le respect du secret statistique.

01 Scierie	02 Négoc	03 Charpentes / maisons bois	04 Menuiserie	Autres
<ul style="list-style-type: none"> <li>• PALANDRI ET FILS</li> <li>• SOCIETE DE TRANSFORMATION DE BOIS D'OUVRAGE INSULAIRE (STBOI)</li> <li>• LUCIANI M JOSEPH</li> <li>• SIGHERIA NUSTRAL (reprise de la scierie Cucchi)</li> <li>• LEGNU E LIGNAMU</li> <li>• DEUX SORRU SCIAGE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MUFRAGGI MATERIAUX</li> <li>• DELTA BOIS</li> <li>• SARL SOLUBOIS</li> <li>• LUCIANI BOIS MATERIAUX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FABRICA DI LEGNU</li> <li>• SARL M ET M CHARPENTE</li> <li>• DI LEGNU</li> <li>• CHARPENTE TRADI BOIS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MENUISERIE VERDIER</li> <li>• MENUISERIE EBENISTERIE PIERI</li> <li>• SOCIETE MENUISERIE EBENISTERIE DE BALAGNE SO.M.E.B (SOMEB)</li> <li>• MENUISERIE LBD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CRPF Corse</li> <li>• DRAAF Corse</li> <li>• ONF Corse</li> <li>• ASSOCIATION DES COMMUNES FORESTIERES DE HAUTE-CORSE (COM.FOR2B)</li> <li>• ORDRE DES ARCHITECTES</li> <li>• ARCOBOIS (Bureau d'Etudes Techniques en construction bois)</li> </ul>

Liste des entreprises interrogées lors de la première phase de l'étude

Cette étude s'est déroulée entre juillet 2020 et avril 2022, elle a été fortement perturbée par la crise COVID (couvre-feu, confinement, télétravail, etc.)

	2020						2021						2022											
1 - Etude de marché du bois d'œuvre e	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J
Connaissance du marché (état détaillé de l'offre et connaissance des grandes tendances)	X	X	X						X	X	X	X												
Elaboration des documents											X	X												
2 - Etude de marché des bois techniques en Corse et dans les pays limitrophes du pourtour méditerranéen																								
Connaissance du marché (état détaillé de l'offre et connaissance des grandes tendances)									X	X	X					X	X	X	X	X	X			
Etude du marché potentiel (analyse de la place d'une activité de production de bois techniques en Corse sur le marché actuel)									X	X	X				X	X	X	X	X	X	X			
Elaboration des documents							X					X						X	X		X			
Suivi et réunions																								
COPIL et réunions OBBOIS-ODARC	C				R		R				C		R			R		R						

Principales phases de l'étude

## 2. La ressource forestière

### 2.1. La ressource et l'exploitation forestière

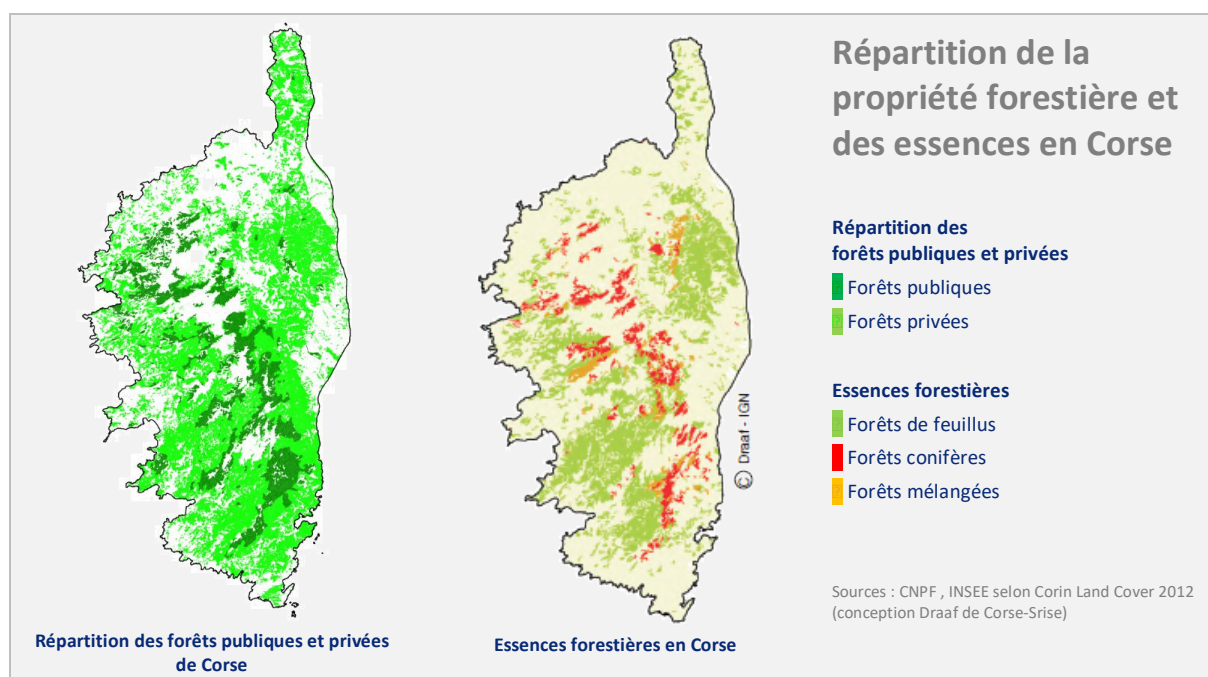
#### Ressource disponible

Avec un taux de boisement de 55% (IFN, 2010), la Corse comprend d'importantes ressources forestières capables de produire des volumes conséquents de bois d'œuvre. La Corse-du-Sud est le département français avec le plus fort taux de boisement (>70%) et La Haute-Corse, avec un taux supérieur à 50%, se classe au 7<sup>ème</sup> rang (IGN, 2019). Même si l'accroissement moyen annuel du volume de bois est faible, la Corse est aussi la région de France avec le plus faible taux de prélèvement\* 9%, soit 14% en forêt publique et 7% en forêt privée, contre une moyenne nationale de 60%.

Région	Propriété*	Production	Prélèvements	Mortalité	Bilan des flux	Bilan à l'hectare	Taux de prélèvement
			en Mm³/an		en Mm³/an	en m³/ha/an	%
Corse		0,9 ± 0,2	0,1 ± 0,1	0,1 ± 0,1	0,7 ± 0,2	1,7 ± 0,5	9
	Publique	0,2 ± 0,1	ε ± 0,1	ε ± ε	0,2 ± 0,2	2,7 ± 2,3	14
	Privée et autre	0,6 ± 0,2	ε ± 0,1	0,1 ± 0,1	0,5 ± 0,2	1,5 ± 0,4	7
France		90,8 ± 1,3	48,0 ± 2,4	10,2 ± 0,5	32,5 ± 2,7	2,0 ± 0,2	60

\*rapport des prélèvements sur la production nette (production brute à laquelle on a soustrait la mortalité).

Bilan des flux en Corse et en France par propriété (source : IGN, 2019)



La forêt privée occupe les trois quarts de la surface boisée, et compte plus de 70 000 propriétaires dont seulement 2% possèdent 25 ha ou plus de forêt (Source : PPRDF Corse, 2012). Néanmoins, la forêt publique concentre la ressource productive en conifères : 81% de la superficie occupée par le pin laricio est située en forêt

publique. La forêt publique disposant d'un aménagement forestier représente environ 93 000 ha (formations boisées) dont 61% de forêts de production, répartis entre forêts territoriales (34%) et forêts communales. Selon l'ONF (données communiquées à OBBOIS), La surface totale des forêts publiques en Corse est de 149 554 hectares (51 110 hectares de forêts régionales et 98 444 hectares de forêts communales).

Les feuillus représentent 80% des forêts de production (essentiellement : chêne vert, châtaignier, hêtre et chêne liège). Les peuplements de conifères sont dominés par le pin laricio et le pin maritime. Le pin laricio est particulièrement apprécié pour le bois d'œuvre et le chêne vert pour le bois de chauffage. D'après le FCBA une étude de classement mécanique uniquement sur le Pin maritime de provenance Corse est en cours. Le FCBA a partagé les résultats d'une étude de classement du Pin maritime auprès de l'ODARC : il aurait ainsi été classé dans les Landes avec des qualités moindre. En effet, les normes concernant l'échantillonnage imposent que toutes les régions de présence du Pin maritime soient étudiées, il ne pourrait être possible d'étudier que la Corse.

Pin Laricio	Chêne Vert	Pin Maritime	Hêtre	Autres	Total
20 305 ha	15 670 ha	14 146 ha	11 923 ha	4 164 ha	66 218 ha
31%	24%	21%	18%	6%	100%

*Superficie des forêts publiques de production par essence (Source ONF Schéma régional d'aménagement)*

Selon le dernier inventaire forestier national (IGN, 2019), la production annuelle brute des forêts corses s'élèverait à 1 million de mètres cube par an, dont 420 000 m<sup>3</sup>/an pour les résineux. Selon l'IGN (2019), Plus de 3 % des arbres de Corse présentent une détérioration sensible de leur houppier, quand 2% des arbres en France métropolitaine sont concernés. Ces données sont à relativiser en fonction du degré de gestion des peuplements. Le châtaignier à lui seul représente 21% du bois morts sur pieds et chablis, la Corse subit elle aussi un accroissement de détérioration entre 2018 et 2019 selon l'IGN.

Par ailleurs, l'essence du Pin Laricio a néanmoins des problèmes récurrents reconnus : processionnaires du pin, scolytes, dégâts du vent, *Armillaire sp.* Des protocoles pour éliminer les processionnaires sont en cours et l'évolution n'a pas encore pu être observée selon le département de santé des forêts en 2020.<sup>1</sup> La maladie des bandes rouges continue de s'étendre localement principalement sur le Pin Laricio, mais ne semble pas faire l'objet d'une alerte particulière. Selon l'INPN<sup>2</sup>, les forêts de Pin Laricio sont également menacées par les incendies qui peuvent affecter la distribution de l'espèce sur le territoire (toutes les forêts auraient subi au moins un incendie au cours des 50 dernières années).

<sup>1</sup> [https://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Bilan\\_2020\\_du\\_2A\\_et\\_2B\\_cle07838d.pdf](https://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Bilan_2020_du_2A_et_2B_cle07838d.pdf)

<sup>2</sup> LA LISTE ROUGE - des écosystèmes en France – INPN : <https://inpn.mnhn.fr/docs/download/249009>

## La récolte du bois



En moyenne sur 2014 et 2015, environ 35 000 m3 de bois d'œuvre seraient exploités chaque année (les chiffres varient fortement selon les sources et acteurs interrogés), quasi exclusivement en forêt publique et pour l'essentiel en pin laricio. Ce chiffre serait en baisse régulière chaque année. En effet, en 2014 (INSEE), le volume exploité était estimé à 36 000 m3, dont 23 000 m3 de bois d'œuvre et 87% de résineux, et 12 600 m3 de bois énergie (source résultats de l'enquête de branches « Exploitation forestière et Sciage, rabotage, ponçage et imprégnation du bois » conduite par le Srise/Draaf de Corse en 2014). En 2015, une enquête réalisée par l'ODARC<sup>3</sup> avait mis en évidence que l'exploitation forestière était réalisée essentiellement en forêt publique (68%) pour un volume d'environ 25 000 M3. Selon l'ONF, interrogé en juillet 2020, la récolte en 2019 était de l'ordre de 15 000 m3 dans les forêts publiques. Le volume de bois disponible serait de l'ordre de 30 000 m3 de résineux, dont 20 000 m3 de Pin Laricio.

L'exploitation forestière apparaît également limitée en raison de contraintes d'accès et elle est peu motivée par la transformation du bois qui manque de modernité et qui est trop peu industrialisée pour produire de gros bois de qualité élevée. La valorisation en bois d'œuvre s'est donc réduite au fil des dernières décennies et la filière peine à se développer et devient par conséquent vieillissante (INSEE, 2016). Dans une moindre mesure, d'importantes contraintes paysagères et environnementales (notamment les risques sanitaires et d'incendies accrus) pourraient se faire sentir en Corse car le territoire présente d'importantes valeurs écologiques et une forte attraction touristique (notamment pour la randonnée).

L'ONF, en tant que gestionnaire public, gère 20% de la récolte de bois (toutes essences confondues) en Corse<sup>4</sup> selon l'INSEE, mise en vente pour le compte des propriétaires publics. Pour le Pin Laricio le ratio est totalement inversé puisque 80% du volume est en forêt publique<sup>5</sup>. Il existe deux principales sociétés d'exploitation

<sup>3</sup> Rapport des consultations réalisées dans le cadre de la certification Bois de corse

<sup>4</sup> <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2019604>

<sup>5</sup> [http://www.corse-du-sud.gouv.fr/IMG/pdf/PPRDF\\_de\\_Corse\\_approuve\\_cle0464a8.pdf](http://www.corse-du-sud.gouv.fr/IMG/pdf/PPRDF_de_Corse_approuve_cle0464a8.pdf)



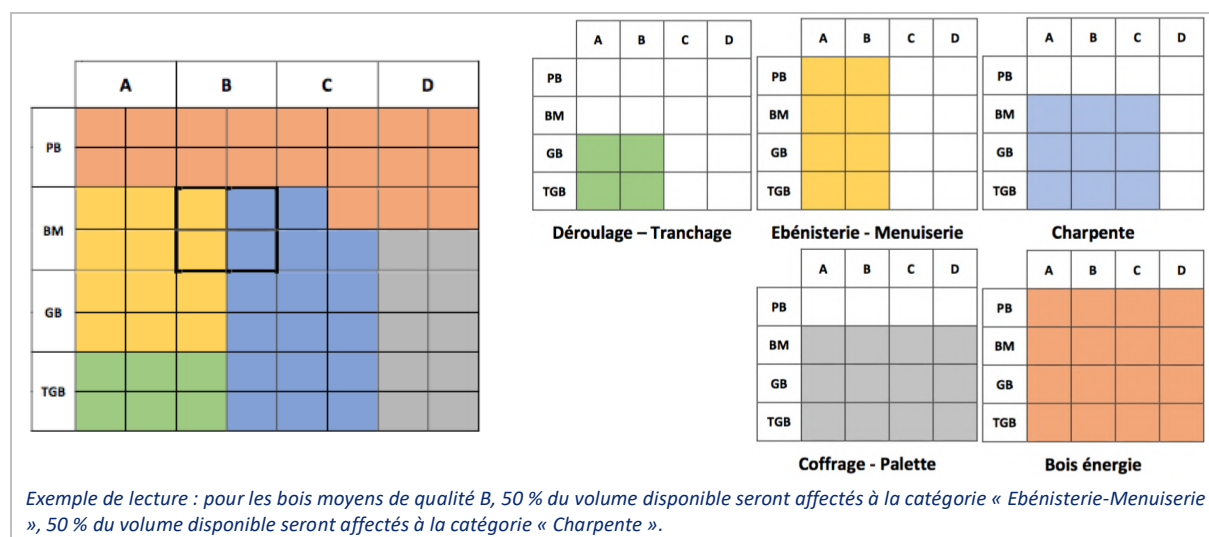
forestière<sup>6</sup> actives sur le territoire Corse : Palandri et Santoni. Selon les entretiens réalisés, l'exploitation forestière est essentiellement réalisée en forêt publique pour le bois d'œuvre. L'exploitation en forêt privée représente des volumes estimés à 50 000 m<sup>3</sup><sup>7</sup>, les bois sont en partie exportés vers l'Italie (15 000 m<sup>3</sup> vers la Sardaigne). Deux gestionnaires de forêts privés agissent en Corse (SILVACOOP et Hubert AUDEVAL). SILVACOOP est la coopérative forestière Corse née en juin 2013 de la volonté de propriétaires, avec l'appui technique de l'Union des coopératives forestières française (UCFF) et de la Fédération régionale des coopératives agricoles (FRCA), et de l'ODARC. Elle regroupe 90 adhérents en 2020 (habitant en Corse ou sur le continent, propriétaires individuels, propriétaires indivis, ou usufruitiers) pour suivre les plans d'aménagement et valoriser les exploitations.

Selon les données fournies par le CRPF<sup>8</sup>, les forêts offrent une production moyenne de 8 à 12 m<sup>3</sup>/ha/an, ce qui correspondrait à trois fois le volume actuellement exploité.

Les moyens logistiques sont à la mesure du volume de la récolte puisqu'on ne recense que quatre grumiers en Corse appartenant à Palandri, Santoni et à la société d'économie mixte (SEM) Corse Bois Energie qui produit des plaquettes de bois (11 000 tonnes par an<sup>9</sup>) et alimente le réseau urbain de chaleur de Corte et autres chaufferies collectives (2). Cela limite la capacité de triage et de valorisation des différentes qualités de bois récoltées. Aujourd'hui, les débouchés du bois se limitent aux quelques scieurs et à la SEM. La SEM s'approvisionne en grumes auprès des propriétaires de forêts publiques (Collectivité de Corse, Communes Forestières) et des deux exploitants principaux, ainsi qu'en produits connexes auprès de la scierie PALANDRI.

## Destination des bois et disponibilité par qualités

Pour que la filière bois corse soit compétitive, les produits issus de l'exploitation forestière doivent aussi disposer de débouchés adaptés à la qualité de la ressource. Aussi, les différents produits extraits doivent disposer de marchés adaptés et à des prix équilibrés pour couvrir les frais de l'exploitation forestière. Pour que la filière se développe, il apparaît ainsi important qu'elle soit adaptée à la qualité de la ressource sur le long terme. Selon l'ONF, les volumes disponibles en bois de qualité « charpente » sont ainsi estimés à 7400 m<sup>3</sup> dont 3 300 m<sup>3</sup>/an en Pin Laricio (2 500 immédiatement mobilisables).



Répartition des destinations des bois selon leur qualité (ONF, 2020)

<sup>6</sup> Précision : nous considérons en exploitation forestière les entreprises équipées de matériel d'abattage, débardage et transport du bois. Nous excluons les entrepreneurs de travaux forestiers qui interviennent avec les exploitants forestiers. C'est ainsi que de 82 établissements inscrits, seuls 2 sont cités comme exploitations forestières privées.

<sup>7</sup> <http://www.oddc.fr/modules.php?name=SimpleProfil&op=showonedoc&id=26&mmg=9,517>

<sup>8</sup> [https://pefcaura.com/sites/default/files/prgm-accompagnement/408770\\_fiche\\_pin\\_laricio\\_2013\\_1\\_1.pdf](https://pefcaura.com/sites/default/files/prgm-accompagnement/408770_fiche_pin_laricio_2013_1_1.pdf)

<sup>9</sup> [https://www.corsenetinfos.corsica/La-SEM-Corse-Bois-Energie-renove-la-chaufferie-de-Corte-et-duplique-son-modele-dans-d-autres-villes-corses\\_a26706.html](https://www.corsenetinfos.corsica/La-SEM-Corse-Bois-Energie-renove-la-chaufferie-de-Corte-et-duplique-son-modele-dans-d-autres-villes-corses_a26706.html)



## 2.2. Caractéristiques techniques et reconnaissance

### Durabilité naturelle du Pin Laricio et ses caractéristiques mécaniques

Le pin laricio, bel arbre pouvant atteindre 30 à 40 mètres de hauteur et un mètre de diamètre, et ne possédant presque pas d'aubier, présente d'excellentes propriétés mécaniques. Le pin laricio présente une durabilité naturelle du duramen supérieure à celle du pin sylvestre, surtout lorsqu'il provient d'arbres âgés, dont le bois est fortement imprégné de résine. Une étude du CIRAD commandée par l'ODARC est en cours pour le développement d'une fiche technique sur sa durabilité naturelle, dont la livraison était attendue pendant la réalisation de la présente étude. En l'absence de cette fiche technique, les résultats de l'étude menée par l'ODARC et réalisée par le FCBA, publiés en décembre 2013, sont probants, avec 61 % des sections testées pouvant être classées C45.

Plusieurs études ont permis d'établir les caractéristiques et les qualités du bois, qui ont ainsi été publiées dans différents ouvrages et motivés à sa commercialisation.<sup>10</sup>

<u>Propriétés physiques</u>			
Masse volumique moyenne : 538 kg/m <sup>3</sup> à 12 % d'humidité			
Retrait volumique total : 19 ou 20 % pour les bois de texture forte			
Coefficient de rétractibilité volumique : 0,60 à 0,65 %			
<u>Caractéristiques mécaniques à H = 12 %</u>			
Contrainte à la rupture moyenne (Mpa) : 52,3			
Module d'élasticité local en flexion (Mpa) : 13 300			
Cause de rupture par flexion : présence de nœuds (82 %), pente de fil (6 %), bois (4 %), cisaillement (4 %)			
Classe de résistance mécanique : C45 (61 %), C24 (33 %), bois non structurel (6 %) Résistance aux chocs : 19 ou 20 % supérieur au pin sylvestre			
Usinage	Résistance à la fente clouage/vissage	Collage	Dureté
Facile	Bonne tenue	Facile	Tendre à mi-dur

Les experts interrogés précisent que l'utilisation de Pin Laricio dans la construction pourrait permettre de réduire les sections utilisées grâce aux qualités mécaniques du bois et ainsi de gagner de l'espace en hauteur sur les constructions. Les architectes et bureau d'études devraient ainsi, dans leurs prescriptions (CCP) demander du Pin Laricio (même s'ils ne peuvent pas préciser l'origine corse dans un marché public) et un classement C35 que peut atteindre le Pin Laricio car les bois importés sont généralement en C24. Ces atouts devront être démontrées par des tests concluants et argumentés.

<sup>10</sup> [http://franceboisforet.com/wp-content/uploads/2014/07/132\\_LE-PIN-LARICIO\\_BD.pdf](http://franceboisforet.com/wp-content/uploads/2014/07/132_LE-PIN-LARICIO_BD.pdf)

---

## Certification et incitation dans les marchés publics

Lignum Corsica est une certification pour les bois de Corse. En tant que marque, elle contribue à la valorisation du bois d'œuvre insulaire, mais également au développement des entreprises locales. Une certification pour le bois d'œuvre corse permet la promotion de la ressource et des entreprises de la filière car elle permet aux prescripteurs d'introduire du bois local dans les marchés publics lorsque celui-ci est certifié « Lignum Corsica ou équivalent ».

La Collectivité de Corse a ainsi confié à l'ODARC l'animation de cette démarche. Le système de certification est en cours de développement et de reconnaissance auprès du Comité Français d'Accréditation (COFRAC) qui en valide le cahier des charges. Les premiers certificats devraient sortir en 2022.



La marque Lignum Corsica est basée sur une charte de qualité établie autour de 4 critères :

- La traçabilité des bois corses attestant de leur provenance, d'une gestion durable des forêts et d'une certification environnementale comme PEFC.
- La transformation des bois par des entreprises locales
- L'affichage de la résistance des bois de construction (classement mécanique).
- L'affichage d'une méthode fiable de séchage des bois.

## 2.3. Ce qu'il faut en retenir :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"><li>- Ressource forestière abondante (fort taux de boisement et faible prélèvement actuellement)</li><li>- Ressource en résineux concentrée dans les forêts publiques et donc plus facilement mobilisable</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ressource difficile d'accès ;</li><li>- Morcellement de la forêt privée ;</li><li>- Faible capacité de récolte (prix bas)</li></ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"><li>- Diversification des modes de mobilisation du bois,</li><li>- Mesures de soutien au développement des filières ;</li><li>- La Collectivité Territoriale de la Corse est le plus important propriétaire forestier de la Corse ;</li><li>- La politique forestière est en faveur du développement de l'exploitation (mobilisation, structuration, amélioration des peuplements, etc.)</li><li>- Développement de la marque Lignum Corsica</li><li>- Des débouchés sur les coproduits de l'exploitation forestière et des scieries se développent (bois énergie)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Changements climatiques pouvant générer des incendies et des maladies et ainsi réduire la ressource : risque de dépérissement important des peuplements de pin maritime (infestation complète par la cochenille estimée à l'horizon 2030 à 2050)</li><li>- Contraintes paysagères et cohabitation des usages de la forêt</li></ul>

## 3. Recensement des acteurs de la transformation du bois sur le territoire

### 3.1. L'écosystème du bois en Corse

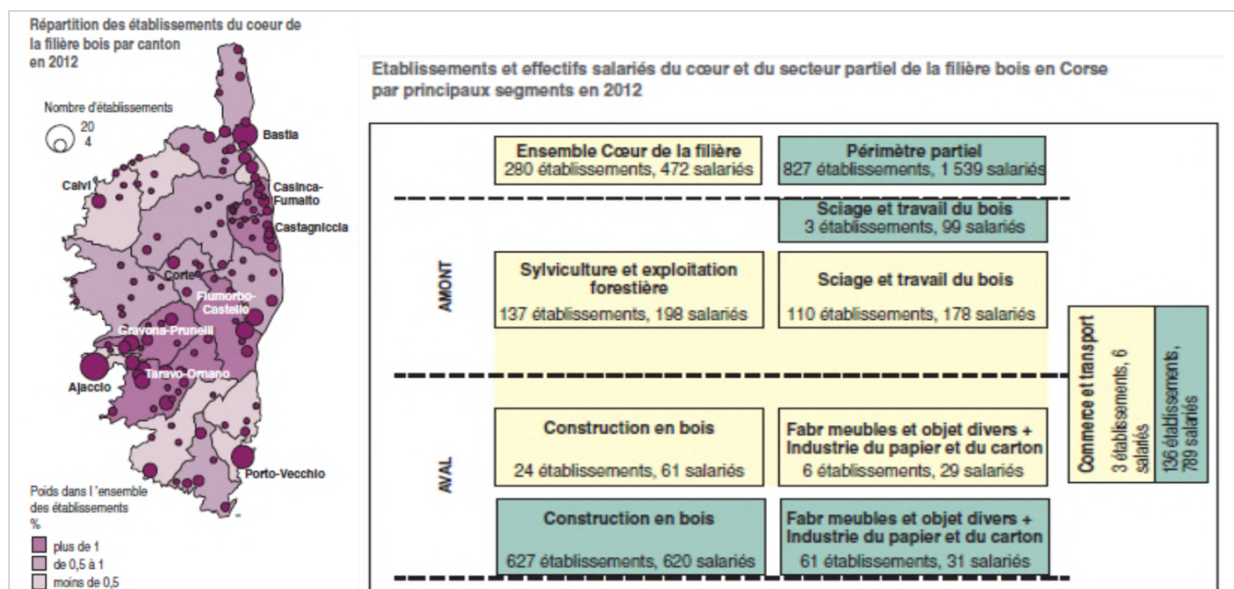
Le maillage en Corse compte beaucoup d'acteurs de la filière bois. Leur nombre a évolué depuis 2012 avec notamment une baisse des entreprises actives. Le périmètre partiel composé du sciage et du travail du bois, ainsi que de la fabrication de meubles et d'objets divers montre en 2021 un nombre d'entreprises actives à 52% du nombre de 2012 (1007 enregistrées en 2012, pour 522 en 2021). Le marché s'est concentré<sup>11</sup> d'année en année, toutes essences confondues.

Code NAF	Intitulé	Nombre	%
<b>Sylviculture et exploitation forestière</b>		<b>82</b>	<b>15,70%</b>
02.20Z	Exploitation forestière	82	100,00%
<b>Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles; fabrication d'articles en vannerie et sparterie</b>		<b>195</b>	<b>37,35%</b>
1621Z	Fabrication de placage et de panneaux de bois	0	0%
16.10A	Sciage et rabotage du bois, hors imprégnation	20	10,25%
16.10B	Imprégnation du bois	10	5,12%
16.23Z	Fabrication de charpentes et d'autres menuiseries	51	26,15%
16.24Z	Fabrication d'emballages en bois	3	1,53%
16.29Z	Fabrication d'objets divers en bois ; fabrication d'objets en liège, vannerie et sparterie	111	56,95%
<b>Travaux de construction spécialisés</b>		<b>51</b>	<b>9,77%</b>
43.91A	Travaux de charpente	51	100,00%
<b>Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles</b>		<b>194</b>	<b>37,08%</b>
46.13Z	Intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction	21	10,82%
46.73A	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	173	89,18%
<b>TOTAL</b>		<b>522</b>	<b>100,00%</b>

Source : Societe.com, recherche par code APE et département, 1er semestre 2021

<sup>11</sup> Le marché s'est concentré : les acteurs qui ont disparu n'ont pas été remplacés par de nouvelles entreprises. Pour autant la forêt est toujours "traitée" nous parlons donc de concentration de marché.





Source : Insee, CLAP 2012

## 3.2. Collectifs / associations interprofessionnelles

On constate peu de synergies entre les entreprises de la filière, chaque entreprise ayant tendance à se développer par une intégration verticale dans la filière (investissement sur l'amont et l'aval). Peu d'entrepreneurs se disent intéressés de travailler en collaboration avec des prestataires. Il semble donc difficile d'imaginer qu'une entreprise de traitement des bois indépendante pourrait travailler pour toute la filière locale.

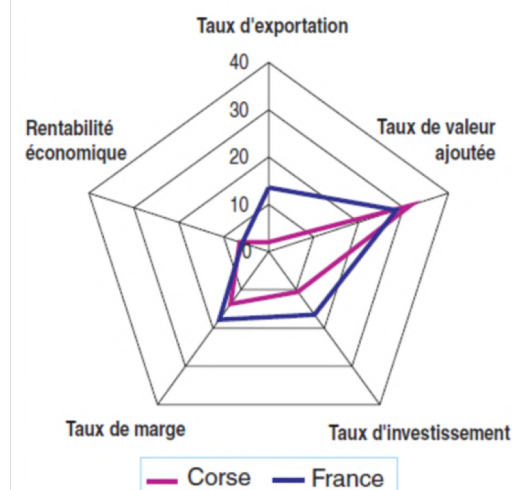
Il n'existe actuellement pas de l'interprofession structurée en Corse.

## 3.3. Les entreprises de première transformation

Début 2021, la Corse comprend deux scieries en activité (Palandri & Fils, et LUCIANI Joseph) et quatre scies mobiles dont 2 avec une activité régulière (Deux Sorru Sciage et Emanuelli Charles). L'une de ces deux scies mobiles fait actuellement l'objet d'une installation permanente (en cours pour Deux Sorru Sciage / M Leca). Deux autres projets sont à l'étude : la Scierie Sud Corse portée par M. ISONI (dirigeant du négoce DELTA BOIS) et la scierie "Legnu e Lignamu" portée par la scierie de Samson Santoni. La carte ci-après permet de comprendre le découpage géographique des acteurs qui font les premières transformations du bois du bois en Corse.

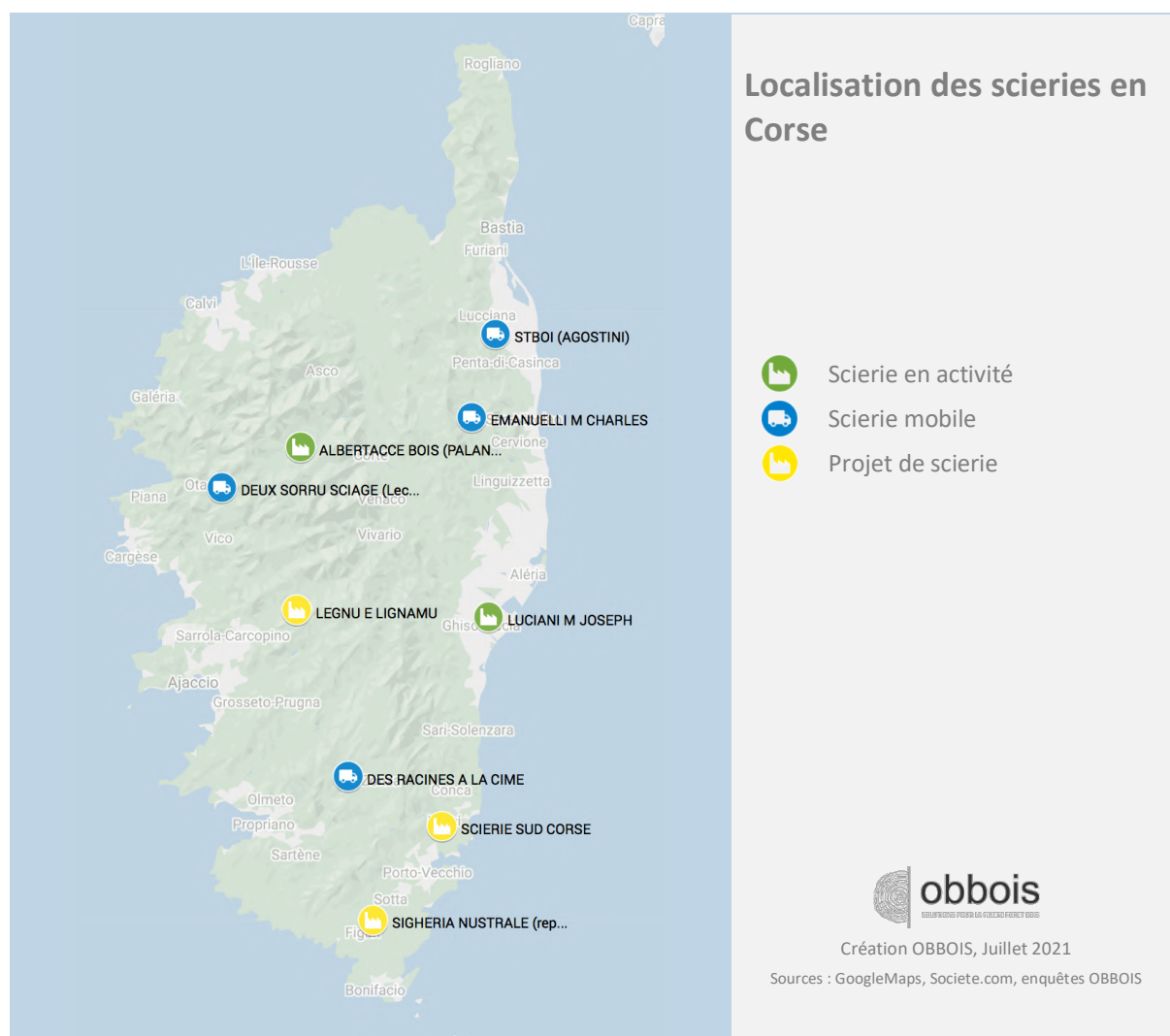
La capacité de sciage installée en activité (capacité du matériel installé - hors scies mobiles) est de l'ordre de 11 000 m3/an pour une production actuelle estimée à 7 000 m3. Le matériel installé apparaît ainsi sous exploité, car peu performant et ne fonctionnant pas tous les jours. Les volumes produits sont essentiellement destinés aux négoce (environ un tiers), aux menuisiers et charpentiers (environ un tiers) et le reste aux particuliers.

Les principaux indicateurs financiers du sciage et travail du bois en 2012 (en %)



Source : Insee, Clap, Fare 2012

Les scieries interviewées<sup>12</sup> déclarent que le bois de qualité est vendu très rapidement, même s'il n'est pas « sec ». Courant 2010 les exploitants ont acheté les bois (Laricio) très cher (50€/m<sup>3</sup>) pour la vente en exportation des grumes surtout en Italie. Quand ce marché s'est arrêté, les prix appliqués ne pouvaient plus être maintenus car trop élevés pour la réalisation des produits transformés localement et à faible valeur ajoutée. La nécessité de se renforcer et se renouveler est admise de toutes les entreprises de première transformation. Les entreprises intervenant dans le sciage et le travail du bois présentent ainsi un taux de marge inférieur au niveau national et une exportation quasi inexistante.



Il n'existe aucune entreprise connue de fabrication de placage et de panneaux de bois (code APE ou NAF 1621Z). Deux tonnelleries ont également été identifiées (code APE ou NAF 1624Z : "Fabrication d'emballages en bois" - 2 entreprise en activité sur 3) : une tonnellerie récemment installée et une autre installée depuis 2015 qui se nomme CORS'ACCINDIME. Selon Societe.com (consulté le 05/09/2021) le code APE ou NAF 1610B "Imprégnation du bois" compte 10 entreprises en activité. Toutefois aucun équipement de séchage n'est installé et il s'agit de structures d'intervention sur bois vivant ou charpente.

**Ainsi, il n'existe pas de d'étuve et de séchoir en fonction sur le territoire à ce jour, ce qui compromet la capacité des bois du territoire à accéder au marché de plus en plus normalisé.**

Les scieurs impliqués dans l'exploitation forestière devraient s'orienter davantage vers des contrats d'approvisionnement. En effet, s'ils les ont écartés pour se prémunir de la concurrence, selon les interviews menées, ceux-ci conditionnent certains projets et présentent d'assurer l'approvisionnement des scieries en bois d'œuvre, et de trier les bois par qualité (bois d'œuvre, et bois énergie).

12 Annexe 1 avec la liste de tous les acteurs interrogés dans le cadre de cette étude

Le projet SCIERIE SUD CORSE est intéressé par la réalisation de contrats d'approvisionnements : deux scieries ont manifesté un intérêt sérieux. Les exploitants-scieurs quant à eux, s'approvisionnent directement en achetant des coupes de bois : ce qui explique leur manque d'intérêt concernant les contrats d'approvisionnement.

	Scieries en activité		Scieries mobiles en activité				Projets de scierie		
Organisation	LUCIANI M JOSEPH	ALBERTACCE BOIS (PALANDRI ET FILS)	STBOI - SOCIETE DE TRANSFORMATION DE BOIS D'OUVRAGE INSULAIRE (AGOSTINI)	DES RACINES A LA CIME	CHARLES EMANUELLI	DEUX SORRU BTP (DEUX SORRU SCIAGE / LECA + projet d'installation permanente)	LEGNU E LIGNAMU (Marque SANTONI LEGNU DI CORSICA)	SCIERIE SUD CORSE	SIGHERIA NUSTRALE (PIC / reprise de la scierie Cucchi)
SIREN	496810672	809707953	843123795	832408538	341884641	452146897	838412815	880931936	842960189
Forme juridique	Affaire personnelle commerçant	SARL	SARL	SASU	Affaire personnelle artisan commerçant	SARL	SARL	SAS	SAS
Dirigeant(s)	JOSEPH LUCIANI	Jean PALANDRI	Joëlle AGOSTINI	Vincent GASNIER	CHARLES EMANUELLI	Jean-Charles LECA	Samson SANTONI	Nicolo ISONI	Bertrand ROBERT / Jean-Luc PIERALLI
Capital social	/	80 000 €	1 000€	3 000€	/	100€	2 000€	10 000€	100€
Année d'immatriculation RCS	1968	2015	2018	2017	1988	2004	2018	2020	2018
Tranche d'effectif	10 à 19 salariés	1 à 2 salariés	nc	nc	0	1 à 2 salariés	nc	nc	nc
Chiffre d'affaires	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles	Comptes non disponibles
Synthèse societe.com : Rating societe	Non disponible	Favorable	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible
Synthèse societe.com : Equilibre Bilan	Non disponible	Favorable	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible
Synthèse societe.com : Rentabilité	Non disponible	Moyen	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible

De manière générale, les opérateurs ont une approche du développement par une intégration verticale dans la filière de leur entreprise mais cela pose des problèmes importants :

- Risques importants pour les porteurs de projet de perdre l'accès à la ressource
- Matériel sous exploité qui limite la compétitivité (les scieries tournent 2 jours par semaine, et l'exploitation forestière, il faut des compétences diversifiées, etc.)
- Les contrats d'approvisionnement permettent d'éviter aux exploitants d'avoir à traiter le bois énergie
- Les marchés accessibles sont limités (par le réseau de distribution propre)

## Ce qu'il faut en retenir :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"><li>- Demande croissante en bois locaux ;</li><li>- Bois présentant de bonnes propriétés mécaniques ;</li><li>- Intégration verticale des scieries dans la filière (liées aux négoce) permettant de partager les charges ;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Intégration verticale dans une filière peu développée, limitant le panel de clients et le volume d'affaires ;</li><li>- Équipements vétustes et peu développés (pas de séchoirs) qui nécessiteraient d'importants investissements ;</li><li>- Nécessite des compétences diversifiées et rares (sciage, affûtage, séchage, classement, commercialisation, etc.)</li><li>- Secteur fortement concurrencé par les produits importés qualitatifs, à coûts faibles, et livrés rapidement ;</li></ul> Marché des prix de vente volatile
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"><li>- Soutien ODARC</li><li>- Demande croissante en bois local et de façon générale, au-delà des attentes</li><li>- Marchés de niches (lignum corsica)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Manque de main d'œuvre et personnel qualifié vieillissant ;</li><li>- Environnement normatif exigeant ;</li><li>- Import qui garde une part stable quand l'export reste faible ;</li><li>- Esprit concurrentiel fort entre ces structures / Peu de synergies entre les entreprises de la filière ;</li><li>- Incertitudes de la régularité de l'approvisionnement (peu d'acteurs, difficultés d'accès, qualité en baisse, etc.)</li></ul>

## 3.4. Les négoce de bois

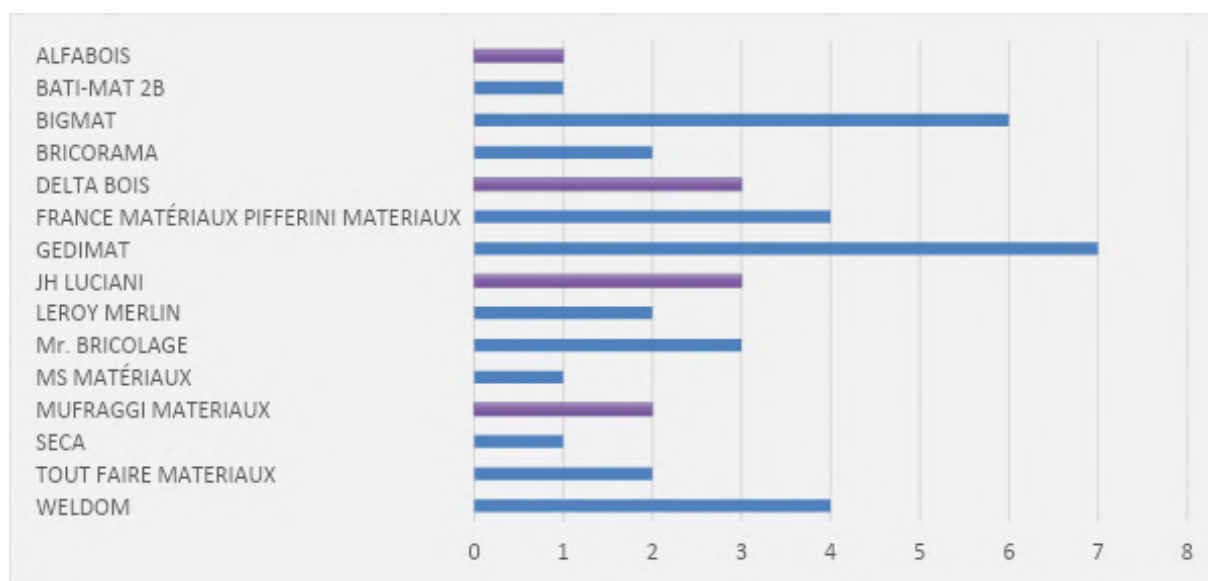
Selon société.com (consulté le 06/09/2021), il existe, pour les codes code APE 4613Z (Intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction) et 4673A (Commerce de gros de bois et de matériaux de construction), respectivement 21 et 173 entreprises en activité. Toutefois, bon nombre de ces entreprises ne sont pas spécialistes du bois et sont des enseignes nationales. Nous avons recensé 42 établissements proposant des produits bois de construction qui pourraient être concernés par les produits bois techniques.

Les enseignes régionales sont plutôt bien représentées avec 9 établissements qui présentent une forte spécialité bois (4 enseignes). Il existe peu d'intermédiaires négociants qui fournissent aussi les négoce de matériaux (Samson).

Les négoce de bois indépendants font appel aux exploitants forestiers et scieurs de l'île qui sont parfois également concurrents car ils vendent directement aux clients des négociants. Le marché des enseignes nationales apparaît cependant plus difficile à pénétrer car le référencement des produits est assuré par un service centralisé nationalement qui tend à limiter le nombre de fournisseurs et a ainsi l'effet de limiter l'accès aux opérateurs régionaux.

NB : l'enseigne Castorama n'est pas présente en Corse.





Nombre d'établissements par enseigne spécialisée dans la distribution de bois (source : societe.com)

Organisation	ALFABOIS	DELTA BOIS	JH LUCIANI	MUFRAGGI MATERIAUX
SIREN	388456022	481818656	439022724	515045607
Forme juridique	SRL	SAS	SRL	SAS
Dirigeant(s)	Alcide GHERARDI	Nicolas ISONI	Joseph LUCIANI	Sébastien MUFRAGGI
Capital social	40 000 €	10 000 €	100 000 €	2 500 000 €
Année d'immatriculation RCS	1992	2005	2001	2009
Tranche d'effectif	6 à 9 salariés	19	3 à 5 salariés	20 à 49 salariés
Chiffre d'affaires (2019)	Non disponible	5 164 400 €	Non disponible	5 000 000 €
Synthèse societe.com : Rating societe	Favorable	Favorable	Non disponible	Favorable
Synthèse societe.com : Equilibre Bilan	Favorable	Favorable	Non disponible	Favorable
Synthèse: Rentabilité	Moyen	Favorable	Non disponible	Moyen

Description des enseignes régionales (source : societe.com)

Les enseignes régionales ont développé, ou ont tenté de développer, une activité de sciage mais à ce jour une seule dispose de matériel de sciage :

- L'entreprise Mufraggi avait une scierie (Scierie Corse Développement qui a tourné pendant 40 ans) mais celle-ci a cessé son activité qui nécessitait des investissements importants freinés par des difficultés administratives. Les produits d'importation sont apparus également plus compétitifs et sont devenus l'essentiel de l'offre de l'entreprise ;
- JH LUCIANI est impliqué dans le sciage avec la scierie la plus importante de l'île. Elle fournit les dépôts de bois ainsi que l'unité de fabrication de charpentes industrielles (fermettes) et traditionnelles (CORSE CHARPENTES) ;
- Delta Bois porte un projet de scierie.

## Les négoce de bois, ce qu'il faut en retenir :

<b>Forces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Importantes parts de marché (y compris des enseignes régionales)</li><li>- Intégration verticale dans la filière</li></ul>	<b>Faiblesses</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Faible implication dans le local</li><li>- Référencement national des produits pour les enseignes nationales</li><li>- Environnement très concurrentiel où le prix est central</li></ul>
<b>Opportunités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Demande croissante en bois local et de façon générale, au-delà des attentes</li><li>- Marchés de niches (lignum corsica)</li></ul>	<b>Menaces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Esprit concurrentiel fort entre ces structures / Peu de synergies entre les entreprises de la filière</li><li>- Incertitudes sur la régularité de l'approvisionnement (peu d'acteurs, volumes faibles, etc.)</li></ul>

### 3.5. La menuiserie

Il existe peu de menuiseries sur l'île, elles sont souvent de taille modeste et ne semblent pas représenter une importante consommation de bois bruts. Même si des projets tentent de plus en plus d'impliquer du bois local (quelques marchés publics), le marché semble être décroissant car de plus en plus de produits sont importés (ouvertures notamment). Seul le châtaignier semble tirer son épingle de la situation avec une demande qui pourrait croître.

L'offre et la demande en bois local sont aujourd'hui quasiment inexistantes dans le secteur de la menuiserie. Si les entreprises ne sont pas opposées au bois local, elles sont très sceptiques sur la capacité de la filière locale de répondre à leurs besoins qui s'exprime avant tout en prix, en qualité et en délais. Elles apparaîtront difficiles à convaincre pour un potentiel marché qui semble assez restreint.

<b>Forces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Savoir-faire existant</li><li>- Attrait pour le bois local (pas d'opposition)</li></ul>	<b>Faiblesses</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Déconnectée de la filière locale</li><li>- Fortes exigences qualitatives</li><li>- Peu de marchés de niche</li></ul>
<b>Opportunités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Demande croissante en châtaigner</li><li>- Incitations croissantes dans les marchés publics</li></ul>	<b>Menaces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Compétitivité (prix)</li></ul>

## 3.6. La construction bois

Si le marché de la construction est stable, la maison ossature bois souffre d'un manque de compétitivité dans le secteur. Dans ce secteur concurrentiel, les produits bois utilisés doivent répondre avant tout à des critères de prix et de qualité. Seuls quelques rares projets de construction orientés vers la valorisation des bois locaux permettent d'impliquer les acteurs locaux et tester les flux de la filière.

Le Pin Laricio présente l'avantage de posséder de très bonnes caractéristiques techniques et mécaniques, sans toutefois révolutionner les usages qui répondent à des normes et des pratiques standardisées, notamment concernant le dimensionnement des finalités des différents produits de construction

Selon société.com, il existe 51 entreprises en activité pour le code NAF 1623Z (Fabrication de charpentes et d'autres menuiseries). Les volumes traités par les menuiseries et fabricants de maison sont compris dans les volumes traités par les négociants.

La partie 6.6 ci-après évoquera le marché de construction, charpente bois et ses besoins en lamellé-collé pour la France et la Corse.

« Le Conservatoire du littoral a acquis l'étang d'Urbinu en 2007. Le gestionnaire du site a voulu faire appel au bois de châtaignier pour réhabiliter le bâtiment présent, qui sert à la fois de hangar à bateau et de zone d'accueil du public (spécialistes, scolaires...) intéressé par ce milieu. La valorisation de cette essence, très présente en Corse, s'inscrit dans la reconquête de l'usage des bois locaux sur le territoire insulaire. Le bardage, le platelage et le mobilier extérieur ont été réalisés en châtaignier afin de parfaire l'intégration du bâtiment dans son milieu.



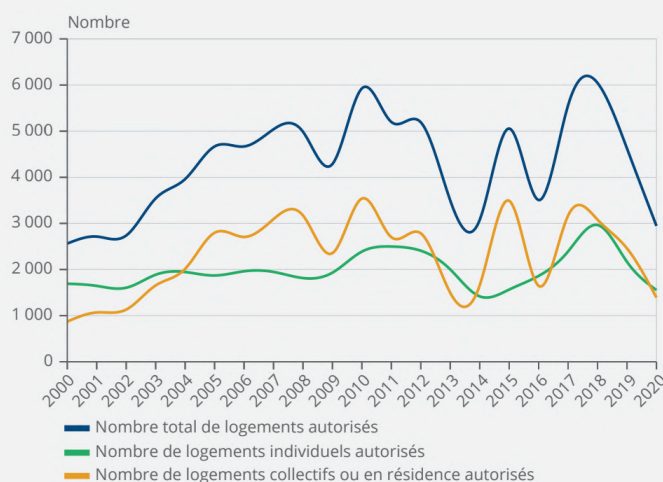
1 les lames de bardage comme le platelage de la vaste terrasse couverte sont en châtaignier, apportant une authentique homogénéité au bâtiment.

2 les troncs de châtaignier écorcés qui supportent la couverture de la terrasse rappellent les pieux utilisés pour la conchyliculture. Les séquences de poteaux segmentent la vue sur l'étang.

3 le mobilier extérieur, très simple, a aussi été réalisé en châtaignier.

Livraison : 2014 | essence choisies : châtaignier | origine : Corse et France continentale | qualités recherchées : durabilité naturelle, intégration environnementale (absence de produits de préservation du bois par respect pour la zone humide) maître d'ouvrage : conservatoire du littoral | architecte : Hyacinthe Costantini (20) entreprise bois : les charpentiers de la corse (20) »

*Exemple en bois local : Bâtiment du Conservatoire du littoral sur l'étang d'Urbinu (Source : France Bois Région, Technoguide sur le châtaignier)*

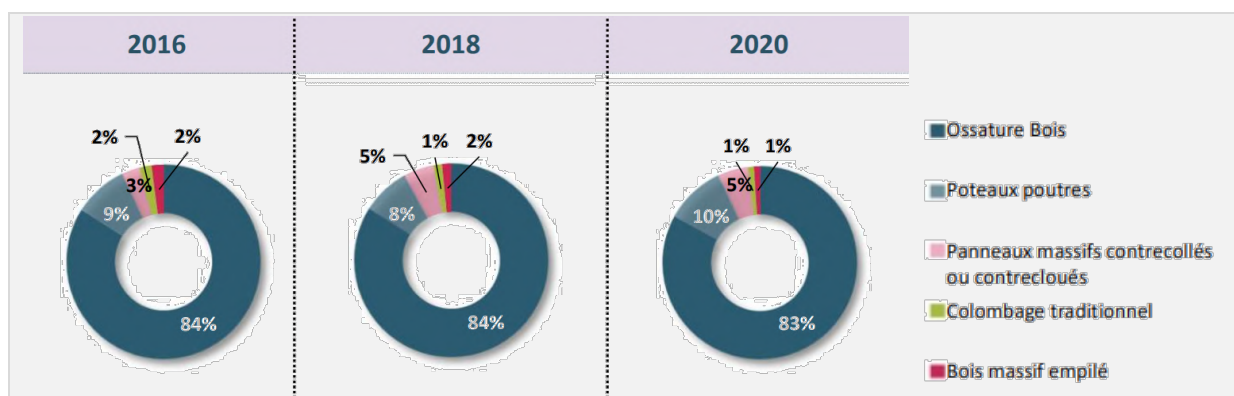


**Note :** données brutes provisoires en date réelle.

Source : SoeS, Sit@del2, en date réelle sur données à fin juillet 2020.

*Évolution du nombre de logements autorisés selon le type en Corse (Source : Insee - Dossier Corse n° 17 – Décembre 2021<sup>13</sup>)*

La construction bois apparaît très peu représentée en Corse, avec seulement 0,3% d'emplois salariés de la "construction en bois" dans le domaine de la construction en 2012<sup>14</sup>. Selon l'INSEE (Dossier Corse n° 17 – Décembre 2021), la Corse se distingue également par une part élevée de non-salariés liée à la présence forte d'artisans, commerçants et chefs d'entreprise individuelle dans le tissu régional (16 % contre 11 % au niveau national). Selon la même source, 2 944 logements ont été autorisés à la construction en 2020 en Corse (logement, non encore réalisé, qui entre dans le cadre d'un dossier de permis de construire ayant reçu un avis favorable), soit une baisse marquée de 36 % sur un an.



*Systèmes constructifs utilisés pour la maison individuelle (source : Enquête nationale de la construction bois – 2021)*

L'enquête annuelle de la construction bois<sup>15</sup> (chiffres 2018-2020), qui ne présente pas de chiffres différenciés pour la région PACA et la Corse, montre que, même si le chiffre d'affaires de la construction bois augmente (+2,5% en 2020 par rapport à 2018), la part de celle-ci stagne depuis 2018 et le nombre d'entreprises diminue (celles qui ont le plus d'expérience semblent avantagées). Du côté des systèmes constructifs utilisés pour les maisons individuelles, l'ossature bois reste largement majoritaire (83%) mais on observe une augmentation des systèmes poteaux poutres, les autres systèmes restant très marginaux (panneaux massifs contrecollés ou contrecloués, colombage traditionnel, bois massif empilé).

13 [https://corse.dreets.gouv.fr/sites/corse.dreets.gouv.fr/IMG/pdf/2021-17\\_web.pdf](https://corse.dreets.gouv.fr/sites/corse.dreets.gouv.fr/IMG/pdf/2021-17_web.pdf)

14 [https://www.driea.ile-de-france.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/filiere\\_bois\\_-\\_alap394\\_cle7a24ad.pdf](https://www.driea.ile-de-france.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/filiere_bois_-_alap394_cle7a24ad.pdf)

15 <https://www.codifab.fr/uploads/media/61af7e53e0607/enquete-constructionbois-activite2020-web.pdf>



---

## La construction bois, ce qu'il faut en retenir :

---

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"><li>- Le Pin Laricio a des avantages structurels (classements)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Environnement assez concurrentiel</li></ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"><li>- Demande croissante en bois local et de façon générale, au-delà des attentes</li><li>- Incitations croissantes dans les marchés publics</li><li>- Marchés de niches (lignum corsica)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marché à croissance lente et concurrencé par d'autres matériaux (pierre)</li></ul>

---

## 4. Les produits techniques et leurs marchés

### 4.1. Les volumes de bois importés et circulants sur l'île

Peu de données sont disponibles concernant les échanges commerciaux de l'île. Les données les plus adaptées à l'étude proviennent du rapport annuel<sup>16</sup> du commerce extérieur Corse, avec la balance des imports et exports. C'est ainsi<sup>17</sup> que nous y lisons que les produits industriels de la catégorie « Bois, papier et carton » représentent à l'export 672 milliers d'euros, et à l'import 12 704 en 2019. Pour les produits agricoles, sylvicoles et piscicoles, dont le bois brut fait partie à l'import, ces chiffres s'élèvent 8 564 milliers d'euros, contre 7 740 d'export.

Aucune donnée précise concernant les produits bois n'est disponible auprès des douanes et des autres publics. D'autres chiffres sont avancés dans l'étude sur base des données collectées lors des interviews auprès des négociants et transporteurs maritimes (voir le chapitre concernant les volumes de bois circulant sur le territoire).

Afin d'évaluer les volumes de bois importés sur l'île, une méthode d'extrapolation des données des transporteurs maritimes et des négoces a été développée. Nous considérons que les quantités des produits bois fournies par les compagnies maritimes sont la meilleure source d'information à utiliser pour une méthode d'extrapolation des données en Corse. En effet, cette approche permet de remettre à jour les données chaque année sans engager des ressources importantes (voir fichier de calcul en annexe qui présente les étapes méthodologiques).

Pour assurer une analyse fine et réelle nous avons combiné deux méthodes d'analyse pour les centraliser dans un outil unique de détermination de volume :

#### 1 : Collecte des informations par interview des importateurs de bois en Corse

Les acteurs interrogés (4 sur l'année 2020 et 2021) ont permis d'obtenir des informations qualitatives et déclaratives mais avec des réponses trop variables et partielles pour être exploitables directement. Les entretiens semi-directifs ont effectivement été menés durant la période COVID19 ayant entraînée annulations, manque de disponibilités, évolutions fortes des tendances, rapides changements de tarification et logistique, etc. Par ailleurs, plusieurs entreprises étaient réfractaires à communiquer les informations concernant leurs volumes qu'elles considèrent confidentielles, certaines ne souhaitent pas être citée dans le cadre de cette étude.

Ainsi, les réponses étant partielles (tous les acteurs n'ont pas répondu) les entretiens n'ont pas permis de déterminer les volumes totaux de bois importés sur l'île. Toutefois, une répartition moyenne des volumes par types de produits a pu être déterminée.

#### 2 : Consolidation avec les volumes des autorités portuaires et compagnies maritimes

Compagnies Maritimes (Corsica Linea, La Meridionale, Corsica Ferries)

Autorités portuaires (Bastia, Ile Rousse, Bastia, Propiano, Porto Vecchio)

Une consultation auprès des principales compagnies maritimes a permis d'obtenir le poids des produits bois déclarés arrivés sur l'année dans les différents ports de Corse. Ce poids, grâce à un facteur de conversion moyen identifié, a permis d'obtenir un volume consolidé sur l'année 2019, choisie comme une année plus représentative que l'année 2020. Les volumes par types de produits importés ont ainsi été obtenus en appliquant une répartition (selon celle de importateurs) sur le volume total importé selon les compagnies maritimes.

Note concernant les données communiquées : Les volumes communiqués par les autorités portuaires (CCI d'Ajaccio et de la Corse-du-Sud et CCIT Bastia qui intègre également l'île Rousse) sont inférieurs à ceux déclarés par les compagnies maritimes, avec des volumes respectifs de 7527 et 9670 tonnes pour l'année 2019. Bien que les données déclarées par les transporteurs n'apparaissent pas plus fiables, elles ont été choisies pour l'étude car plus proches des valeurs connues dans les études précédentes de l'ODARC et selon une nomenclature plus adaptée.

---

16 LES CHIFFRES DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN CORSE – Année 2019—Décembre 2020 HYA.serdjanian@adec.corsica / 04.95.50.91.38

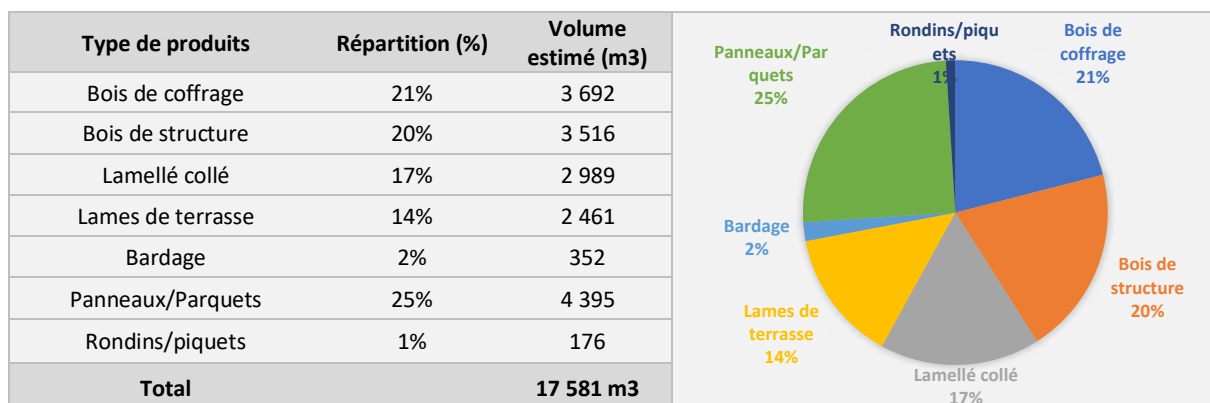
17 <https://www.codifab.fr/actions-collectives/bois/etude-prospective-du-bois-dans-la-construction-2312>

Volumes estimés selon les données des compagnies maritimes

PORTS	PRODUITS	LA MERIDIONALE	CORSICA LINEA	CORSICA FERRIES	TOTAL (tonnes)	TOTAL (m3)*
BASTIA	Bois grumes	219	1 359	844	2 422	4 403
	Menuiserie bois	866	1 109	688	2 664	4 843
	Bois de chauffage	90	-	-	90	164
ILE ROUSSE	Bois grumes		231	43	274	497
	Menuiserie bois	Non desservi	246	45	291	530
	Bois de chauffage		16	3	19	34
AJACCIO	Bois grumes	350	570	259	1 178	2 142
	Menuiserie bois	295	505	229	1 029	1 871
	Bois de chauffage	-	-	-	-	-
PROPRIANO	Bois grumes	121	10	-	131	238
	Menuiserie bois	245	-	-	245	445
	Bois de chauffage	-	-	-	-	-
PORTO VECCHIO	Bois grumes	-	627	27	654	1 189
	Menuiserie bois	40	712	31	783	1 423
	Bois de chauffage	-	-	-	-	-

Total bois	Bois grumes	690	2 797	1 172	4 658	8 470
d'œuvre	Menuiserie bois	1 446	2 572	994	5 012	9 112
<b>TOTAL</b>		<b>2 136</b>	<b>5 369</b>	<b>2 166</b>	<b>9 670</b>	<b>17 581</b>

\*(masse volumique moyenne supposée de 550 Kg/m3)



Répartition des volumes estimés selon les données des compagnies maritimes par types de produits

Ainsi, nous estimons que près de 10 000 tonnes de produits bois ont été importés en Corse en 2019 (hors bois énergie), soit environ 17 500 m<sup>3</sup>, dont 58% de bois de coffrage (21%), de bois de structure (20%) et de lamellé-collé (17%). Ces volumes sont majoritairement en résineux (les feuillus et autres bois tropicaux pouvant être utilisés notamment dans les lames de terrasse, bardages et panneaux/parquets).

Ces données peuvent être mises à jour annuellement. La qualité des chiffres obtenus dépendra ainsi de la qualité des données déclarées par les importateurs (répartition des volumes) et des compagnies maritimes (volumes transportés communiqués en poids et nomenclatures associées).

## 4.2. Description des produits techniques

La Corse ne fabrique pas de produits techniques. Les seuls produits techniques qui peuvent être reconnus comme provenant du territoire sont les bois de bardage thermo-traités qui sont toutefois produits en dehors du territoire (avec des bois provenant du territoire).



*Bardage thermo traité*



*Lamellé collé*



*Bois Massif Abouté  
(BMA)*



*LVL (Lamibois ou  
Laminated Veneer  
Lumber)*

### Bardage thermo traité

#### Définition

Bois traité par réticification, c'est-à-dire par pyrolyse ou cuisson du bois à une température comprise entre 200 et 250°C.

#### Qualités techniques

Le bois traité à haute température offre deux avantages importants :

- Une durabilité « naturelle » accrue.
- Une meilleure stabilité dimensionnelle du bois.

Comparable au Pin laricio, il a été démontré que le pin noir imprégné est, en raison de ses propriétés mécaniques favorables, particulièrement adapté aux aménagements soumis à de fortes sollicitations, tels que les places de jeux publics. (Neumüller et Brandstätter, 1996). Toutefois, les imprégnateurs de bois de pins ne pratiquent aucune distinction entre le pin noir et le pin sylvestre (France Bois Imprégné, 2007).

#### Essences utilisables

Pin Laricio

#### Outils de production

Pour qu'un bois soit considéré comme thermo traité ou rétifé® (contraction de réticulation et de torréfaction), il faut une température minimale de l'ordre de 240°C. En deçà de cette température, il s'agit uniquement de bois chauffé. Le coût varie selon l'automatisation, la taille et les options de la machine.

#### Utilisation

Bardage

---

Terrasse

NB : Pas d'utilisation en bois de structure car le traitement réduit la résistance à la flexion)

### **Tendance du marché**

Le thermo traitement permet de modifier les caractéristiques du bois et donc de donner une valeur ajoutée au pin laricio. Aujourd'hui le bardage thermo-traité/ratifié vendu en Corse est réalisé en Italie et importé en Corse par une entreprise locale (Legnu e Lignamu). Les quantités disponibles seraient inférieures à la demande du marché selon l'entreprise qui le distribue en Corse.

## **Lamellé collé**

### **Définition**

Le lamellé-collé est une poutre en bois composée de lamelles de bois, ou « lamelles », fabriquées à partir de panneaux de bois massif (sciés, profilés ou tranchés, chaque panneau ayant une épaisseur d'au moins 6 mm), qui sont collés ensemble. L'épaisseur totale du faisceau peut aller de 9 cm et généralement jusqu'à 30 cm. Le grain des tôles est parallèle à la longueur de l'élément. Il peut être produit dans des formes courbes. Il est généralement utilisé pour fournir un support structurel à un bâtiment dans des applications commerciales et résidentielles.

C'est une technique dérivée du sciage, qui consiste en un aboutage de grande longueur de lamelles de bois ayant en général des caractéristiques mécaniques, hygrométriques, et une densité très proche. Le bois lamellé-collé peut atteindre des portées très importantes, jusqu'à 180 mètres, contrairement au bois massif dont les portées sont limitées à la hauteur de l'arbre.

### **Qualités techniques**

Optimisation de la matière.

Pièces de grande longueur.

Grande stabilité dimensionnelle.

Directement utilisable en centre d'usage.

Ressource locale

### **Essences utilisables**

Principalement des essences résineuses mais désormais également des feuillus.

En Corse : Pin laricio, Pin maritime et Châtaigner

### **Outils de production**

Le coût varie selon l'automatisation, la taille et les options de la machine.

### **Utilisation**

Éléments structurels (poteaux, poutres, madriers, charpentes, bardage, carrelots, structures de pergolas, vérandas...)

Agencement et décoration (poutres-caissons, structures de mezzanine, menuiseries, escaliers, marches, plateaux, plans, façades de mobilier...)

### **Tendance du marché**

En légère hausse au début de l'étude (la demande était forte mais l'offre limitée), le prix au m3 (515€/m3 - 02/2021) a augmenté de presque 20% en 6 mois (460€/m3 septembre/octobre 2020).



---

## Bois Massifs Aboutés / Bois Massifs Reconstitués (BMA/BMR)

### Définition

---

Le Bois Massif Abouté (BMA) est un bois de structure à section rectangulaire avec aboutage à entures multiples collées, qui correspond à un aboutage à auto emboîtement, formé en usinant dans les extrémités de membrures de bois un certain nombre d'entures similaires, coniques et symétriques, assemblées ensuite par collage.

Au-delà de 45mm d'épaisseur pour les lamelles, il s'agit de Bois Massifs Reconstitués (BMR). (voir fiche 11.05).

Le bois massif reconstitué (BMR) correspond à des éléments linéaires reconstitués par collage de lames de bois massif d'épaisseur supérieure à 45mm, aboutées ou non au moment de la fabrication, de section reconstituée maximum de 280 x 280 mm.

Les pièces sont fabriquées à partir de 2 à 5 lames pour des lames d'épaisseur comprise entre 45 exclu et 85 mm inclus. Ces éléments sont visés par la norme harmonisée NF EN 14080 :2013.

### Qualités techniques

---

- Produit sec et stable, prêt à être posé
- Utilisé pour de la petite à moyenne portée
- Idéal pour la réalisation de charpente apparente

### Essences utilisables

---

Toutes les essences résineuses : pins, sapin, épicéa, douglas, mélèze...

Corse : Pin laricio, pin maritime

(Il est possible de fabriquer un BMR à partir des essences de bois feuillus en se basant sur les exigences de la norme produit NF EN 14 080)

### Outils de production

---

Le coût varie selon l'automatisation, la taille et les options de la machine. Les 10 étapes de fabrication du lamellé-collé sont les suivantes :

1. Réception et tri des bois
2. Séchage et stabilisation
3. Purge des lamelles (flashes, gerces, noeuds)
4. Calibrage
5. Aboutage et mise en longueur
6. Encollage
7. Pressage et mise en formes
8. Rabotage
9. Taille
10. Finition et préservation

### Utilisation

---

- Poteaux et poutres de structure bois.
- Pièces de charpente bois.
- Ossature de murs en construction ou agrandissement (extension et surélévation).
- Ossature de façades-rideaux en isolation thermique par l'extérieur sur support maçonné ou à structure bois.
- Construction neuve ou réhabilitation de bâtiment existant. . . .
- Structure de plancher. Attention sections à définir selon entraxe et charges d'exploitation
- Tous types de bâtiments (maisons, logements collectifs, hébergements touristiques et de loisirs, bureaux, commerces, bâtiments publics, etc.).

NB : bois de structure (panne, chevron, montant d'ossature bois).

---

## Tendance du marché

Forte hausse de la demande.

Le prix au m3 (495€/m3 - 02/2021) a augmenté de presque 20% en 6 mois (400€/m3 en septembre/octobre 2020).

## Avantages

Optimisation de la matière.

Pièces de grande longueur.

Grande stabilité dimensionnelle.

Directement utilisable en centre d'usinage.

Ressource locale

---

## CLT (plateaux maisons ossature bois)

### Définition

Le bois lamellé-croisé (Cross-laminated timber / CLT, également appelé X-lam, bois épais ou bois croisé) correspond à de grands panneaux de construction structurels fabriqués à partir de panneaux de bois massif (sciés, profilés ou tranchés, chaque panneau ayant une épaisseur d'au moins 6 mm) collés ensemble en couches. Il se compose d'au moins trois couches de bois massif qui sont normalement collées à angle droit les unes aux autres, les couches individuelles pouvant être disposées longitudinalement le long de leurs côtés étroits ou à un espacement latéral systématique les unes des autres. Les planches rabotées sont placées dans une presse, une pression est appliquée et, après durcissement, les panneaux sont retirés de la presse et découpés aux tailles et profils de bord exacts. Le CLT est différent du contreplaqué car il repose sur des morceaux de bois massif plutôt que sur des feuilles de placage (qui ont une épaisseur inférieure à 6 mm et généralement inférieure à 5 mm).

### Qualités techniques

Panneaux constitués de couches de planches croisées à 90° et collées entre elles.

Le nombre de couches est impair, avec un minimum de trois. L'épaisseur finie des planches est comprise entre 6 et 60 mm, leur largeur varie de 40 à 300 mm à 12% d'humidité.

Les planches peuvent être aboutées et/ou collées à chant.

### Essences utilisables

Sapin/Epicéa, Pin sylvestre, Pin maritime, Douglas (source : Fiche produits ouvrages Bois « Bois Lamellé Croisé – CLT »)

### Outils de production

Presse à vide (à membranes) : moins couteuse à l'achat et à l'entretien.

(ex. Woodtec)

Presse hydraulique automatique (pour production industrielle)

(ex. Minda)

### Utilisation

Il s'agit d'un panneau à usage structurel. Le CLT est utilisé pour des ouvrages de R+1 à R+3 :

- murs,
- planchers
- toiture

---

## Tendance du marché

Le CLT ne semble pas être couramment utilisé en Corse.

Les prix étaient stables au début de l'étude, mais à la hausse début 2022.

(<https://www.icrowdfr.com/2022/01/05/marche-du-bois-lamelle-croise-2021-2026-tendances-mondiales-de-lindustrie-part-taille-croissance-opportunités-et-prévisions-imarc-group/>). Lors d'entretiens complémentaires réalisés en avril 2022, des constructeurs nationaux auraient des projets de construction d'immeubles en bois avec une utilisation majoritaire de CLT (source : <https://www.bouygues-batiment-ile-de-france.com/wewood-lambition-bois>).

## LVL (Lamibois ou Laminated Veneer Lumber)

### Définition

Le Lamibois est un composite de bois d'ingénierie utilisé pour construire des structures et a un rapport résistance / poids élevé. Les grumes sont déroulées en placages minces ( $\leq 3$  mm) collés ensemble sous chaleur et pression.

### Qualités techniques

Performances mécaniques très élevées (résistance à la flexion, traction, compression, cisaillement), pas de déformation. LVL a une résistance mécanique très élevée permettant de réaliser des structures de grande portée en utilisant de faibles sections. Il possède une grande stabilité dimensionnelle

Sources : producteurs <https://www.steico.com/fr/produit/construction/lamibois-lvl/steico-lvl-r-lamibois> ;  
[https://www.mbaquitaine.com/application/uploads/idev\\_product/026038/doc/26038-doc.pdf](https://www.mbaquitaine.com/application/uploads/idev_product/026038/doc/26038-doc.pdf) ;  
<https://www.lecommercedubois.org/products/21/lamibois>

### Essences utilisables

Principalement des essences résineuses mais désormais également des feuillus.

En Corse : Pin laricio, Pin maritime, Châtaigner et Chêne vert

### Outils de production

- Grandes unités de production ;
- Nécessité d'investissements importants.

La fabrication s'apparente à celle du contreplaqué dont l'atelier final (composition et pressage) fait appel à un matériel spécifique lourd et complexe.

(Source : Fiche produit LVL FCBA, IRABOIS)

Il n'y a qu'une dizaine de sites de production de LVL dans le monde : Finlande, Allemagne, Pologne Russie, etc. Pas de sites en France. Il s'agit de grandes structures avec des productions entre 40.000 et 780.000m<sup>3</sup>/an

[https://bois.fordaq.com/news/Mets%C3%A4Wood\\_LVL\\_Manuel\\_65099.html](https://bois.fordaq.com/news/Mets%C3%A4Wood_LVL_Manuel_65099.html)

### Utilisation

Poutres et panneau autoporteur

(Vocation essentiellement structurelle)

### Tendance du marché

A la hausse selon les entretiens réalisés (mais le panel interrogé ne distribue pas ce produit).

## 4.3. Les prix

### Valeur du bois

Le Pin Laricio connaît une forte baisse de 20% en 2020. Le prix moyen sur pied s'établit ainsi à 24 €/m<sup>3</sup> pour un arbre de volume unitaire moyen de 0,4 m<sup>3</sup> (médiane des ventes), contre 30 €/m<sup>3</sup> en 2019. Il descend ainsi à son niveau de 2010. Cette baisse est très marquée sur les bois de moins de 0.6 m<sup>3</sup>. Le Pin laricio peine ainsi à trouver un marché rémunérateur pour le producteur, d'autant plus que les bois vendus sont de faible volume unitaire moyen, étant majoritairement issus d'éclaircies (FRANCE BOIS FORÊT interprofession nationale - observatoire économique, 2019<sup>18</sup>).

Ces informations se retrouvent aussi avec EUROPEAN SA Online<sup>19</sup> qui publie chaque année le cours des tarifs du bois pour l'export. Le tarif semble peiner à se stabiliser avec des écarts d'années en années qui rendent difficiles les perspectives de marché.

European forêts online – cours indicatifs des bois sur pied, circonférence à 1,50 m – prix en €/m <sup>3</sup> – cours du 05/09/2021							
Essences et qualités	Circ 60 à 80 cm	Circ 81 à 110 cm	Circ 111 à 140 cm	Circ 145 à 170 cm	Circ 175 à 200 cm	Circ 205 à 250 cm	Circ 250 cm et +
	Diam 20 à 25 cm	Diam 26 à 35 cm	Diam 36 à 45 cm	Diam 46 à 55 cm	Diam 56 à 65 cm	Diam 66 à 80 cm	Diam 81 cm et +
	Vmu 0,15 à 0,40 m <sup>3</sup>	Vmu 0,75 à 1 m <sup>3</sup>	Vmu 1 à 1,45 m <sup>3</sup>	Vmu 1,50 à 1,80 m <sup>3</sup>	Vmu 2 à 2,45 m <sup>3</sup>	Vmu 2,50 à 3,50 m <sup>3</sup>	Vmu + 3,50 m <sup>3</sup>
<b>Feuillus</b>							
Chêne - Français	NC	40 à 80€	120 à 150€	150 à 200€	200 à 300€	250 à 350€	300 à 400€
Hêtre - Blanc	10 à 20€	15 à 30€	20 à 40€	40 à 60€	50 à 70€	60 à 80€	70 à 80€
Frêne - Blanc	10 à 15€	30 à 40€	35 à 80€	70 à 110€	90 à 130€	100 à 140€	110 à 150€
Chataignier - Non roulé	10 à 25€	20 à 40€	50 à 100€	80 à 120€	100 à 150€	160 à 180€	180 à 200€
Peuplier - Fût Propre	10 à 15€	10 à 20€	30 à 45€	35 à 50€	40 à 50€	40 à 50€	40 à 50€
Tilleul - Fût Propre	NC	20 à 30€	30 à 50€	40 à 60€	50 à 80€	NC	NC
Ormes - Fût Propre	NC	NC	20 à 30€	30 à 50€	40 à 60€	50 à 80€	NC
Bois de chauffage - 2m	8 à 12€	8 à 12€	NC	NC	NC	NC	NC
<b>Bois résineux</b>							
Douglas - Fût Propre	20 à 35€	35 à 50€	40 à 55€	50 à 65€	60 à 70€	65 à 75€	65 à 75€
Sapin pectiné - Fût Propre	20 à 25€	25 à 30€	25 à 30€	25 à 35€	35 à 40€	40 à 50€	NC
Épicéas-Sapins - Fût Propre	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC
Mélèze - Fût Propre	20 à 35€	35 à 50€	40 à 55€	40 à 65€	60 à 50€	65 à 75€	65 à 75€
Pin Laricio - Fût Propre	10 à 15€	15 à 20€	20 à 30€	25 à 35€	30 à 40€	35 à 45€	35 à 45€
Pin Maritime - Gascogne	10 à 20€	15 à 25€	20 à 30€	25 à 35€	35 à 40€	35 à 40€	35 à 40€
Pin sylvestre - Fût Propre	10 à 15€	15 à 20€	20 à 30€	25 à 35€	30 à 40€	35 à 45€	35 à 45€
Pin Noir - Fût Propre	10 à 20€	15 à 25€	20 à 30€	25 à 35€	30 à 40€	35 à 40€	35 à 40€
Bois d'industrie - 2m	5 à 10€	5 à 10€	NC	NC	NC	NC	NC
<b>Bois précieux</b>							
Erable Champêtre - Non Cannelé	10 à 15€	15 à 30€	25 à 40€	40 à 60€	50 à 70€	70 à 90€	70 à 90€
Erable sycomore - Non ondé	NC	15 à 30€	30 à 50€	50 à 90€	60 à 100€	90 à 120€	90 à 120€
Merisier - Fût Propre	NC	30 à 40€	40 à 60€	50 à 70€	60 à 80€	70 à 90€	90 à 130€
Alisier - Fût Propre	NC	NC	NC	NC	300 à 3000€	NC	NC
Noyer - Fût Propre	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC

#### Lexique:

NC = non coté

€ = base de référence

Essence = espèce botanique

Vmu = volume moyen unitaire

Légende : Extrait du tableau EUROPEAN SA Online mis à jour mensuellement

Pour un arbre de volume unitaire moyen 24 euros/m<sup>3</sup> pour un pin laricio de 0,4 m<sup>3</sup> (médiane des ventes) (30 euros/m<sup>3</sup> en 2019) et 27 euros/m<sup>3</sup> pour un pin sylvestre de 0,8 m<sup>3</sup> (médiane des ventes).<sup>20</sup>

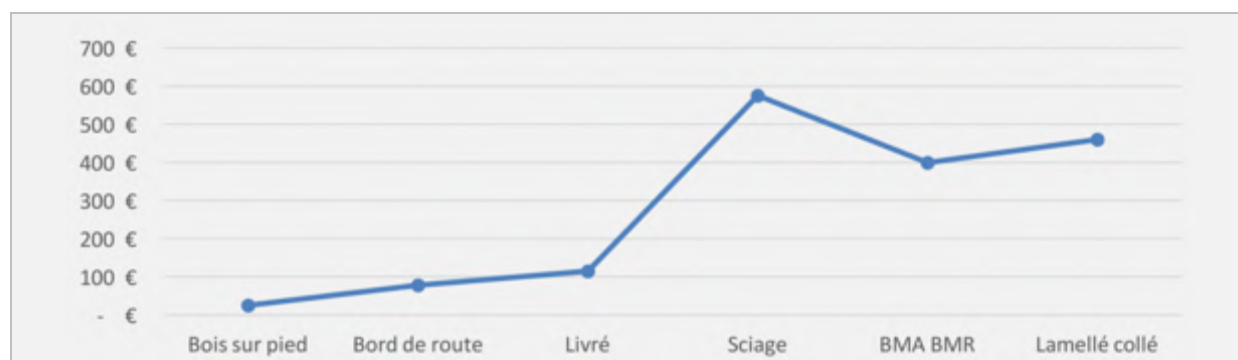
18 Ce prix de vente est obtenu sur la base d'un ratio sur les 60 ventes qui sont organisées chaque année sur le territoire national, soit environ 3 000 lots, pour 1 600 000 à 1 700 000 m<sup>3</sup> de bois d'œuvre feuillus et résineux, 200 000 à 250 000 m<sup>3</sup> de bois d'industrie et de bois énergie feuillus ou résineux. <https://www.forestiere-cdc.fr/sites/default/files/2021-06/webbd-indicateur2021-prixdevente-desboissurpied-en-foret-privee.pdf>

19 [https://www.europeansa-online.com/bois\\_sur\\_pied.php](https://www.europeansa-online.com/bois_sur_pied.php)

20 <http://www.leboisinternational.com/index.php>

## Prix des produits transformés

Les entreprises sont réticentes à partager ces informations considérées confidentielles et stratégiques, particulièrement dans le contexte d'une forte concurrence. Nous avons tenté de reconstruire la chaîne de valeur des produits techniques mais nous avons des données trop volatiles. Les données transmises mettent néanmoins en évidence le manque de compétitivité des scieries qui ont des coûts de production non adaptés : le prix du sciage corse dépasserait même le prix des bois techniques importés.



*Chaîne de valeur des produits bois (selon prix communiqués par les professionnels)*

De manière générale, les prix du bois connaissent, pendant cette étude, une augmentation significative liée à une offre réduite et une demande croissante. La diminution de l'offre s'expliquait d'abord par la réduction de la production au début de la crise COVID-19 et la consommation des stocks, puis par l'augmentation de la demande par les investissements des particuliers dans l'amélioration de leur habitat. Cette situation a été renforcée par la rupture des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada ayant impliquée une réorientation des flux de bois internationaux (notamment vers la Chine et les USA) et impactant l'offre européenne. La FFB (Fédération Française du Bâtiment) annonçait un retour à une situation plus stable pour la fin 2021, le temps de reconstruire les stocks mais les prix continuent de flamber à la fin de cette étude (avril 2022).

Produits	Essences (potentielles)	Prix moyens (en m3 début 2021)	Prix moyens (en m3 en avril 2022)
BMR et BMA	Pins, Sapin, Épicéa, Douglas, Mélèze	Épicéa : 495€ (contre collé)	Épicéa : 720€ (contre collé)
		Épicéa : 360 € (BMA)	Épicéa : 520 € (BMA)
		Douglas : 600€ (contre collé)	Douglas : 950 €
		Mélèze : 950€ (contre collé)	Mélèze : 1 100€
Lamellé collé	Pins, Sapin, Épicéa, Douglas, Mélèze	Épicéa : 515 €	Épicéa : 950 € voir plus
		Douglas : 650 €	Douglas : 1 300 €
Lamellé croisé (CLT)	Épicéa, Douglas, Sapin, Pins, Mélèze, Chêne, Hêtre, etc.	Épicéa : 450 à 600 €	Épicéa : 750 €
		Douglas : 550 à 750 €	Douglas : 1 000 €

*Prix estimés des produits techniques (valeur à l'import)*



## 5. Les opportunités du marché

### 5.1. Les produits pouvant être développés en Corse

Étant donné la structure de la filière bois en Corse, les produits qui pourraient y être développés devraient répondre aux critères suivants :

- Nécessiter un faible investissement industriel pour un maximum de valeur ajoutée ;
- Comporter des besoins en ingénierie limitée ;
- Avoir un seuil de rentabilité atteignable avec de faibles volumes ;
- Être cohérent avec les marchés actuels.

	Avantages	Inconvénients	Fabrication
<b>Lamellé collé</b>	Résistance Produit stable Structures complexes et de grande longueur Facile à travailler Esthétique	Risque de malfaçons à la production Esthétique (lamelles)	Des coûts maîtrisés et une ressource optimisée Qualité réglementée
<b>BMR et BMA</b>	Résistance/section plus faibles Grandes longueurs	Risque de malfaçons à la production	Des coûts maîtrisés et une ressource optimisée Qualité réglementée
<b>Lamellé croisé (CLT)</b>	Solide Stable Fabrication en atelier	Outils de hissage et de levage en chantier un peu plus conséquents	Nécessité d'investissements importants (presse à vide, presse hydraulique automatique, etc.)
<b>Lamibois (Laminated Veneer Lumber - LVL)</b>	Résistance/section plus faibles Produit stable Esthétique	Coût élevé pour les clients Présence importante de résines de formaldéhyde (collage)	Matériel de fabrication matériel spécifique lourd et complexe. Nécessité d'investissements importants Grandes unités de production

*Les produits pouvant être développés en Corse*

Marchés	Produits bois collés
<b>Italie</b>	+ Proximité (ex. Sardaigne) - Importations en place depuis l'Autriche
<b>France continentale</b>	+ Demande croissante - Plusieurs acteurs locaux développent la production
<b>Malte</b>	+ Prix intéressants = Logistique complexe mais pour tous - Petit marché
<b>Espagne</b>	+ Demande croissante - Petit marché - Logistique complexe

*Les marchés potentiels des produits techniques corses*

Les produits retenus sont le Lamellé-collé et le BMR/BMA à destination de la Corse mais également de la France continentale, de l'Italie, de Malte et de l'Espagne. Le CLT et le LVL ne semblent pas être des produits stratégiques pour la Corse car ils demandent d'importantes ressources en bois, des installations plus complexes et un marché aujourd'hui quasiment inexistant sur l'île.

Plusieurs études ont été réalisées afin de déterminer le profil type d'une usine de fabrication de lamellé collé, BMA/BMR.

- Quel chiffre d'affaires pour que la structure soit rentable ?
- Quelle surface faut-il pour une usine de fabrication, combien de loyer ou d'achat cela représente-t-il ?
- Quel volume doit-on produire au minimum ?
- Quels sont les produits finis ou marchés qui demandent le plus de volume de production ?
- Quelle est la taille et la répartition d'une équipe et quelle charge cela représente ?
- Quel type de machine, infrastructure et quels investissements doivent être réalisés initialement et en continu ?
- Quel est le délai pour que la structure atteigne ces minima et sous quelles conditions ?
- Comment maximiser sa pénétration de marché ?
- Quelles sont les meilleures structures pour l'écoulement de la marchandise à prix maîtrisés ?

## 5.2. Structuration des marchés du lamellé-collé et BMA/BMR

### Étude qualitative menée auprès des acheteurs potentiels de lamellé-collé

#### METHODOLOGIE DE L'ENQUETE CORSE

Afin de cerner davantage les enjeux de la filière bois en Corse et de déceler un potentiel intérêt pour une fabrication locale de lamellé collé ou BMA/BMR en Pin Laricio, une étude qualitative a été menée auprès des acteurs de la filière Corse. Cette étude a été réalisée sous la forme d'entretiens semi-directifs, par téléphone. Le guide d'entretien s'articule autour des points suivants :

- Identification de la cible
- Qualification de la cible
- Regard sur le marché
- Retour sur l'offre et l'objet de l'étude
- Modalités attendues.

Le profil des interrogés a été sélectionné en fonction de l'activité des sociétés, et dans le but d'avoir le point de vue d'acteurs exerçant des activités différentes. Nous avons donc, dans un premier temps, listé les entreprises de fabrication de menuiseries, fabrication de charpentes, constructions diverses en bois et négociants en bois. Après une première phase qui a constitué au démarchage de ces entreprises pour aborder le sujet et fixer des rendez-vous téléphoniques pour approfondir le sujet, nous avons mené les entretiens auprès des sociétés suivantes :

Nom société	Interlocuteur	Activité exercée	Date de l'entretien
Corse Solution Bois	Houette Gaspard	Dirigeant	23/11/2021
Sarl M&M Charpente	Mène Cédric	Dirigeant	23/11/2021
Gedimat Sefor	Martin Jean François	Membre comité direction	17/12/2021

#### *Entreprises interrogées*

Il est à noter que 20 autres acteurs ont été approchés par email, puis interrogés. Leurs disponibilités, participation et les réponses qu'ils ont accepté de donner manquaient d'objectivité ou de complétude. Nous avons donc gardé les entretiens qui ont permis d'obtenir minimum 40% de réponses chiffrées et précises.

## DÉTERMINATION DES ATTENTES DES ACHETEURS DE LAMELLE COLLE

A travers les entretiens réalisés, nous avons pu déterminer un certain nombre d'éléments concernant l'utilisation du lamellé collé, du pin laricio, des attentes des utilisateurs et d'un certain regard critique vis-à-vis du projet.

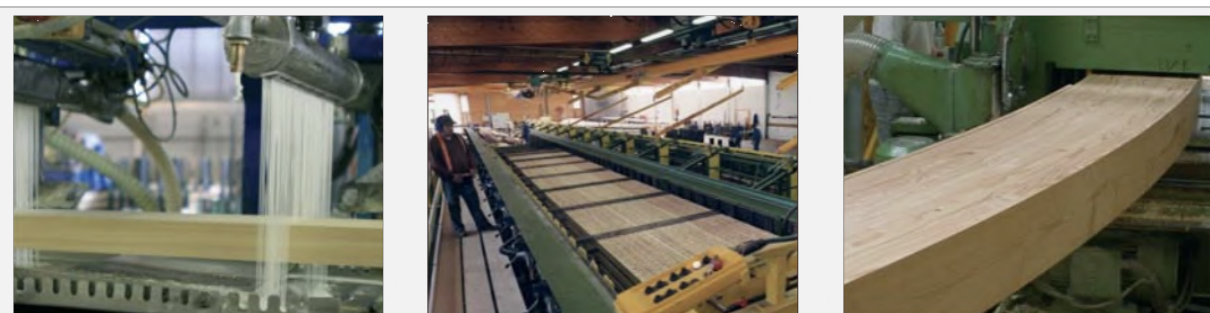
En premier lieu, les artisans du bois en Corse opèrent en grande majorité sur le marché des particuliers. Il y a en effet très peu de demande du côté des marchés publics, et finalement également peu sur le marché des artisans. Ces artisans n'intègrent pas de démarche qualitative particulière, mais il y aurait tout de même cette tendance des marchés publics à vouloir valoriser le bois local. Aussi, ils commencent à chercher à se fournir en local, d'autant plus avec la hausse actuelle des prix du bois importé. Sur ce point, il est important de rester vigilant. Actuellement, seuls les bois importés ont connu de fortes variations de prix, mais cela peut venir rehausser les prix des bois locaux (si la demande en bois local augmente, du fait de la hausse des prix des bois à l'importation, inévitablement les prix augmenteront aussi puisqu'à l'heure actuelle l'offre ne pourra pas couvrir ce surcroît de demande).

Le Pin Laricio est reconnu, en Corse mais pas que, pour ses qualités mécaniques. Si l'une des personnes interrogées a indiqué qu'elle cherchait à l'utiliser « au maximum », la rentabilité reste un point central des fabricants et il n'est pas toujours possible de le privilégier.

Côté consommateur finaux (particuliers), le bois attire les consommateurs mais des freins persistent notamment celui du prix, point central de leur décision d'achat. La qualité a peu d'importance pour les consommateurs qui ont une approche plus globale sur l'ouvrage. Il y a finalement peu de demande sur la construction neuve en bois mais davantage sur la rénovation, les extensions et l'aménagement. Nous observons par ailleurs une très forte progression de la demande en aménagement extérieur sur ces deux dernières années.

Ainsi, pour développer une filière lamellé collé en Pin Laricio, il apparaît nécessaire de se concentrer sur la fabrication afin de laisser la pose aux acteurs en place et d'intégrer un service d'ingénierie (bureau d'études, service technique) et une machinerie importante qui sont nécessaires, voire primordial. Enfin la commercialisation devrait être orientée vers les négociants plutôt que les utilisateurs, afin d'éviter les contraintes logistiques et de transport.

Pour répondre aux attentes du marché local vis-à-vis du lamellé collé en Pin Laricio, le produit devra avoir un prix compétitif aux autres essences, entre 1000 et 1200 €/m<sup>3</sup> prix public (compréhension au fait que ce soit plus cher, mais pas plus de 15%), être standardisé, avec environ 8 sections de poutres différentes, tout en ayant une capacité à s'adapter et donc proposer en partie du sur mesure. Il n'y a pas de réelle nécessité de labellisation mais une classification en classe 4 est attendue sur l'aménagement extérieur, selon les utilisateurs interrogés.



*Photos de fabrication de lamellé collé (source : UICB <sup>21</sup>)*

<sup>21</sup> Photo issue de <https://www.uicb.pro/wp-content/uploads/2021/07/Brochure-Centenaire-du-Bois-lamelle.pdf>

	Corse solution bois	SARL M & M Charpente	Gedimat
Marge appliquée	1,3 x	1,15 x	N/A
Volume de commande annuelle	10 - 15 M3	50 M3	N/A
Délai de livraisons actuels	3 mois de retard		8 à 10 jours via Fournisseur Autriche
Essence bois achetées	80% // Douglas classe 3 ou 4 : construction extérieures 20% // Epicéa ou douglas en classe inférieure : construction intérieure	60% // Douglas classe 3 ou 4 : construction extérieures 80% 40% // Epicéa ou douglas en classe inférieure : construction intérieure	100% // Epicéa : construction extérieure et intérieure
Tarif lamellé collé Corse (750€ à 1000€/m3)	OK, même à 1200€/m3	OK	OK
Prix marché achat actuel lamellé collé	1300 / m3	1300 à 1400 / m3 Douglas 1000 / m3 Epicéa classe 4	
Exigence achat Pin Laricio	Classe 3 ou 4	Classe 4	Classe 4 Autoclave ou non
Sections demandées	8/8, 8/16, 10/22, 10/24, 10/32 45/95 45/120 45/145 45/220	7 à 8 minimum	Larges sections
Les + de cette offre	Compétitif en prix Distance + courte	Facile d'accès	Livraison moins chère
Les - de cette offre	Organisation locale	Les acteurs locaux sont complexes	Manque de structuration du marché

Tableau de synthèse des entretiens

## METHODOLOGIE DE L'ENQUETE POURTOUR MEDITERANEEN DES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION BOIS ACHETEURS ET/OU FABRICANTS DE LAMELLE-COLLE

Afin de cerner davantage le potentiel d'achat et les besoins du pourtour méditerranéen, une étude auprès des fabricants de lamellé-collé en Italie, France Continentale et Espagne devait être réalisée. Les entreprises sélectionnées réalisent une fabrication de lamellé collé ou BMA/BMR et en revendent. L'étude qualitative devait être menée auprès des acteurs de la filière en méditerranée. Cette étude devait être réalisée sous la forme d'entretiens semi-directifs, par téléphone. Un guide d'entretien a ainsi été développé autour des points suivants : identification de la cible, qualification de la cible, regard sur le marché, retour sur l'offre et l'objet de l'étude et modalités attendues.

Les profils à interroger ont été sélectionnés en fonction de l'activité des sociétés, et dans le but d'avoir le point de vue d'acteurs exerçant des activités différentes. Nous avons donc, dans un premier temps, listé les entreprises de fabrication de menuiseries, fabrication de charpentes, constructions diverses en bois et négociants en bois.

Les entreprises ont ainsi été sélectionnées selon les données accessibles (coordonnées, activité, production et taille d'usine, équipes et autres informations utiles à l'analyse), les profils à contacter (responsable achat ou production ou direction) et les chiffres fiscaux publiés (bilan et comptes analytiques).

Après une première phase qui a consisté au démarchage de ces entreprises pour aborder le sujet et fixer des rendez-vous téléphoniques pour approfondir le sujet, nous avons envoyé plusieurs email, eu des premiers

échanges qui ont tous été éconduits ou improductifs. La période COVID19, les fortes évolutions des tarifs du bois et la croissance du marché de la construction ont généré une forte pression et indisponibilité des différentes entreprises ciblées. Nous avons envoyé plus de 70 emails, passé autant d'appels, laissé 28 messages vocaux et eu 8 entretiens non aboutis (la grille des questions n'a obtenu que 2 à 4 réponses sur les 60 attendues). Tous ces échanges ont été transcrits, non versés au dossier car non exploitables ou représentatifs pour l'étude.

#### Profils à interroger sélectionnés

##### FRANCE CONTINENTALE (à partir du benchmark réalisé)

Nom société	Activité	Département
BRIAND CONSTRUCTION BOIS	Fabrication de charpente	Maine-et-Loire
EURO LAMELLE BOIS	Fabrication de charpente	Haute-Savoie
CMBP	Fabrication de charpente	Eure-et-Loir
COSYLVA	Fabrication de charpente	Creuse
JAMES SA	Travaux de charpente	Manche
BELLIARD	Travaux de charpente	Mayenne
MARGUERON	Travaux de charpente	Ain

##### Espagne

Nom société	Activité	Département
GRUPO GAMIZ	Fabrication de structures bois	Alava
MADERAS ANSORENA	Fabrication de structures bois	Navarre
MADERAS HISPANIA	Fabrication de structure bois	Valence

##### Italie

Nom société	Activité	Département
FRATELLI BUINI LEGNAMI	Fabrication structures bois	Ombrie
IMBERTI LEGNAMI	Fabrication structures bois	Lombardie
GALIMBERTI LEGNO E BIOEDILIZIA	Fabrication structures bois	Lombardie

##### Malte

Nom société	Activité	Ville
VALENTINO BROTHERS	Importateur de bois	Santa Venera
SMW CORTIS	Importateur de bois	Attard



## 6. Analyse financière et structurelle des entreprises fabricantes

10 entreprises françaises ont été sélectionnées suite aux résultats des entretiens et sur la base des critères évoqués. Les volumes de prise de commandes des acheteurs et les besoins du marché sont majoritairement dirigés vers la construction bois. Là où les acheteurs sélectionnés n'étaient pas fabricants dans la première partie de l'analyse, nous avons analysé des fabricants aux volumes de production capables de fournir Corse, France et Europe (notés comme acteurs sur ces zones et marchés).

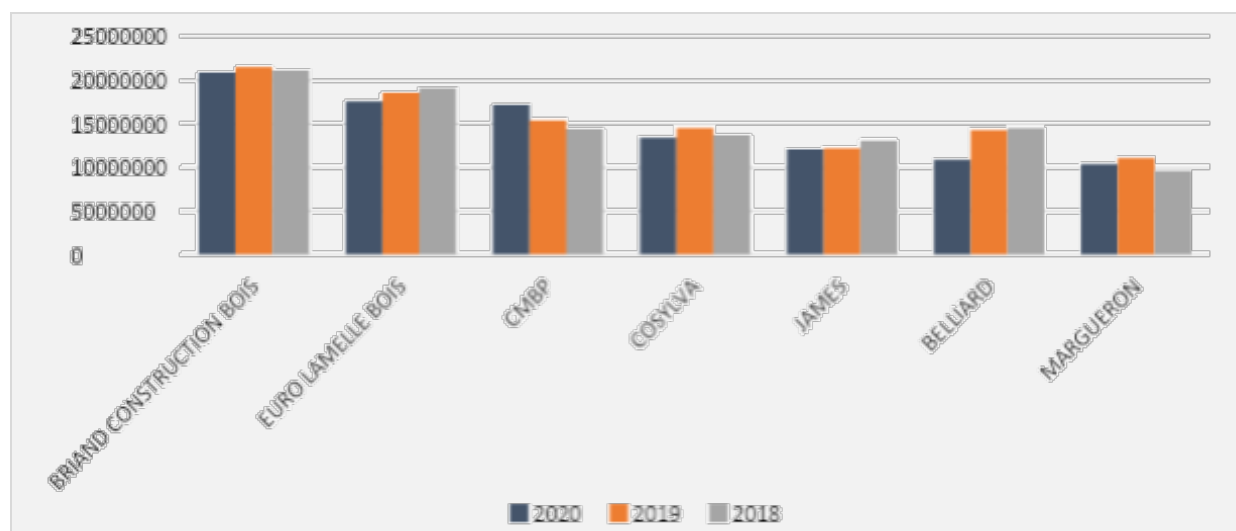
Les entreprises choisies devaient être capables de fournir Corse, France et Europe et surtout avoir des bilans (et informations comptables, usines, marché) accessibles au public. Les entreprises (comme Coladello et Simonin par exemple) n'ont pas été retenues car nous ne disposions pas de suffisamment d'informations pour que leur étude soit exploitable.

L'étude complète diligentée par l'ODARC a pour objectif de présenter les conditions du succès à une usine de fabrication à partir du bois local, capable de fournir ces zones géographiques et marchés. Ces entreprises ont donc été choisies car elles représentent un format "type" de structure Française. À la demande de l'ODARC des entreprises qui ne semblent pas fabriquer de lamellé collé ont été ajoutée pour compléter l'étude.

Pour déterminer les profils, les besoins en investissement, les risques et la concurrence déjà installée, une étude des entreprises du secteur sur le plan financier et structurel était nécessaire. Les bilans et informations financières de chaque entreprise ont été récoltés ainsi que des informations publiques pour réaliser une analyse exhaustive.

Ces indicateurs permettent, en plus de toutes les données récoltées lors de cette phase, de décrire l'entreprise à envisager en Corse.

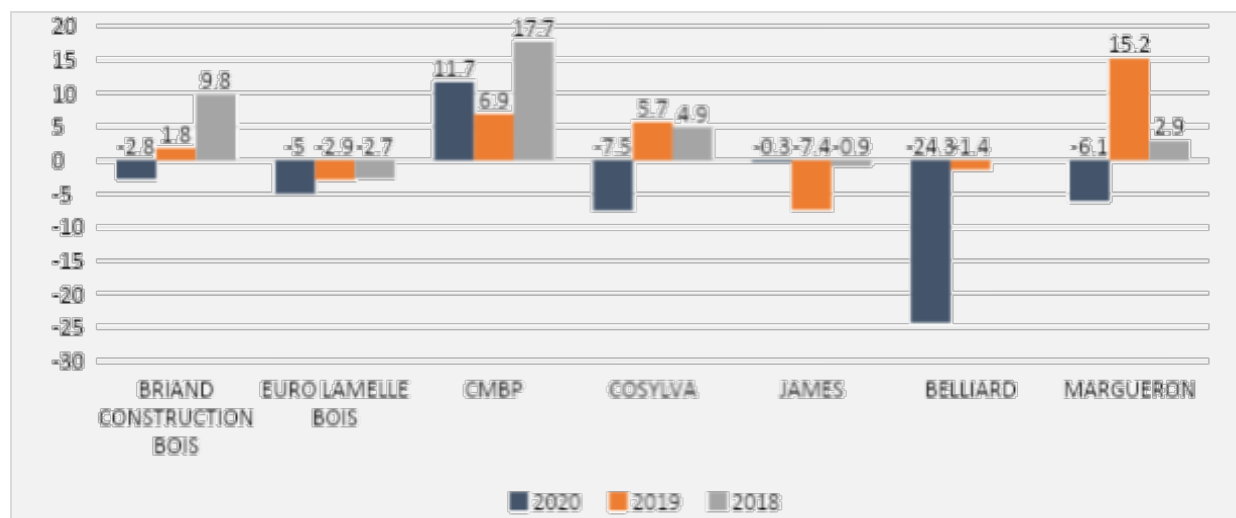
### 6.1. Évolution du chiffre d'affaires et comparaison



Évolution du chiffre d'affaires entre 2018 et 2020 (€)

Avec une moyenne se situant à environ 15 077 000 en 2018, 15 370 000 en 2019 et 14 642 000 en 2020, nous observons que le chiffre d'affaires global du secteur a connu une hausse d'environ 2% en 2019, pour diminuer ensuite de 4,7% en 2020. Il paraît évident que cette baisse d'activité est due à la crise du Covid-19 qui a conduit tous les acteurs à réduire les ressources terrain avec du chômage partiel, disposer d'un faible volume de

commandes sur la partie construction et d'un faible volume de ressource disponible (logistique complexe) avec un tarif d'achat élevé. .



Taux de croissance du chiffre d'affaires entre 2018 et 2020 (%)

Nous observons d'importantes disparités entre les entreprises analysées au sujet de l'évolution de leur chiffre d'affaires. En effet, nous pouvons classer ces entreprises en trois catégories :

- Les entreprises dont le chiffre d'affaires ne fait que croître : on y retrouve ici seulement CMBP.
- Les entreprises dont le chiffre d'affaires a connu une baisse uniquement sur l'année 2020 (probablement impactés par le Covid-19) : on y retrouve ici Briand Construction Bois, Cosylva et Margueron
- Les entreprises dont le chiffre d'affaires ne fait que décroître : on y retrouve ici Euro Lamellé Bois, James et Belliard

## 6.2. Analyse des soldes intermédiaires de gestion par entreprise

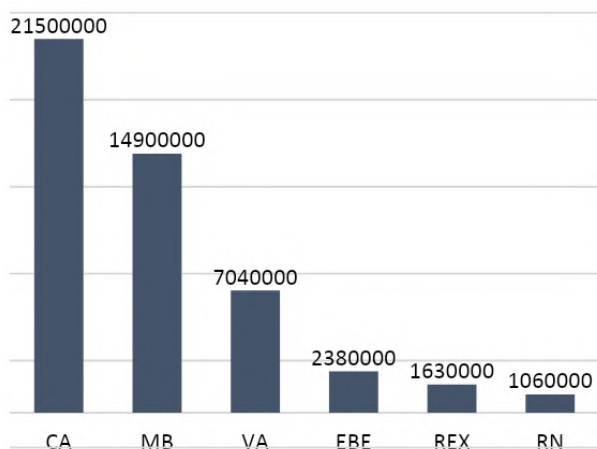
L'analyse porte sur les soldes intermédiaires de gestion de l'année 2019 (l'année 2020 n'étant pas représentative, dû au Covid-19). Les montants, pour chaque solde intermédiaire, sont exprimés en €.

Pour rappel, les soldes intermédiaires de gestion permettent d'analyser le résultat de l'entreprise, en partant du chiffre d'affaires réalisé et en le décomposant en plusieurs indicateurs importants, à savoir :

- **La marge brute (MB)** : en partant de la production vendue et en déduisant les achats de marchandises et matières premières pour la produire, il s'agit d'un indicateur de pilotage primordial
- **La valeur ajoutée (VA)** : en partant de la marge brute et en y soustrayant les charges externes, elle mesure la richesse réellement créée par l'entreprise
- **L'excédent brut d'exploitation (EBE)** : en partant de la valeur ajoutée et en y soustrayant les potentielles subventions, les charges de personnel et impôts et taxes, il représente le flux potentiel de trésorerie généré par l'activité
- **Le résultat d'exploitation (REX)** : en partant de l'excédent brut et en y soustrayant les autres produits et charges d'exploitation et les dotations aux amortissements, il mesure la capacité de l'entreprise à générer des ressources, il met en avant la performance économique de l'entreprise
- **Le résultat net (RN)** : en partant du résultat d'exploitation et en y soustrayant les résultats financiers et exceptionnels, il caractérise le bénéfice ou les pertes de l'entreprise

---

## BRIAND CONSTRUCTION BOIS



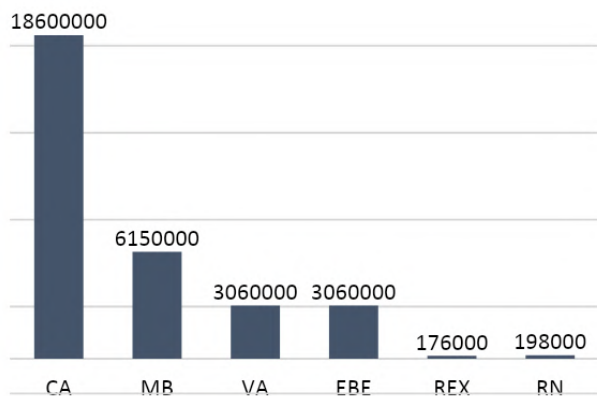
La marge est élevée, la part des achats de marchandises et matières premières ne représente qu'environ 30% du CA, ce qui est un indicateur très positif lorsqu'on le compare aux données du secteur. Il est à noter que cette entreprise propose de la prestation de service (sur laquelle la marge est bien plus élevée), et l'hypothèse d'une part importante de services dans le CA global peut donc être posée.

Nous constatons que cette entreprise paraît saine sur le plan financier. Si l'on se réfère aux autres exercices comptables (2020, 2018, 2017), nous remarquons qu'en plus d'être saine, elle semble plutôt stable.

Le résultat net, représente environ 5% du CA. Cet indicateur permet d'assurer à minima la viabilité de l'entreprise en cas de baisse soudaine d'activité ou d'augmentation d'un poste de charge important.

---

## EURO LAMELLE BOIS



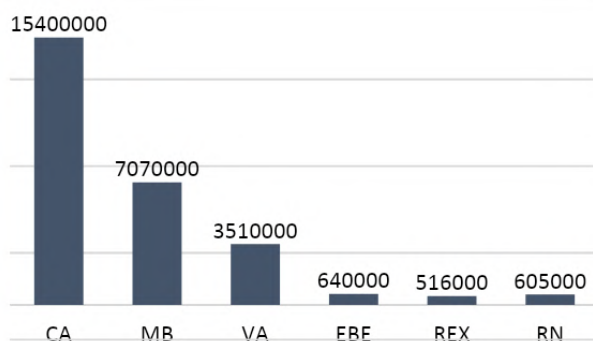
Ici, la marge est nettement moins élevée, la part des achats de marchandises et matières premières représentant environ 67% du CA. Cependant, en analysant les comptes détaillés de l'entreprise, nous avons remarqué que l'entreprise ne déclarait aucune prestation de service. Nous avons également remarqué plus haut que le bureau d'étude semblait être externalisé. Ce qui explique cette marge plus faible, puisque l'entreprise ne se concerne que sur de la vente de production.

Globalement, l'entreprise paraît saine et stable, mais le résultat net est ici bien plus faible (environ 1% du CA), ce qui n'assure pas la viabilité de l'entreprise en cas de changement soudain.

Note : le RN est plus important que le REX car il y a eu un résultat financier positif d'environ 100K€ lié à un prêt garanti par l'État (PGE).

---

## CMBP

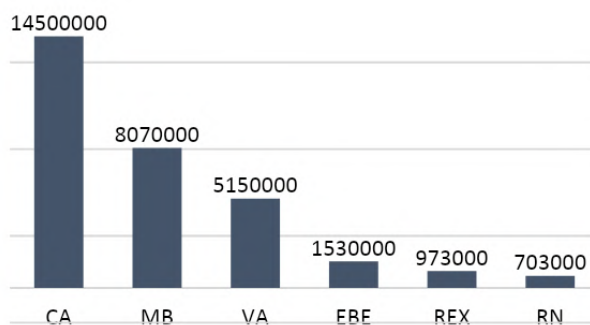


La part des achats est ici d'environ 54% du CA. Moins élevé qu'Euro Lamellé, mais plus que Briand Construction, nous pouvons poser l'hypothèse que cette entreprise se situe finalement entre les deux autres au niveau de la répartition vente / prestation de service. Mais, il est important de rappeler que cette marge dépend également de la politique de d'approvisionnement et de la politique de prix de l'entreprise.

Le point important sur cette entreprise est le très faible EBE. Il ne représente que 4,2% du CA, contre respectivement 11,1% et 16,5% pour les entreprises ci-dessus. Finalement, cette entreprise ne génère que très peu de cashflow. Autrement dit, les charges permettant de réaliser le chiffre d'affaires représentent 95,8% de celui-ci. Cette situation est liée à son rattachement à une entreprise plus grande.

---

## COSYLVA

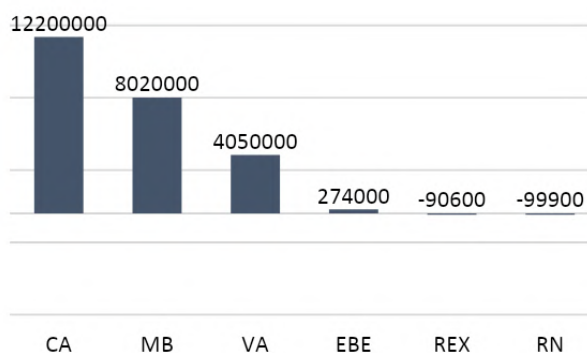


La part des achats est d'environ 44% pour l'entreprise Cosylva, ce qui correspond à la moyenne du secteur.

Les niveaux d'excédent brut d'exploitation (10,6% du CA) et de résultat net (4,8% du CA) sont quant à eux supérieurs aux moyennes du secteur. L'entreprise semble performante dans la maîtrise de ses coûts.

Concernant l'évolution de l'activité, rappelons que cette société fait partie de celles qui n'ont connu de baisse de CA que sur l'année 2020, certainement dû à la crise du Covid. Les évolutions sur les années précédentes étaient mesurées et stables d'une année sur l'autre (dans le sens où il n'y avait pas de forte variation). Cela vient une nouvelle fois sous-entendre que cette société partait saine et stable sur le plan financier.

## JAMES

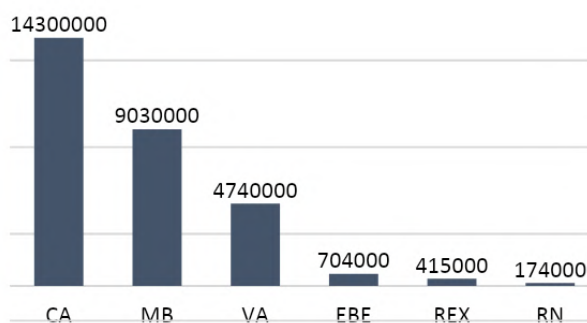


La société James est, parmi notre panel analysé, la deuxième présentant le plus haut taux de marge, ou autrement dit la plus faible part des achats, qui ne représentent qu'environ 34% du chiffre d'affaires. Ce qui est un indicateur très positif.

En revanche, le taux d'EBE est le plus faible constaté (2,2% du CA). Cela signifie que près de 98% du chiffre d'affaires est consommé pour l'activité, donc pour réaliser ce chiffre. L'entreprise ne génère que très peu de cashflow. A ce niveau, la société semble fragile, et cela vient se confirmer car elle clôt son exercice 2019 avec un résultat négatif (une perte de près de 100 000 €).

Cela s'explique en partie par une baisse de 7,4% du chiffre d'affaires par rapport à 2018, soit près de 900 000 €. Cela vient confirmer ce qui a été énoncé plus haut : la faible rentabilité des entreprises du secteur les fragilise fortement en cas de baisse soudaine de l'activité.

## BELLIARD

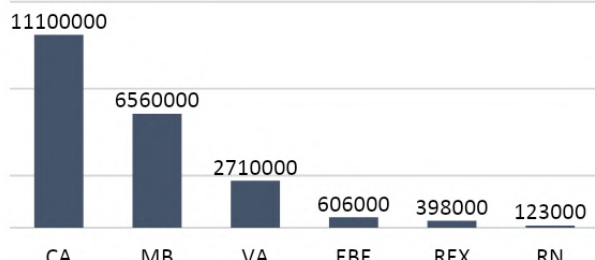


La société est plutôt bien placée par rapport aux autres analysées par rapport à son niveau de marge. Les achats ne représentent qu'environ 37% du chiffre d'affaires. Le taux d'excédent brut d'exploitation (4,9% du CA) et le taux de résultat net (1,2% du CA) sont corrects, bien que faibles. Mais ce dernier point se retrouve sur toutes les entreprises du secteur, comme exposé plus haut.

A noter que la société Belliard est, sur l'année 2020, celle qui a connu la plus importante perte de chiffre d'affaires (- 24,3%). Ce qui a évidemment impacté son résultat net, l'entreprise se retrouvant en perte de plus de 4,8 millions d'euros sur cette année. Une légère baisse de l'activité est également constatée entre 2018 et 2019 (-1,4%), les résultats étant également meilleurs sur l'année 2018 (un taux d'EBE à 5,6% et un résultat net à 7,5%).



## MARGUERON



Les ratios d'activités sont en cohérence avec ceux des autres sociétés analysées. Le taux de marge correspond à la moyenne du secteur, d'environ 60% du CA, pour 40% d'achats donc). Les taux d'excédent brut d'exploitation et de résultat net, respectivement de 5,5% du CA et de 1,1% du CA sont également dans la moyenne du secteur, bien qu'une nouvelle fois faibles.

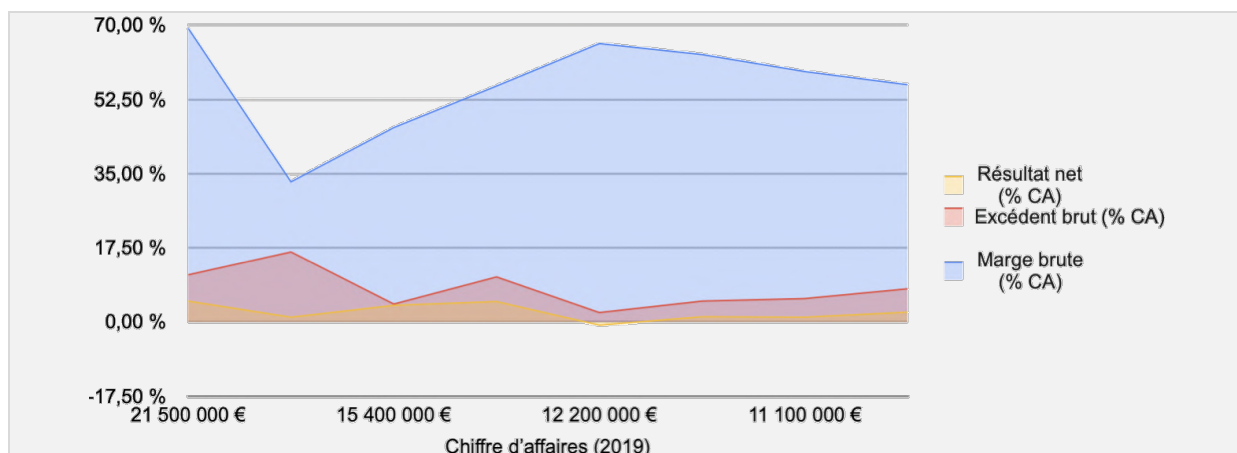
La société Margueron a connu une forte hausse d'activité sur l'année 2019 (+15,2%), après une légère hausse de 2,9% entre 2018 et 2019. Sur l'année 2020, cette activité a chuté d'environ 6 points, certainement dû à la crise sanitaire du Covid-19. Mais globalement, la société Margueron paraît saine sur le plan financier.

## Détermination des ratios sectoriels à partir de l'étude

A partir des données financières des entreprises analysées, et notamment de l'analyse des soldes intermédiaires de gestion sur l'année 2019, nous avons pu faire ressortir les ratios sectoriels suivants :

	Chiffre d'affaires	Marge brute (% CA)	Excédent brut (% CA)	Résultat net (% CA)
BRIAND CONSTRUCTION BOIS	21 500 000 €	69,3%	11,1%	4,9%
EURO LAMELLE BOIS	18 600 000 €	33,1%	16,5%	1,1%
CMBP	15 400 000 €	45,9%	4,2%	3,9%
COSYLVA	14 500 000 €	55,7%	10,6%	4,8%
JAMES	12 200 000 €	65,7%	2,2%	-0,8%
BELLIARD	14 300 000 €	63,1%	4,9%	1,2%
MARGUERON	11 100 000 €	59,1%	5,5%	1,1%
<b>MOYENNE</b>	<b>15 371 429 €</b>	<b>56,0%</b>	<b>7,8%</b>	<b>2,3%</b>

*Ratios sectoriels à partir de l'analyse des soldes intermédiaires de gestion sur l'année 2019*



*Analyse de la marge brute (%CA), de l'excédent brut (%CA) et du résultat net (%CA) en fonction de chiffre d'affaires*

Avec un chiffre d'affaires d'environ 21 500 000 € en 2019, la marge brute de la société Briand Construction Bois représente 69,3% de ce chiffre, ce qui traduit une part des achats de marchandises et matières premières d'environ 31%. L'excédent brut d'exploitation représente 11,1% du chiffre d'affaires, ce qui signifie que l'activité permet de générer environ 11% de flux de trésorerie. Enfin, l'activité permet de dégager 4,9% de bénéfices (résultat net / chiffre d'affaires).

*NB : il est difficile de demander à des sociétés quel est leur investissement initial ou pour quelles raisons elles sont en défaillance. Les entreprises en cessation ou dépôt de bilan n'ont pas de bilans à disposition et ceux que nous avons pu consulter n'étaient pas explicites du point de vue comptable.*

De façon globale, nous pouvons faire ressortir les éléments suivants :

### La marge brute

Elle est en moyenne de 56% du chiffre d'affaires du secteur. A noter une nouvelle fois que nous trouvons d'importantes disparités entre les entreprises analysées. Cela est dû au type de prestations réalisés par ces entreprises, et aux prestations sur lesquelles elles se concentrent : certaines intègrent, en plus de la fabrication, une part importante de services (bureau d'étude, pose, transport...) tandis que d'autres se concentrent réellement sur la fabrication et la vente. Cela impacte directement la marge globale puisque la prestation de service ne demande pas (ou peu) de fournitures et matières premières, la part des achats se voit donc réduite.

### Le taux d'excédent brut d'exploitation

Il représente environ 7,8% du chiffre d'affaires du secteur. En comparaison aux entreprises du bâtiment de façon globale, ce taux correspond à la moyenne (globalement situé entre 2 et 9% du chiffre d'affaires).

### Le taux de résultat net

Il représente environ 2,3% du chiffre d'affaires du secteur. Le résultat net, bien que positif, reste cependant faible par rapport au chiffre d'affaires réalisé. En effet, l'activité doit être maîtrisée et ne laisse pas place à de soudaines baisses du chiffre d'affaires, ce qui impactera inévitablement ce résultat.

## 6.3. Étude des moyens et activités des entreprises

Nous avons analysé le positionnement de ces 10 sociétés afin de pouvoir déterminer les grandes tendances, le type d'infrastructure et les volumes circulants pour assurer une bonne rentabilité à l'entreprise.

Désignation	Moyens				Activité			
	Matériel		Humains		Volumes		Economique	
	Machines	Surfaces	MOD Prod	MOD étude	Grumes	prod.finis	CA groupe	CA entité
<b>Briand Constr. Bois</b>								
Aujourd'hui	ligne	12.000 m2 à	75 pers	25 pers	2ème trans	20.000 m3	300 000,00 €	21 500 000,00 €
extension(usine nouvelle)	automatisée	17.800 m2	plus 40 pers			30.000 m3		40 000 000,00 €
<b>Euro lamellé Bois</b>								
groupe Monnet Seve	ligne				1 million m3	570.000 m3	91 000 000,00 €	
filiale Euro lamellé Bois	Automatisée	11.000 m2	60 pers	inclus		30.000 m3		18 600 000,00 €
<b>CMBP</b>								
groupe fam Verrière	ligne		110 pers	10 pers		25.000 m3	34 980 000,00 €	
CMBP	automatisée		45 pers		2ème trans			17 277 000,00 €
LTB								2 132 000,00 €
GLC								5 478 000,00 €
BBL		12.000 m2						10 093 000,00 €
<b>Cosylva</b>								
1ère transf	ligne				non comm			
2ème transf	automatisée							
<b>James SA</b>								
Groupe ISB							213 659 000,00 €	
James SA	ligne	13.000 m2	90 pers	12 pers	2ème trans	20.000 m3		12 543 000,00 €
	automatisée							
<b>Margueron</b>								
Mr. A.Voges président de 22 entreprises non consolidés.								
margueron sa	ligne	8.000 m2	45 pers	15 pers	2ème trans			10 424 000,00 €
	automatisée							
<b>Veyrière</b>								
Etablissement Veyrière	ligne automat.		35 pers		1ère trans	35.000 m3 / an		8 000 000,00 €
Sarl UTB (Unité traitement bois)			7 pers		2ème trans	N / A		1 000 000,00 €
<b>Charles Mouysset</b>								
	ligne	7500 m2	30 pers		2ème trans			3 700 000,00 €
	automatisée							
<b>Sabaudia Charpente</b>								
Aucune information disponible								
<b>Alpes Bois Collage</b>								
Projet en cours...								

### Synthèse des moyens et de l'activité des entreprises étudiées

- Une seule entreprise sur les 10 est intégrée<sup>22</sup> à 100% : il s'agit de [Cosylva](#).
- Une société est une filiale d'un 1er transformateur [Euro lamellé Bois](#) (groupe Monnet Sève)
- Deux sociétés sont des filiales de Groupes assez importants, [Briand construction Bois](#), [James SA](#).
- Les deux autres sont des entreprises faisant partie de structures familiales non consolidées : [CMBP](#), [Margueron](#).

Toutes les unités de production de lamellé-collé présentent un chiffre d'affaires de 10M€ à 20M€ et emploient entre 60 et 100 personnes (production, bureau d'étude, et autres inclus). Nous notons que là où nous avons l'information, le poids du personnel du bureau d'étude est de l'ordre de 20% du total de la masse salariale.

Il s'agit d'une industrie très automatisée qui permettent de produire un volume de l'ordre de 20.000 m3 par an. Nous pouvons en déduire qu'à volume égal, le chiffre d'affaires différent s'explique par le type de prestation et

<sup>22</sup> Être une entreprise intégrée signifie être indépendante et autonome de tout établissement financier, Holding. Cela signifie aussi que l'entreprise n'est pas une fille ou filiale d'un grand groupe.

---

la qualité des produits (lamellé collé reconstitué, abouté, petite ou grande longueur, poutres droites ou cintrées, posé ou non, etc.). Ce niveau de détail n'est pas disponible pour l'étude mais nous connaissons le marché final majeur : la construction et la charpente.

Dans cette configuration, le volume de Pin Laricio nécessaire est de 28.000 m<sup>3</sup> de grumes pour produire entre 16.000 et 17.000 m<sup>3</sup> de bois sciés utilisables pour du lamellé collé si l'usine dispose des 100% de la matière première.

---

## 6.4. Étude des bilans, marges et résultats des entreprises

Seules 7 sur les 10 entreprises étudiées ont été analysées finement : Sabaudia Charpente n'est pas fabricante, Alpes Bois Collage n'est pas encore en activité et Veyrière est une scierie avec une filiale qui ne fabrique pas de lamellé collé de façon sûre.

### **Briand Construction Bois**

---

Entreprise de 2ème transformation, elle fait partie du Groupe Briand présent dans la construction Métallique, Bois, Béton. Nous retrouvons l'investissement similaire à toutes les autres installations techniques étudiées dans la presse de l'ordre de 11 millions d'Euros.

### **Euros lamellé Bois**

---

L'entreprise présente de très faibles immobilisations. Le terrain, la construction et les installations techniques comptent en effet pour environ 870 0000 €, ce qui est très faible surtout pour réaliser 18,6 millions de chiffre d'affaires. Il s'agirait de la liquidation effectuée, avant la reprise du Groupe Monnet Sève SA.

### **CMBP**

---

C'est une des quatre sociétés du groupe familial Verrière. Là aussi la valeur du terrain et des installations est faible. Il est à remarquer que la valeur significative des installations techniques est conforme aux autres aux autres structures.

### **Cosylva**

---

Il s'agit de la seule société totalement intégrée, qui pourrait servir de comparaison pour l'entreprise à prévoir en Corse, du fait qu'elle ne dépend pas d'un grand groupe industriel à date. L'investissement initial s'élève à près de 13 millions d'euros.

### **James SA**

---

Là aussi la valeur du terrain et des installations est faible, comme CMBP il s'agit d'un cas de LBO. Un LBO (Leverage Buy Out) est une opération financière consistant à racheter une société via un mécanisme d'endettement. Ce rachat d'une entreprise se fait par le biais d'une société holding - une opération courante lorsque les salariés veulent racheter leur entreprise. Ceci est confirmé par la modification rapide des propriétaires de l'entreprise que nous avons étudiée et des montages financiers.

### **Margueron**

---

Cette société a été reprise récemment par André Voges et fait maintenant partie des 22 sociétés qu'il préside. La valeur significative des immobilisations (terrain et construction) peut s'expliquer par la location de l'immobilier. L'immobilier est en nom propre et représente un complément de retraite lorsqu'il s'agit d'un charpentier propriétaire de son entreprise. La valeur des installations techniques semble tout à fait en phase avec le niveau d'activité.

### **Sabaudia Charpente**

---

Son Président Christian Chevrot était Président des Charpentes Savoisienne qui en 2009 affichait un CA de 5.515 K€ et a été mise en liquidation. Christian Chevrot est présent dans 15 mandats dont nous n'avons pas le détail. Aujourd'hui il apparaît dans la société Sabaudia Charpente qui est en activité depuis 3 ans et inscrite dans les activités Immobilières, BTP, Constructions. Il est stipulé que cette Entreprise « pose des charpentes en lamellé-collé » et non pas qu'elle fabrique des charpentes en lamellé-collé.

### **Charles et Mouysset**

---

Cette entreprise est une Entreprise familiale dirigée par Jean-Pierre, Hugues, et Matthieu Mouysset et gérée par la holding CMBI. Fabricant de lamellé-collé, les comptes 2020 nous montrent une perte de 572.511 € et un CA inconnu car pas de détail du compte d'exploitation publié. Ceci montre la fragilité d'une PME dans ce secteur d'activité, secteur non viable pour des entreprises de petite taille vu la nécessité d'un outil industriel performant et donc coûteux.

## Établissements VEYRIERE 63220 à Arlanc

L'entreprise Veyrière est une entreprise ancienne, créée en 1962, et familiale. De scierie artisanale lors de sa création, elle s'est sans cesse modernisée pour être aujourd'hui une des scieries de résineux les plus importantes de la région Auvergne. Spécialisée dans la transformation et la valorisation des sciages résineux des massifs du Livradois et du Forez, elle sert une clientèle de négociants spécialisés bois ou généralistes du bâtiment en France et à l'Étranger. A la lecture de ses chiffres il est impossible de dire que ceci est une unité de fabrication de lamellé-collé, tout au plus elle assemble peut-être certains composants ou alors elle achète du lamellé-collé et les traite en imprégnation. Le groupe est également constitué de différentes filiales :

- UTB, spécialisée dans les bois collés, lame de terrasses et autres produits finis traités en autoclaves
- VEYRIERE CHARPENTE, spécialisée dans la construction et l'installation de charpentes en bois ;
- SOVEYPAL qui produit des débit-palettes ;
- VBE, usine de cogénération biomasse et qui fabrique des granulés.

## Alpes Bois Collage

Une usine de bois-collage labellisée Bois des Alpes ouvrira en 2024 à La Roche-de-Rame. Cette usine fabriquera trois produits certifiés Bois des Alpes : du bois massif abouté pour construire des murs ossature bois, du bois massif reconstitué pour la charpente et des carrelats de menuiserie utilisés notamment pour les montants des portes et fenêtres. Elle a déjà obtenu 800 000€ grâce au plan de relance.

Ce projet a été pensé entre 2018 et 2019 et verra peut-être le jour en 2024. Ce projet montre un emprunt de 2,3 millions d'euros d'installation machine hors construction et terrain.

Désignation	Concession, brevets et droits	Terrains et Construction	Installation Technique	Autres Immobilisations	Chiffre D'affaires	m3 Produits Finis	Total Immobilisations Corporelle
Briand Constr. Bois							
	292 185 €	6 118 716 €	3 427 722 €	1 559 661 €	21 500 000 €	20.000 m3	11 106 099 €
(pour mémoire)	uniquement dans 2ème transformation, fait partie du Groupe Briand présent dans construction CA 300.000 K€						
Euro Lamellé Bois							
	259 514 €	223 699 €	646 193 €	638 754 €	18 600 000 €	30.000 m3	1 508 646 €
(pour mémoire)	uniquement 2ème transformation, mais fait partie du Groupe Seve SA gros 1er transformateur 91.000 K€						
CMBP							
	63 817 €	542 911 €	3 315 738 €	578 999 €	17 277 000 €	groupe 25.000 m3	4 437 648 €
(pour mémoire)	uniquement dans 2ème transformation est une des quatres sociétés de la famille Verrière						
Cosylva							
	37 250 €	6 081 258 €	6 381 883 €	320 343 €	14 500 000 €	20.000 m3	12 783 484 €
(pour mémoire)	Seul société 100% intégrée 1ère et 2ème transformation + Sylviculture						
James SA							
	216 912 €	538 810 €	3 524 258 €	936 860 €	12 543 000 €	20.000 m3	4 999 928 €
(pour mémoire)	uniquement 2ème transformation et fait partie de Groupe ISB CA 213.659 € anciennement groupe Pinault						
Margueron							
	69 485 €	23 189 €	2 575 253 €	32 504 €	10 424 000 €	non communiqué	2 630 946 €
(pour mémoire)	uniquement 2ème transformation origine charpentier, aujourd'hui dans le giron d'André Voges 22 entreprises non consolidées						
Veyrière							
Ets.Veyrière							
UTB	Pour la maison mère Veyrière et filiale UTB documents disponible pour les comptes 2008 pas représentatif après 14 ans						
Charles Mouysset							
année	2 020	2 020	2 020	2 020	2 019		2 020
	67 065 €	678 057 €	2 156 127 €	316 464 €	3 700 000 €		3 150 648 €
en 2021 (voir art)			1 000 000 €				1 000 000 €
Sabaudia Charpente							
Aucune information							
Alpes Bois Collage							
Projet en cours							

## Synthèse des bilans, marges et résultats des entreprises étudiées



---

### Principes généraux pour lire cette comparaison :

Les valeurs sont des valeurs brutes des immobilisations corporelles. Il est à souligner que ces valeurs sont des valeurs d'origine et qui ne peuvent être prises comme valeurs d'aujourd'hui. Elles sont à priori plus élevées.

Une machine immobilisée ou la construction d'il y a 10 ans est plus élevée aujourd'hui. Toute acquisition en Crédit-Bail n'apparaît pas dans ces valeurs d'immobilisations corporelles. Dans le cas où la valeur terrain et construction est faible, soit la société paye un loyer, soit elle a construit en Crédit-Bail.

La part du foncier et construction sur les immobilisations varie de 0,88% pour Margueron à 55,09% pour Briand construction bois. La moyenne à 23,6% a peu de sens compte tenu de l'écart des valeurs, mais peut représenter une tendance des différents choix de gestion de la rentabilité par les maisons mères avec leurs filles. Cosylva qui est la seule 100% indépendante a 47,57% de ses immobilisations rattachées au foncier et construction.

Il est surprenant de trouver une valeur assez élevée du poste Concession, brevets et droits, elle représente entre 200 et 300K€ pour 3 sociétés. Cette dépense peut être liée à des brevets (aucune trace sur les registres France ou Europe) ou d'une redevance auprès de la maison mère.

La valeur brute des immobilisations corporelles au bilan donne le montant investi au fur et à mesure des années de la société plus au moins les reventes et nouveaux achats. C'est un indicateur significatif pour apprécier le coût d'investissement, même si sa valeur nette est de zéro. En effet ces investissements n'auraient pas cette valeur à la revente, mais les investissements annuels participent à la valorisation de l'entreprise car ils sont représentatifs des valeurs dépensées et immobilisées par l'entreprise (donc toujours présentes dans l'entreprise).

Lorsqu'une société fait partie d'un groupe consolidé, les chiffres doivent être analysés avec prudence (chiffre d'affaires, volumes et autres frais possibles) car souvent les prix de cession entre filiales et groupes sont ajustés.

Ce qui ressort de ces chiffres et de ces différentes lectures précisent l'importance des configurations fille mère des entreprises étudiées. Ces chiffres sont encore une fois révélateurs des choix de gestion d'un dirigeant d'une fille, d'une maison mère et d'un groupe qui peut potentiellement posséder plus de filles encore. Ainsi le foncier est parfois placé sur une SCI ou une autre fille, la construction est affectée au bilan de la mère ou encore les brevets sont déposés sur l'usine pour bénéficier du crédit d'impôt en faveur de la recherche (réduction d'impôt calculée sur la base des dépenses de R&D. Autant d'options de montages difficiles à déterminer car tous les bilans et opérations ne sont pas publiques.

Cosylva est la seule entreprise à 100% indépendante : ses chiffres peuvent ainsi être utilisés pour représenter cette rareté d'autonomie sur le marché par la suite.

---

## 6.5. Tendances et conjonctures du secteur

Le marché de la fabrication de bois en lamellé collé semble être partagé entre peu d'acteurs. En effet, le nombre d'acteurs en place est restreint, et ces acteurs sont de taille importante. Nous pouvons supposer qu'ils ont la capacité de répondre à la demande.

Dans la même idée, nous remarquons une faible croissance sur le marché. Tant sur le nombre d'acteurs, il n'y a pas de nouveaux entrants, que sur l'évolution globale de l'activité.

A travers l'analyse de ces entreprises, nous avons pu constater qu'une grande partie de leurs réalisations (du moins, les réalisations qu'ils mettent en avant) concernent des structures de grandes ampleur (ce qui est cohérent, l'utilisation du lamellé collé, qui permet de grandes portées, va se concentrer sur ce type de structure).

Nous retrouvons des réalisations pour :

- Des bâtiments publics (établissements scolaires, gymnases, passerelles...) ;
- Des bâtiments commerciaux (magasins avec surface commerciale importante, immeubles de bureaux) ;
- Des bâtiments industriels (entrepôts, stockages, plateformes logistiques) ;
- Des bâtiments d'habitations (davantage logements collectifs que maisons individuelles).

Concernant les essences de bois utilisées, nous en retrouvons quatre au total. Majoritairement l'épicéa (6 entreprises sur les 7 analysées l'utilisent) et le douglas (également 6 entreprises l'utilisent), mais aussi le pin sylvestre (5 entreprises) et le mélèze (4 entreprises). Notons que les acteurs étudiés sont le plus souvent placés à proximité d'une ressource forestière, ce qui explique que le mélèze est cité si souvent.

Dans la structuration globale de l'offre, les produits fabriqués et vendus sont globalement les mêmes et destinés aux charpentes des bâtiments (différents types de poutres).

Concernant les offres de services annexes :

- Toutes les entreprises intègrent un bureau d'étude, plus ou moins important, ce qui est inévitable étant donné l'activité.
- 6 entreprises sur 7 proposent un service de transport et livraison du bois sur chantier. Cela est également cohérent avec l'activité, le transport de ces poutres étant particulier et nécessitant une logistique particulière.
- En revanche, seules 3 entreprises sur 7 proposent un service de pose de poutres et charpentes sur chantier. Il s'agit des sociétés CMBP, Belliard et Margueron.

Sur le plan financier (et au regard du benchmark), comme nous avons pu l'évoquer à plusieurs reprises, l'activité, bien que permettant des niveaux de chiffre d'affaires importants, ne permet pas de dégager de fortes rentabilités.

## 6.6. La charpente : le secteur très porteur

Les produits lamellé collé et BMA/BMR fabriqués sont principalement utilisés pour la fabrication de charpentes. Le portail officiel du bois lamellé ([www.glulam.org](http://www.glulam.org)) confirme cette idée en exposant que la plus grande partie du bois lamellé utilisé en France et Corse est destinée à la construction de charpentes de bâtiments d'activité (bâtiments industriels, logistiques, tertiaires et centres commerciaux), des bâtiments d'équipement (écoles, piscines, gymnases, stades, parkings) et des logements.

### Le secteur national du bâtiment

En 2019, En France Métropolitaine, le secteur du bâtiment (hors travaux publics) a réalisé un chiffre d'affaires de 142,9 Mds d'euros<sup>23</sup>. L'activité du bâtiment a progressé de 1,2% en volume, soit quasiment le même rythme que celui observé en 2018. S'agissant du neuf, le logement poursuit sa très légère hausse à +0.8%, alors que le non résidentiel profite toujours d'une belle dynamique à +5,1%, porté par les bureaux et les bâtiments industriels et assimilés.

L'activité du marché du bâtiment se répartit de la façon suivante :

- 41 Mds d'euros dans le logement neuf (soit 29% des parts de marché)
- 45 Mds d'euros pour l'amélioration et l'entretien de logements (31% des parts de marché)
- 26 Mds d'euros pour les bâtiments neufs hors logement (18% des parts de marché)
- 32 Mds d'euros pour l'amélioration et l'entretien des bâtiments hors logement (22% des parts de marché)

### Point marché

Il est important de préciser que, selon le réseau des CERC (Observatoire régionaux de la filière Construction), le marché du bâtiment est un marché extrêmement fluctuant. Et ce, parce qu'il dépend de nombreux paramètres extérieurs sur lesquels les acteurs du secteur ont peu d'emprise.

En effet, même si les organisations professionnelles entretiennent un dialogue constant avec l'État concernant les réglementations, ce sont bien souvent, en définitive, des considérations budgétaires qui conditionnent les orientations de l'État en matière de crédits d'impôts, prêts à taux zéro, subventions, etc. Quant aux réglementations environnementales, elles sont guidées par une volonté politique globale de rendre le secteur du bâtiment, fortement émetteur de gaz à effet de serre, plus vertueux sur le plan environnemental.

Le contexte socio-économique enfin, impacte fortement le marché du bâtiment : les acteurs, particuliers notamment, étant très attentifs en périodes de crise ou de doute et privilégiant l'épargne à l'investissement.

C'est ainsi que le marché du bâtiment a connu une forte chute entre 2011, pic historique du secteur, et 2015 où le chiffre d'affaires de la construction de logements neufs est descendu à moins de 35 milliards d'euros. Cependant, le marché a rebondi dès 2016 pour connaître une croissance constante qui pouvait espérer retrouver le niveau de 2011 à l'horizon 2022 ou 2023.

<sup>23</sup> Source : Réseau des CERC (Observatoire régionaux de la filière Construction)  
<https://www.metiers-btp.fr/images/conjoncture/#bat/2019/5>

## Le marché national de la charpente

En 2019, En France Métropolitaine, le secteur de la fabrication de charpentes a réalisé un **chiffre d'affaires de 2,916 Mds d'euros**<sup>24</sup>. A noter que ce secteur a connu de fortes hausses entre 2015 et 2019 :

2015	2016	2017	2018	2019
100	101,1	106,5	111,7	115,1

*Évolution du chiffre d'affaires du secteur en valeur (indice base 100 en 2015)*

En croisant ces deux données (chiffre d'affaires en valeur des activités de charpente en France en 2019 et chiffre d'affaires en valeur des activités du bâtiment en France en 2019), nous pouvons déterminer que **la part des activités de charpente dans le secteur du bâtiment est d'environ 2,04%**.

### TÉMOIGNAGE



© Pierre-Yves Brunaud

Dominique  
**GAUZIN-MÜLLER**

**Critique d'architecture, marraine  
du Prix national construction bois.**

#### ***Vous vous êtes spécialisée dans l'utilisation du bois dans la construction. Pourquoi?***

Outre ses avantages environnementaux, le bois est un matériau universel qui se prête à de nombreux usages dans un bâtiment : murs, charpente, planchers, menuiseries, bardage extérieur, isolation (laine de bois), parement intérieur, parquet, ameublement. Par ailleurs, les industriels proposent désormais une large gamme de produits à base de bois qui élargissent le champ des possibles pour les architectes et ingénieurs : poutres en lamellé-collé, panneaux lamellé-croisé (CLT), lamibois, etc. Passer du bois massif au lamellé-collé réduit les sections d'un tiers. Et d'autres produits dérivés permettent de les minimiser encore.

#### ***Associer le bois à d'autres matériaux permet-il d'aller encore plus loin dans votre créativité?***

Ce qui est vraiment écoresponsable, c'est d'utiliser la juste quantité du bon matériau au bon endroit. Le bois se prête très bien à la mixité. La pierre, le béton ou la brique lui apportent l'inertie thermique nécessaire au confort d'été. L'emploi de connecteurs et tirants métalliques permet d'échapper à l'aspect massif des constructions traditionnelles en réduisant les sections, en particulier pour les charpentes de grande envergure. Ces structures allégées confèrent au bois une esthétique beaucoup plus contemporaine. Depuis 2012, le Prix national construction bois prouve chaque année la créativité des concepteurs français, et certains de nos voisins allemands et autrichiens admirent la diversité architecturale de nos bâtiments en bois contemporains.

#### ***Vous parlez du bois comme d'un matériau généreux. Que voulez-vous dire?***

Issu de multiples essences d'arbres, le bois offre intrinsèquement une grande diversité. Doux au toucher et agréable à l'odeur, il se prête à de nombreux usages. Il reconnecte l'Homme à la nature, et sa texture dégage une beauté haptique qui incite à toucher la matière. Le bois est aussi généreux par l'ambiance chaleureuse qu'il dégage et la variété de ses aspects : couleur, grain, veinage, etc. Mais construire en bois ne s'improvise pas ! Pour une mise en œuvre pérenne, ce matériau vivant exige le respect des règles de l'Art. Le travail des artisans doit être revalorisé.

[prixnational-boisconstruction.org](https://prixnational-boisconstruction.org)

<sup>24</sup> Source : Insee (traitement : Crédit Agricole)

<https://jesuisentrepreneur.fr/idees-business/fabrication-pose-charpente>

## L'utilisation du lamellé collé dans la fabrication de charpentes

Nous apprenons que, comme l'expose le tableau ci-dessous, **la part des facturations de charpentes en lamellé collé, en 2019, en France Métropolitaine est de 31,8%**<sup>25</sup> par rapport aux facturations globales du marché de la charpente.

Segment	Part des facturations en valeur en 2019	Part des quantités facturées en 2019
Charpentes industrielles		
Charpentes en bois lamellé-collé		
Charpentes traditionnelles		

*Part des facturations de charpentes en 2019 (source : étude XERFI, Fabrication de charpente, conjoncture et prévision, publiée en février 2021)*

Nous constatons que les charpentes en bois lamellé collé ont une valeur unitaire plus élevée que les autres types de charpentes, en raison de la qualité des bois utilisés (en termes de résistance mécaniques notamment) et de la technicité nécessaire à leur fabrication.

A noter que, d'après Xerfi (2021), les charpentes en bois lamellé-collé sont majoritairement destinées aux bâtiments non résidentiels (locaux sportifs, socioculturels, industriels ou agricoles). Cela rejoint ce que l'on a pu déceler dans l'analyse des entreprises fabricantes de lamellé collé en France continentale.

	Logements individuels	Logements collectifs	Bâtiments non résidentiels	Nb : la taille des bulles est proportionnelle au poids de chaque catégorie de construction dans l'activité des fabricants de charpentes traditionnelles, industrielles et en bois lamellé-collé.
Charpentes traditionnelles				
Charpentes industrielles				
Charpentes en bois lamellé-collé				

*Débouchés des fabricants de charpentes en bois par catégorie de constructions (source : étude XERFI, Fabrication de charpente, conjoncture et prévision, publiée en février 2021)*

<sup>25</sup> Source : Insee, Enquête annuelle de production (traitement : Xerfi, non disponible en open data)

## Le marché Corse du bâtiment

En 2016, en Corse, le **chiffre d'affaires global du bâtiment était de 658 M d'euros**<sup>26</sup>. Ce chiffre d'affaires est réalisé à 59% par la filière de la construction du neuf (à 39% pour la construction neuve de logements et à 20% pour la construction neuve de locaux) et à 41% pour la filière de la rénovation (à 28% pour la rénovation de logements et à 13% pour la rénovation de locaux). A noter que, comme nous pouvons le constater sur le tableau ci-dessous, l'évolution de ce chiffre d'affaires était positive concernant le logement, mais fortement négative concernant les locaux (notamment s'agissant de la construction neuve), ce qui est contraire à l'évolution du chiffre d'affaires observé en France Métropolitaine.

	Montant du chiffre d'affaires en 2016	Évolution entre 2015 et 2016
<b>Bâtiment</b>	<b>658 M€</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Logements neufs</b>	<b>255 M€</b>	<b>+3,0%</b>
Individuels	200 M€	+8,0%
Collectifs	55 M€	-11,8%
<b>Locaux neufs</b>	<b>132 M€</b>	<b>-15,2%</b>
Locaux industriels et entrepôts	14 M€	+11,9%
Bureaux	25 M€	-4,4%
Commerces et artisanat	40 M€	-38,1%
Exploitations agricoles ou forestières	04 M€	-26,9%
Locaux de services publics	38 M€	+1,7%
Autres locaux	11 M€	+14,0%
<b>Entretien rénovation de logements</b>	<b>185 M€</b>	<b>+2,7%</b>
<b>Entretien rénovation de locaux</b>	<b>86 M€</b>	<b>-1,3%</b>

*Chiffre d'affaires global du bâtiment en Corse (Source : Observatoire régionaux de la filière Construction)*

Nous remarquons que la répartition du marché Corse du bâtiment n'est pas la même qu'en France Métropolitaine. En effet, l'activité en Corse se répartie de la façon suivante :

- 39% dans la construction de logements neufs (contre 29% au niveau national)
- 28% dans l'entretien rénovation de logements (contre 31% au niveau national)
- 20% dans la construction de locaux (contre 18% au niveau national)
- 13% dans l'entretien rénovation de locaux (contre 22% au niveau national)

<sup>26</sup> Source : Réseau des CERC (Observatoire régionaux de la filière Construction)

[http://www.cerc-actu.com/upload/document/Activite\\_batiment\\_bilan\\_2016\\_prev\\_2017\\_Corse.pdf](http://www.cerc-actu.com/upload/document/Activite_batiment_bilan_2016_prev_2017_Corse.pdf)



---

## La détermination du marché théorique de la charpente en Corse

Au travers de ces données sectorielles, au niveau national et en Corse, nous pouvons dans un premier temps déterminer le marché global de la charpente en Corse (*chiffre d'affaires du bâtiment en Corse x Part des activités de charpente dans le secteur du bâtiment en valeur au niveau national*). **Celui-ci est alors estimé à 13,42 millions d'euros** (658 M € x 2,04%).

Ensuite, en croisant cette donnée à la part des charpentes réalisées à partir de lamellé collé (31.8%), nous obtenons **un marché théorique de la fabrication de charpente en lamellé collé sur le territoire corse de 4,27 millions d'euros (en valeur)**.

Ce volume d'activité est un **potentiel en estimation haute**, il est à pondérer selon deux facteurs que nous ne maîtrisons pas aujourd'hui :

- Le recours à la construction de bâtiment public par les collectivités territoriales corses (en moyenne 130M€ annuel ces dernières années). Si ce marché s'accroît il exercerait une influence positive sur l'atteinte voire le dépassement de ce potentiel.
- Le rapport construction logement/bâtiment non résidentiel. Plus le secteur de la construction corse sera tourné vers le logement moins il serait favorable au lamellé collé car moins consommateur de ce dernier. Les bâtiments non résidentiels quant à eux constituent un segment de marché bien plus intéressant.

En tenant compte des fluctuations observées ces derniers mois sur le marché du bois, des propos recueillis auprès des acteurs interrogés en Corse et de la récente publication du BMTC27 concernant les prix actuels du lamellé collé réalisé avec du bois local (sur le Massif central), nous pouvons fixer un prix moyen de lamellé collé se situant autour de 1000€ / m<sup>3</sup>.

Ainsi, **le potentiel marché théorique 2019 de la fabrication de charpente en lamellé collé sur le territoire corse serait de 4 270 m<sup>3</sup>** (4,27 M € / 1 000 €). Ces chiffres apparaissent cohérents avec les volumes estimés dans la partie 4.1 de cette étude. Les volumes de lamellé-collé importés en Corse sont estimés à environ 3000 m<sup>3</sup> en 2019 tout usage confondu.

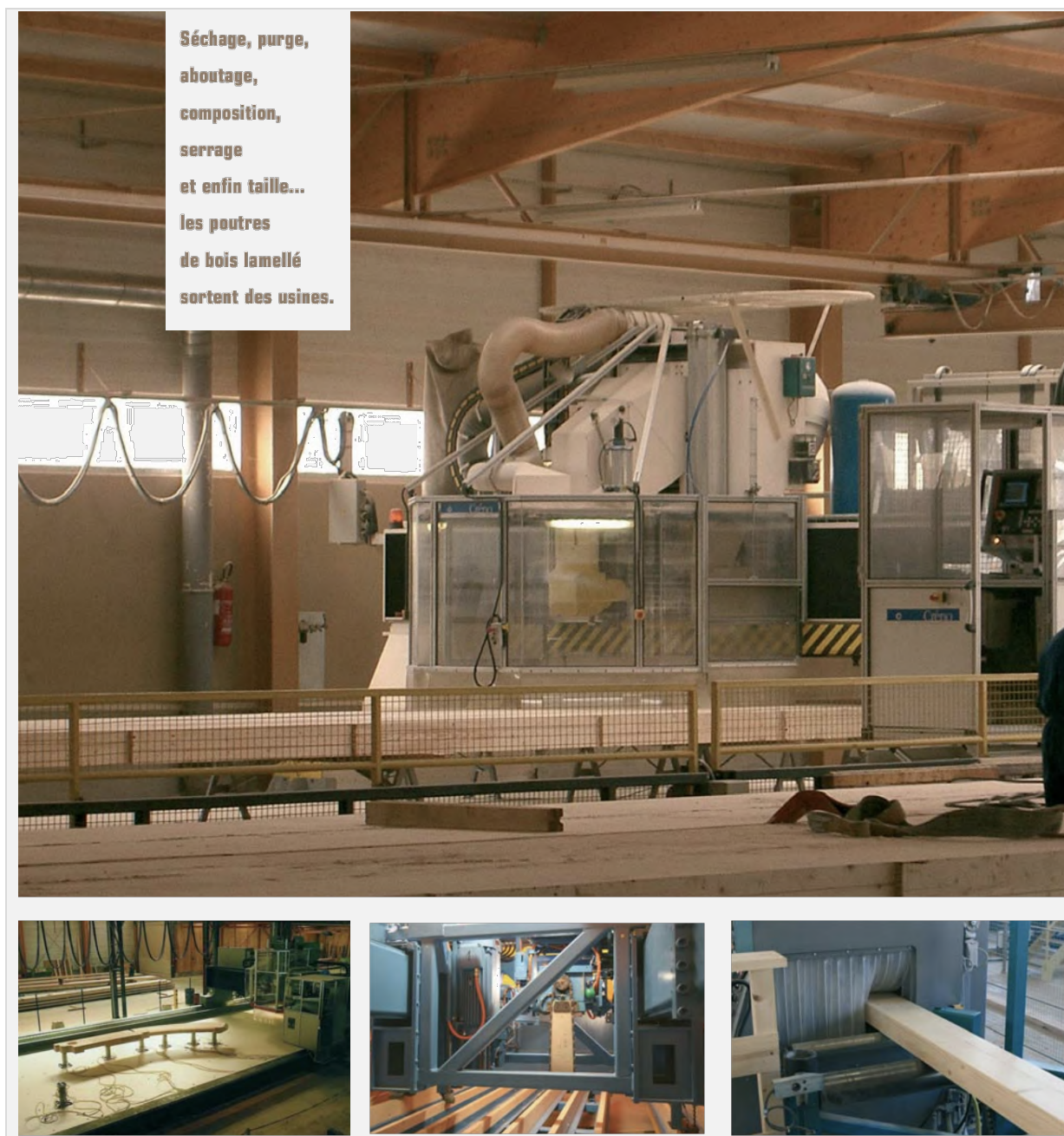
Nous avons réalisé le même calcul pour la France métropolitaine, rappelons que le marché de la construction charpente est de 2,916 Milliards d'euros en 2019, la part nationale de fabrication charpente en bois Lamellé-Collé de 31,8% et la moyenne de tarif de lamellé-collé est à 1000€/m<sup>3</sup>. Nous arrivons donc à une estimation des besoins en métropole de : 927 288 m<sup>3</sup> (2,916 Mds d'euros x 31,8% /1000€).

---

<sup>27</sup> Source : BMTC, rapportant que les prix actuels du bois lamellé collé, qu'il s'agisse d'importation ou de production locale (Massif central), se situent entre 1200€ et 1500€ / m<sup>3</sup>  
<https://www.boisterritoiresmassifcentral.org/2021/07/21/bois-local-dans-la-construction-un-marche-chamboule-juillet-2021/>

## 7. Définition de l'entreprise attendue en Corse

### 7.1. Description d'une usine type selon le benchmark



*Photos de fabrication de lamellé collé (source : UICB <sup>28</sup>)*

<sup>28</sup> Photo issue de <https://www.uicb.pro/wp-content/uploads/2021/07/Brochure-Centenaire-du-Bois-lamelle.pdf>

---

Les entreprises étudiées ainsi que le paysage existant des acteurs démontrent que ce marché est très concentré du fait de ressources aux volumes rares et tarifs fluctuants : la main d'œuvre qualifiée et le bois. Ces deux éléments sont les principales raisons des choix stratégiques réalisés par les entreprises du secteur.

L'entreprise à venir atteint un seuil de rentabilité au mieux dans la 7<sup>ème</sup> année de son activité, avec un chiffre d'affaires de 21 116 500€ HT. L'usine emploie au minimum 15 personnes dans le bureau d'étude<sup>29</sup> intégré et 91 en production, pour une charge en masse salariale de l'ordre de 2 270 000€HT (soit 11% du chiffre d'affaires).

Créer une usine de ce type nécessite des investissements de l'ordre de 1,5 à 13 millions d'euros selon les bilans étudiés des entreprises ci-haut. Cette somme est suffisamment grande pour devenir une barrière à la création d'une structure de ce type, car la rentabilité est trop longue à venir (7 ans), sauf si :

- Un groupe étranger ou français investit localement pour ajouter un axe de seconde transformation à ses activités : fabrication de lamellé collé et BMA/BMR.
- Une structure existante de scierie fixe Corse créée investit dans son développement en propre ou avec un investisseur, une activité de seconde transformation : fabrication de lamellé collé et BMA/BMR.
- Une structure existante construction ou BTP active sur le territoire Corse développe en propre ou avec un investisseur, une activité de seconde transformation : fabrication de lamellé collé et BMA/BMR.

Dans ces 3 cas de figures, couramment représentés sur les entreprises françaises étudiées l'investissement est soutenu par une activité existante. L'effort est ainsi plus supportable sur la période.

Le volume de production moyen est à 29 000 m<sup>3</sup> en moyenne. Les produits sont, selon les entretiens et les données de la bibliographie, réalisés à partir de 1,5 à 1,8 plus de bois de seconde transformation, soit 43 500 à 52 200 m<sup>3</sup> de bois débités en entrée usine. Compte tenu d'un tarif à 24€/m<sup>3</sup> ce poste de dépense à l'achat de matière première est de l'ordre de 1 044 000 €HT.

Le foncier est un coût très important à prendre en compte sur une usine, il prend une grande part dans les immobilisations : aussi bien en location à raison de 120€/mois/m<sup>2</sup> à 1800€/m<sup>2</sup> à l'achat. Pour réaliser ce type d'activité un espace de 13 050 m<sup>2</sup> en moyenne est nécessaire. Ce poste représente en moyenne 18 792 000€ par an en location ou en crédit-bail sur une durée de 30 ans à plus long encore.

Les cibles acheteurs sont majoritairement des acheteurs du domaine de la construction et du bâtiment. Aussi, maîtriser cette activité permet de générer un profit rapidement supérieur et couvrir les charges d'activité.

Selon les acheteurs interrogés (domaine de la construction), le prix d'achat au m<sup>3</sup> des produits serait en moyenne de 1 373€HT/m<sup>3</sup>. Pour autant, certains acheteurs interrogés (sans présentation de l'offre Corse à venir) ont admis payer entre 1 700 et 2 300€/m<sup>3</sup> pour du lamellé collé ou BMA/BMR en qualité charpente (12 interlocuteurs). Selon nos analyses ci-avant, nous avons pu déterminer un coût sortie d'usine à 725€ pour Cosylva (100% indépendante) et 693,62€ en moyenne sur tous les fabricants lamellé collé. Les prix apparaissent ainsi très volatiles et variables en fonction du profil des acheteurs et des vendeurs (60 à 70%<sup>30</sup>). Les écarts avec nos estimations des prix s'expliquent car les acteurs qui produisent se revendent à eux même ou dans leur groupe, et maîtrisent ainsi leurs coûts de matériel en agissant sur le prix de vente. De plus, des intermédiaires prennent des commissions qui peuvent créer ces écarts.

L'emploi de support lamellé collé en structure porteuse de la toiture-terrasse est en croissance. 71% des volumes utilisés en France et Corse sont importés pour cet usage final. Ceci peut constituer une opportunité.<sup>31</sup> Il peut aussi être intéressant de noter que 10% du marché du lamellé collé destiné à la construction concerne de la rénovation, ce secteur où la qualité prime sur les tarifs semble être une voie pour se développer en Corse et ailleurs.

Dans le domaine de la construction bois l'industrie et le stockage semblent être les plus porteurs depuis plusieurs années : il représente à eux deux 11,6% des parts du marché en moyenne entre 2010 et 2015.

Il est à noter que les entreprises françaises doivent faire face à une forte concurrence européenne qui a pris de l'avance et dont certaines entreprises produisent à grande échelle (> 100 000 m<sup>3</sup>). Or, la compétitivité des produits techniques passe en partie par l'effet de taille et les économies d'échelle. Ainsi, sur un marché européen qui devrait représenter 1 million de m<sup>3</sup> d'ici 2020, la production française ne représenterait que quelques dizaines de milliers de m<sup>3</sup> (Chalayer, 2019).<sup>32</sup>

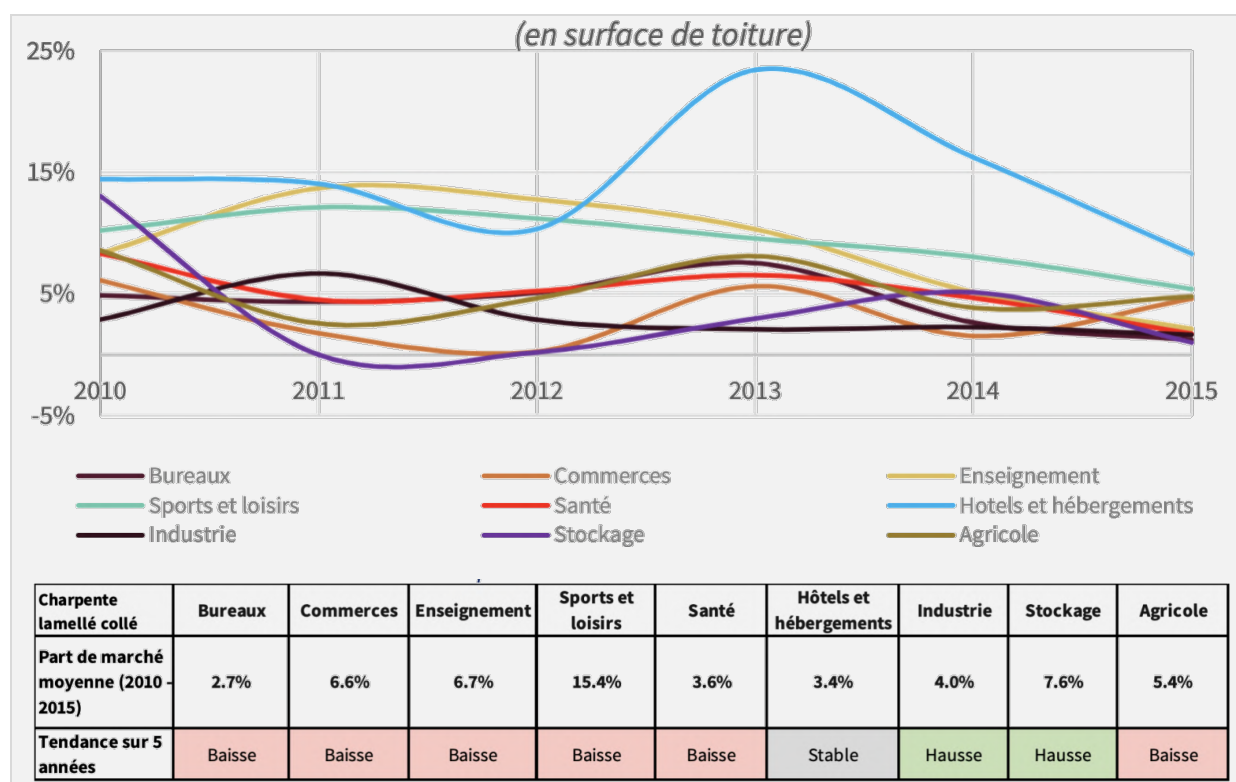
---

<sup>29</sup> On parle d'étude ou de bureau d'étude pour désigner les postes chargés de la conception des produits mécaniques, comme les pièces, l'outillage ou les procédés de fabrication. Ce peut être aussi leur rôle que d'analyser les performances des systèmes en place afin d'améliorer leur rendement et leur fiabilité.

<sup>30</sup> entre 59,23% ((1700-693,21)/1700) et 69,86% ((2300-693,21)/2300)

<sup>31</sup> [https://franceboisforet.fr/wp-content/uploads/2019/10/Prospective-Bois\\_2019\\_10\\_11\\_Rapport-final.pdf](https://franceboisforet.fr/wp-content/uploads/2019/10/Prospective-Bois_2019_10_11_Rapport-final.pdf)

<sup>32</sup> [https://franceboisforet.fr/wp-content/uploads/2019/10/Prospective-Bois\\_2019\\_10\\_11\\_Rapport-final.pdf](https://franceboisforet.fr/wp-content/uploads/2019/10/Prospective-Bois_2019_10_11_Rapport-final.pdf) page 30 du rapport



Part de marché des charpentes lamellé collé en bâtiments non résidentiels neufs 2010 - 2015 (Source BIPE, données BatiEtude)



7 entreprises ont fait l'objet d'une analyse chiffrée, avec un calcul de ratios permettant de construire des profils type sur la base de critères tels que les ressources de bois disponibles ou le volume de production souhaités. Ces analyses sont une extension de l'étude en partie 6, avec pour objectif de déterminer des tendances et ratios qui pourraient permettre de déterminer un profil d'usine type en Corse, eut égard aux particularités d'un tel projet (ressource disponible et besoin du territoire).

Brand Const. Bois		Euro lamellé Bois		CMBP		Cosylva		Veyrière		Charles Mouysset		Sabaudia Charpente		Alpes Bois Collage		James SA		Margueron		Moyenne	
Chiffre d'affaires par salariés	439 285,71 €	310 000,00 €	314 127,27 €	179 012,35 €	Cette entreprise est une scierie, la Sarl UTB (Unité Traitement Bois) est dirigée par le fils, elle ne fabrique pas non plus du lamellé collé.	123 333,33 €	Promoteur immobilier qui a fait faillite dans son entreprise Charpente Savoissienne en 2010 et qui a repris sous Sabaudia charpente depuis 3 ans.	139 366,67 €	231 644,44 €	268 906,07 €											
Chiffre d'affaires	61 500 000,00 €	18 600 000,00 €	17 277 000,00 €	14 500 000 €		3 700 000 €		12 543 000,00 €	10 424 000,00 €	22 474 000,00 €											
Nombre de salariés total	140	60	55	81		30		90	45	78,5											
Etude	25,00		10,00					12,00	15,00	15,50											
Ratio production	0,00022764%	0,00032258%	0,00031834%	0,00055862%		0,00081081%		0,00071753%	0,00043170%	0,00042940%											
Ratio étude	0,00004065%	0,00000000%	0,00005788%	0,00000000%		0,00000000%		0,00009567%	0,00014390%	0,00005635%											
Chiffre d'affaires par m2	3 455,06 €	1 690,91 €	1 439,75 €	878,79 €		493,33 €															
m2 total usine	17800	11000	12000	16500		7500		13000	8000	13050											
Chiffre d'affaires par m3	1 230,00 €	620,00 €	691,08 €	725	Une usine de bois-collage labellisée Bois des Alpes ouvrira (peut-être) en 2024 à La Roche-de-Rame. Terrain 35 000m2 disponible en 2023 après dépollution, investissement de 2,3 millions d'euros d'installation matériel prévu, 800 000€ d'aide de la région.	269 €	627,15 €	N/A	693,62 €												
m3 production de l'usine	50000	30000	25000	20000		13779	20000	N/A	29000												
Chiffre d'affaires par € immobilisations	5,54 €	12,33 €	3,89 €	1,13 €	0,89 €																
Total immobilisation	11 106 099 €	1 508 646 €	4 437 648 €	12 783 484 €	4 150 648 €	4 999 928 €	2 630 946 €	6 244 459 €													

## 7.3. Le simulateur pour déterminer les profils

Les résultats que nous avons trouvés dans l'étude approfondie des entreprises fabricantes de lamellé collé ont permis de construire un outil livré à l'ODARC, pouvant être mis à jour dans le temps avec d'autres bilans d'entreprises et informations d'exploitation.

obbois

SOLUTIONS POUR LA FILIÈRE FORÊT BOIS

# PORTRAIT TYPE

COLLETTIVITÀ di CORSICA  
COLLETTIVITÀ di CORSE

Uffiziu di u Sviluppu  
Agricu di u Territoriu di Corsica  
Office du Développement  
Agricole et Rural de Corse

	Moyenne du marché constatée	Selon les ressources disponibles	Selon les besoins de la Corse	Selon les besoins de la France
<b>Chiffre d'affaires</b>	22 474 000 €	6 078 161 €	3 309 103 €	718 616 225 €
<b>Taille d'usine</b>	13050	3 529	1922	417280
<i>En ligne semi-automatisée</i>				
<b>Produits m3</b>	29000	7 843	4270	927288
Tarif produits finis	774,966 €	774,966 €	774,966 €	774,966 €
<i>A partir de bois de 2nde transformation</i>				
MOD Production	63,00	17	9,28	2014,45
MOD Etude	15,50	4	2,28	495,62
<b>Immobilisations</b>	6 244 459 €	1 688 833 €	919 443 €	199 669 360 €
<b>Besoin m3 bois scié</b>	49300	13333	7259	1576390
<i>Grumes m3</i>	73950	20000	10888,5	2364584

*Aperçu du simulateur développé par OBBOIS pour déterminer le profil des entreprises*

**NB :** Un ratio a été déterminé sur la base des entretiens réalisés : 1,5 à 1,8 fois le volume de bois lamellé collé sorti d'usine pour déterminer le volume de bois scié à l'entrée. En effet, les lots arrivent en grande longueurs, ils sont repassés pour re-conformer (pertes), il y a un tri réalisé pour l'esthétique (pertes), transformation en poutres puis rabotage (pertes). De manière prudente, c'est 1,7 qui est retenu pour une hypothèse réaliste du volume de bois traité scié nécessaire pour fabriquer 1 volume de lamellé collé.

## 7.4. Les profils types d'usine de fabrication de lamellé collé

Le profil [1] est basé sur les chiffres des entreprises étudiées et en activité. Lorsque l'on étudie ces entreprises fabricantes, il en ressort le profil type suivant :

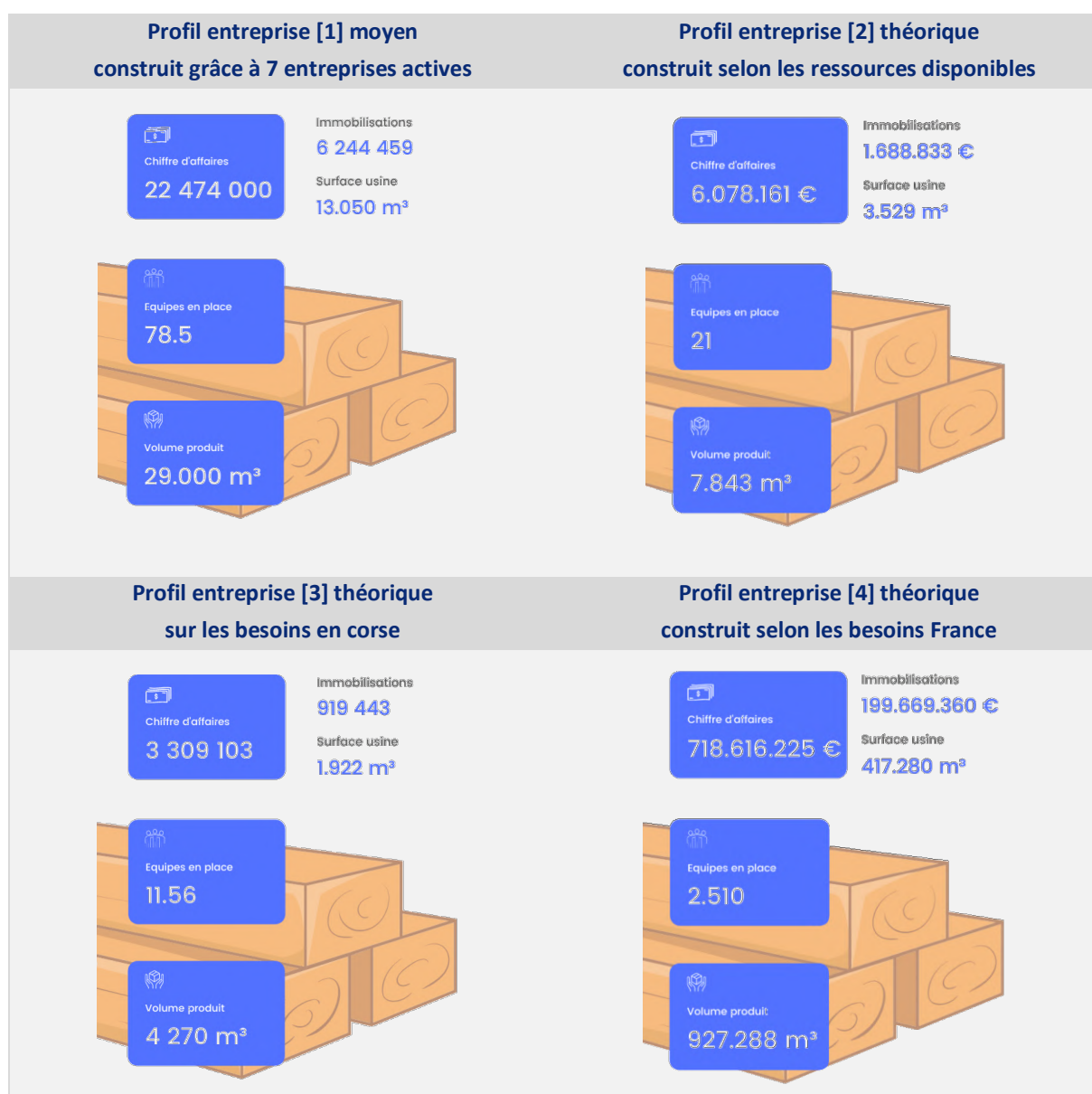
- Une nécessité de production de 29 000 m<sup>3</sup> par an,
- Un besoin de 49 300m<sup>3</sup> de bois scié en entrée d'usine,
- Des ventes à hauteur de 22 M€ par an (775 €/m<sup>3</sup>),
- Un investissement technique initial de l'ordre de 13 M€, avec un renouvellement des machines réguliers,
- Une équipe de 78 personnes en moyenne dont 20% en bureau d'études internalisé.

Le profil [2] a été établi selon la ressource disponible en Corse en bois scié. Selon l'ONF, interrogé en juillet 2020, le volume de bois disponible serait de l'ordre de 30 000 m<sup>3</sup> de résineux (en grumes), dont 20 000 m<sup>3</sup> de Pin Laricio. Ce profil présente un besoin en immobilisation de 1.688.833 €, pour une production sortie d'usine de 7.843 m<sup>3</sup>, et un chiffre d'affaires théorique de 6.078.161 € (plus de détail dans le tableur de synthèse ci-après).

Le profil [3] prend comme point de départ les 4.270 m<sup>3</sup> de besoin en lamellé collé bois du territoire Corse (déterminé en partie 6). Le chiffre d'affaires une telle usine serait théoriquement de 3.309.103 €, pour une immobilisation à 919.443 € et 12 personnes employées. Selon les ratios évoqués en 7.3 il faudrait donc 10 888,5 m<sup>3</sup> de grumes disponibles pour satisfaire ce profil. Soit la moitié de la ressource disponible en Corse.

Enfin, le profil [4] se base sur les besoins du territoire de la France métropolitaine (927 288 m<sup>3</sup> selon l'analyse exposée en partie 6 de cette étude). Une telle structure aurait un profil jamais observé en conditions réelle avec 199 669 360 € immobilisés et 2 364 584 m<sup>3</sup> de grumes nécessaires en théorie pour subvenir à cette demande dans sa totalité.





Le profil [2] théorique est le plus intéressant car il correspond au maxima de production possible d'une usine en Corse. Il peut être comparé à une entreprise "réelle" telle que Euro Lamellé Collé Bois qui présente une immobilisation semblable (à 1,5M€). Toutefois, le volume produit de notre usine Corse ne serait que de 7 843 m³ et un chiffre d'affaires de 6 M€ quand celui d' Euro Lamellé Collé Bois est de 30 000 m³ pour 18 M€ de chiffre d'affaires. Ce dernier est néanmoins à pondérer car la gestion choisie par la mère est fortement responsable de ces chiffres. Pour aller plus loin il est conseillé d'intégrer sur un business et bilans existants une usine à une entreprise de construction bois. Cette analyse sur différentes entreprises Corse éligibles permettraient de préciser ce profil théorique.

## 7.5. Analyse stratégique du projet

Comme le soulève Olivier Gaujard, expert de la construction bois et de la filière bois en Corse, les marchés fluctuent mais les prix pourraient baisser mais finalement rester haut. Le marché Corse est en retard sur la construction bois et les volumes sont faibles, avec des évolutions contextuelles et technologiques. La certification doit viser une massification via les incitations qui doivent tirer la filière et ouvrir le marché. L'origine des bois ne pouvant être imposée dans un marché public, la certification doit permettre de pouvoir démontrer la traçabilité (l'origine), l'origine durable (PEFC), la performance mécanique (marquage CE), la collaboration des entreprises (travail en grappes) et les encourager à l'amélioration de leurs performances. Les architectes et bureau d'études

devraient, dans leurs prescriptions (CCTP) demander du Pin Laricio (pas forcément de Corse) et un classement C35 que peut atteindre le Pin Laricio (les bois importés sont généralement en C24) et des garanties portées par la certification. Avec au final la mention « ces exigences peuvent être démontrées par la certification *Lignum Corsica* ou équivalent ». Les grands constructeurs prennent l'engagement du bois en Corse comme sur le continent, ce sont donc de belles perspectives pour ce produit. Le Pin Laricio devra également se démarquer avec des tests concluants et argumentés concernant ses performances mécaniques et ainsi démontrer son intérêt particulier et ses avantages concurrentiels pour réduire les sections nécessaires dans la construction. Enfin, une production locale permettra de répondre aux demandes avec des délais courts et se positionner plus facilement sur les besoins sur-mesure.

L'analyse stratégique proposée ci-après porte sur les différents profils étudiés précédemment et plus particulièrement les profils construits selon les ressources disponibles profil [2] et sur les besoins en corse avec le profil [3]. Toutefois, les entreprises qui semblent actuellement vivre durablement et avec profits sur le marché sont d'une taille importante et correspondent davantage au profil [1] (inaccessible pour la Corse car matière première pas suffisamment disponible). La volonté de la Corse à développer son industrie est mise en étude avec les forces et faiblesse du projet, puis opportunités ainsi que les menaces de l'environnement ci-dessous.

Forces	Faiblesses
<p>Disposer d'une structure de scierie ou construction bois permet de maîtriser sa croissance et sa rentabilité.</p> <p>L'usine pourrait couvrir la demande en Corse dès son ouverture : 4 270m<sup>3</sup>.</p> <p>Le prix de vente aux alentours de 1000€/m<sup>3</sup> en sortie d'usine est compétitif.</p> <p>L'investissement estimé à 1 M€ pour satisfaire les besoins de la Corse avec le profil [2] ou profil [3] prévoit des machines qui pourraient permettre de diversifier, personnaliser et réduire les délais de fabrication grâce aux qualités du bois Laricio*</p> <p>Les prix sont favorables au projet car ils augmentent depuis le début de l'étude (les experts précisent qu'ils pourraient baisser mais finalement rester haut)</p>	<p>Fort investissement au démarrage (tant pour la construction des locaux que pour les différents équipements et machines)</p> <p>Ressources humaines difficiles à trouver</p> <p>La Corse ne dispose pas de suffisamment de pin Laricio pour aller au-delà des volumes étudiés dans les profils [2] et [3]. Mettre 50 ou 100% de la ressource bois dans une usine de lamellé collé aurait des impacts sur d'autres secteurs de consommation en Corse.</p> <p>Le bois est peu connu dans les zones limitrophes comme distinctif, beaucoup de communications sera nécessaire (coût).</p>
Opportunités	Menaces
<p>Le Pin Laricio pourrait se démarquer de la concurrence avec ses propriétés mécaniques qui devront néanmoins être argumentées</p> <p>Pas de fabricant sur la Corse donc opportunité sur le territoire, avec un fort besoin estimé en 2020 à 4 270m<sup>3</sup></p> <p>La certification <i>Lignum Corsica</i> permettrait de mieux valoriser les bois du territoire et faire augmenter ses parts de marchés</p> <p>Secteur pouvant répondre à différentes demandes, tant sur les marchés publics que sur les marchés BtoB, voire les marchés BtoC.</p> <p>Le foncier peut être subventionné et donc réduire grandement les immobilisations sur les premières années.</p> <p>Quelques secteurs porteurs ou de niche : toiture terrasse (71% des volumes importés), et rénovation (10% dont 90% en luxe ou EPV). Croissance du marché sur les secteurs : industrie (4.0%) et Stockage (7.6%)</p>	<p>Activité générant peu de rentabilité, qui doit être maîtrisée et qui ne laisse que peu de place à l'instabilité ou à une conjoncture défavorable.</p> <p>Pas d'utilisation du pin laricio (malgré ses capacités mécaniques reconnues, cf. entretiens) : d'autres essences occupent l'espace.</p> <p>Une activité très concurrencée par des prix bas, depuis l'Europe, même si les prix continuent d'augmenter. Risque d'un prix déphasé du bois Corse si ceux-ci chutaient.</p> <p>Manque de liens entre les acteurs qui collaborent peu et cela pourrait entraîner un refus du projet entre concurrents</p>

## 8. Conclusions de l'étude

Dans un premier temps, l'étude s'est attachée à déterminer les caractéristiques du marché Corse avec le recensement des acteurs du territoire ; puis une analyse de la capacité de transformation du territoire. Les typologies de débouchées ont été déterminées pour le territoire dans le cadre d'entretien avec une évaluation de la demande locale. Il en ressort que le bois consommé sur l'île est majoritairement d'importation. Le volume importé annuellement est estimé à 17 500 m<sup>3</sup> (dont environ 10 000 m<sup>3</sup> de bois de coffrage, structure et de lamellé collé – à proportions semblables) pour une valeur estimée de 13 M€ (prix moyen de 743€/m<sup>3</sup>) pour une production locale de l'ordre de 7 000 m<sup>3</sup>, selon les chiffres récents. Il existe toutefois une ressource mobilisable de bonne qualité mais le coût d'accès apparaît élevé et la filière est peu développée, peu structurée et mal équipée. Les entrepreneurs sont isolés et il existe peu d'interactions entre les acteurs qui ont une stratégie de développement verticale dans la filière. Ce bois en 2020-2021 est selon les professionnels de la transformation sur place utilisé dans 39% des cas pour du non technique (14% grumes, 35% bois de chauffage), 40% charpente, 6% menuiserie et 15% d'export (Sardaigne).

Même si celle-ci est plutôt souhaitée par l'ensemble des acteurs, il n'y a pas vraiment de demande en bois local mais néanmoins un intérêt pour une filière courte et la valorisation des produits du territoire. En effet, les produits locaux pourront gagner des parts de marché seulement s'ils sont compétitifs qualitativement et économiquement (les scieurs interviewés déclarent que le bois de qualité est vendu très rapidement).

La filière locale propose des produits non séchés de charpente, poutres, Bastaing/chevron/lambourdes et bois de coffrage. Les produits à plus faible valeur sont achetés par des agriculteurs/éleveurs locaux (pour construire/réparer) et les produits pour la construction, même s'il ne s'agit pas de bois sec, sont utilisés pour des constructions peu exigeantes.

**La grande majorité des bois sont importés (17500 m<sup>3</sup> / 13M€ par an)**

**Ressource disponible de qualité mais avec un prix élevé (de l'ordre de 30 000 m<sup>3</sup> de résineux (en grumes), dont 20 000 m<sup>3</sup> de Pin Laricio)**

**Filière peu développée, peu structurée et mal équipée**

**Porteurs de projets isolés et peu d'interactions entre les acteurs**

**Marché local porteur mais très concurrentiel**

Étant donné la structure de la filière bois en Corse, les produits qui pourraient y être développés devraient nécessiter un faible investissement industriel pour un maximum de valeur ajoutée, comporter des besoins en ingénierie limitée, avoir un seuil de rentabilité atteignable avec de faibles volumes et être cohérent avec les marchés actuels. Le BMA/BMR et surtout le lamellé-collé sont les produits qui semblent le mieux correspondre car ils présentent une bonne résistance, une bonne stabilité dimensionnelle, des coûts maîtrisés et permettent d'optimiser la ressource.

L'étude révèle un besoin Corse en bois lamellé collé de l'ordre 4 270 m<sup>3</sup> à destination de la construction et charpente, suffisamment important pour motiver une construction d'usine sur le territoire. Les attentes de la Corse ainsi que du continent se conjuguent donc en toute logique pour montrer un potentiel de marché à couvrir. Pour produire ces volumes de bois pour la Corse, la ressource nécessaire est de 7 259m<sup>3</sup> de débités selon nos calculs<sup>33</sup>, alors que la ressource disponible en Corse est de 20 à 30 000 m<sup>3</sup> de grumes par an selon l'étude de la ressource.

<sup>33</sup> 1,5 à 1,8 fois le volume de bois lamellé collé sorti d'usine pour déterminer le volume de bois scié à l'entrée. En effet, les lots arrivent en grande longueurs, ils sont repassés pour re-conformer (pertes), il y a un tri réalisé pour l'esthétique (pertes), transformation en poutres puis rabotage (pertes).

	Moyenne du marché constatée	Selon les ressources disponibles	Selon les besoins de la Corse
<b>Production m3</b>	<b>29 000</b>	<b>7 843</b>	<b>4 270</b>
<i>Besoin m3 bois scié</i>	<i>49 300</i>	<i>13 333</i>	<i>7 259</i>
<i>Grumes m3</i>	<i>73 950</i>	<i>20 000</i>	<i>10 889</i>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>22 474 000 €</b>	<b>6 078 161 €</b>	<b>3 309 103 €</b>
Immobilisations	6 244 459 €	1 688 833 €	919 443 €
Employés	79	21	12

Ainsi nous pouvons donc conclure que, si le potentiel et les besoins existent, le volume de ressources de 20 000 m3 de Pin Laricio permet de subvenir aux besoins de la Corse en consommant près de 10 000 m3 de grumes pour la fabrication de lamellé collé, soit 50% de la ressource disponible. Ce qui laisse l'exploitation du bois à d'autres fins sur le territoire Corse. Toutefois, cette ressource n'est pas en adéquation avec une entreprise qui génère de la rentabilité compte tenu des investissements nécessaires pour son fonctionnement comme le montre le profil [1], qui est une moyenne d'entreprises réelles. Pour rappel le profil [1] présente un besoin de 73 950 m3 de grumes. De même, la ressource ne permettrait pas de subvenir aux besoins des zones géographiques alentours : la France continentale nécessiterait à elle seule plus de 2 millions de m3 de grumes.

Le besoin en investissement initial réel selon le profil [1] serait de 6 244 459 € avec maximum 55,09% de ce montant assimilable au foncier et construction. Une telle usine, rentable en 3 à 5 ans, est un modèle dissuasif pour un entrepreneur seul ou une entreprise déjà installée sur le territoire Corse. Sauf un investisseur particulièrement intéressé, un tel investissement nécessiterait d'attirer un grand groupe qui souhaiterait créer une filiale sur place. Dans le cas contraire, il apparaît plus adapté de dimensionner le projet à taille des besoins de la Corse ou de la ressource disponible. Une option de repli pourrait aussi être testée : trouver une usine de fabrication sur le continent qui ait l'exclusivité d'exploitation du Pin Laricio en qualité charpente, et qui se charge de fournir la Corse et d'autres pays dans le respect d'un cahier des charges à définir (éventuellement en relation avec le label).

Les acteurs Français montrent que pour obtenir le succès il faut soit :

- Transformer une structure type scierie locale qui va développer la construction grâce au lamellé collé. *Quelques candidats pourraient être approchés bien que les investissements déjà réalisés en scierie fixe rendent complexe d'augmenter l'endettement pour ce projet.*
- Transformer une entreprise de construction qui fabrique déjà du lamellé-collé avec une partie scierie qui va pouvoir donc exploiter directement le bois local. Il n'y a peu d'entreprises avec ce profil en Corse.

En tout état de cause, il est visiblement très intéressant pour une entreprise en construction bois qui a de forts besoins en lamellé-collé de :

- Posséder son usine de fabrication,
- Maîtriser le prix de vente final en fonction des coûts de production,
- Produire en fonction de ses marchés
- Bénéficier d'un tarif d'achat interne (filiale) extrêmement bas par rapport aux tarifs publics incluant les intermédiaires
- Subvenir aux pertes et manque à gagner de cette usine de fabrication grâce aux fortes marges générées sur la partie achat

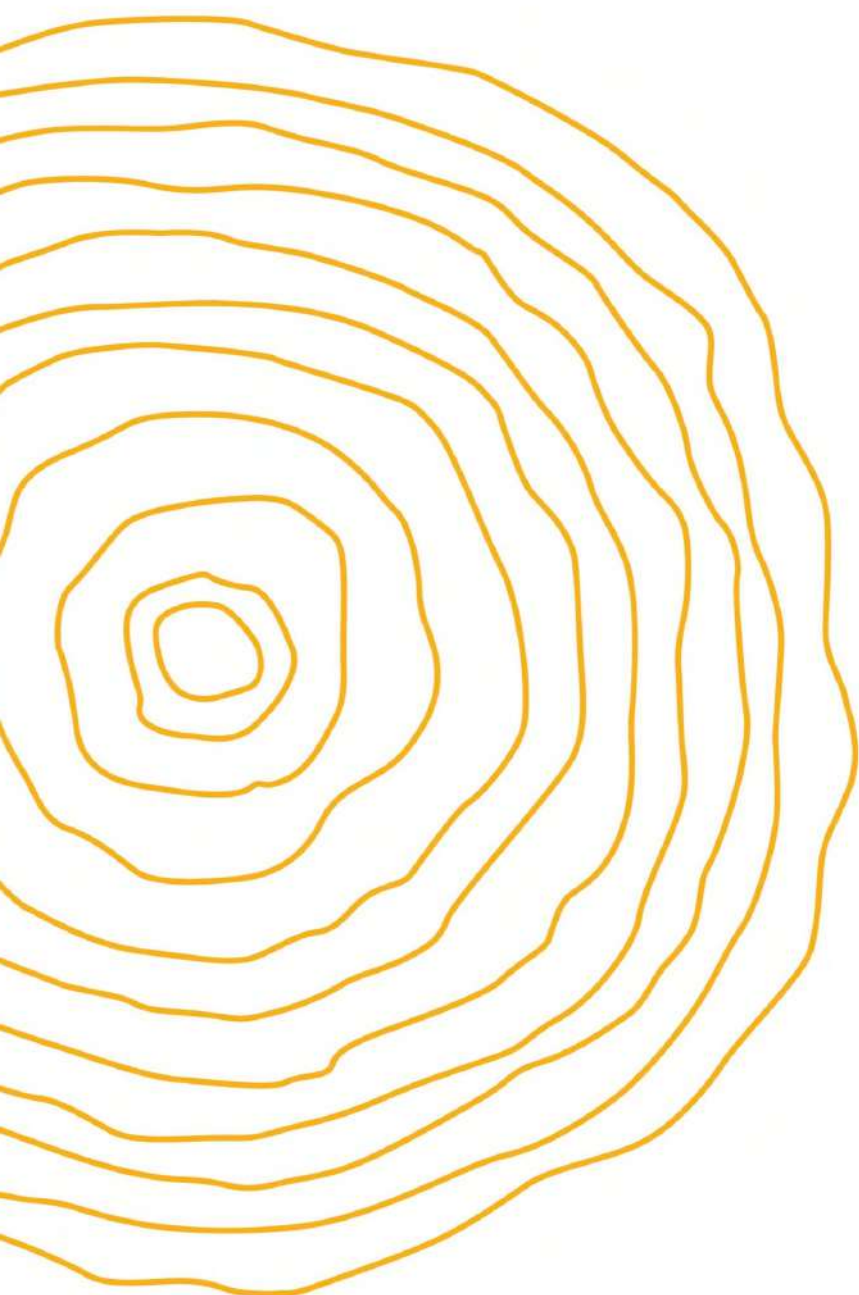
Ainsi, la forme de l'entreprise devrait certainement être associée à une entreprise existante en intégration verticale dans la filière (positionné sur un marché construction bois) avec des options multiples à prendre en considération : monopole, complexité à remplir le carnet de commande localement, engagements et part d'investissement de plusieurs acteurs en GIE, maintien d'un prix bois local inférieur au marché, développement d'innovations ou produits techniques BMA/BMR en plus du lamellé collé.

---

**La ressource disponible permet de répondre aux besoins de la Corse en lamellé collé (50%)  
L'investissement minimal est de l'ordre d'un million d'euro mais la rentabilité n'est pas garantie à ce stade  
Projet dépendant de son acceptation dans la filière et des garanties apportées par le Pin Laricio (à démontrer)**

Vu les éléments exposés précédemment, développer une installation industrielle de bois lamellé collé en corse devrait être envisagée pour répondre au marché local, pour un investissement de l'ordre de 1M€. Ce dimensionnement permet une approche prudente et de protéger le projet d'une dépendance forte à la ressource tout en laissant une marge de développement (export) et de diversification des produits.

Ce projet devra néanmoins répondre à des défis importants pour s'imposer sur le marché local qui pourrait être réfractaire à une position de monopole, et défendre sa viabilité qui n'apparaît pas certaine au regard du profil des entreprises étudiées. Pour voir le jour, il faudra également que le Pin Laricio puisse convaincre les architectes et constructeurs et que sa demande soit incitée par des marchés publics notamment.



OBBOIS  
60 avenue André Roussin  
13016 Marseille - France  
Tel : 07 69 86 98 51  
Email : [contact@obbois.com](mailto:contact@obbois.com)  
SIRET 804 777 498 00036