

Fiche n° 5 – Mettre en place une prestation de séchage pour le sud Lozère

ACTION NON PRIORITAIRE CONCERNANT LE PIN MARITIME – à reporter plus tard

(DECISION DU GROUPE DE TRAVAIL - JUILLET 2019)

Contexte, enjeux et objectifs

Un séchoir est un dispositif qui permet d'abaisser le taux d'humidité du bois de façon artificielle. Il existe plusieurs modèles, de techniques et de tailles différentes et pouvant fonctionner à plusieurs énergies : gaz, fioul, électricité, rebus de bois.

Pour les entreprises de la filière bois, un séchoir est intéressant pour :

- Avoir des taux d'humidité impossibles à atteindre avec du séchage naturel (exemple : pour de la menuiserie et parquet, pour lesquels il est nécessaire d'atteindre entre 8 et 12% d'humidité)
- Avoir une plus-value sur le produit,
- Répondre aux normes du bois construction, qui définissent des taux d'humidité précis (demande croissante),
- Avoir une plus grande souplesse et réactivité pour les entreprises (moins de stock),
- Avoir une diversification des offres de produits (s'adapter selon le produit),

L'intérêt pour le territoire est l'utilisation plus systématique des bois locaux.

A noter que le séchoir est préalable à d'autres procédés pouvant améliorer la valorisation des bois locaux comme par exemple l'oléothermie.

Il existe déjà en Lozère 8 séchoirs (St Chély, Aumont-Aubrac, Palhers, Meyrueis).

Ainsi, sur le sud de la Lozère, seule une entreprise à Meyrueis est équipée (8 m³, mais pas de possibilité d'accueillir des bois de plus de 4.5 mètres de longueur).

Suite à une réunion en décembre 2015 menée par la charte forestière Gorges Causses Cévennes, une scierie s'était dite intéressée par un séchoir, mais les investissements conséquents la freinait dans cet investissement, et l'ont amené à penser à l'intérêt d'un séchoir mutualisé. Cependant, les retours d'expériences de mutualisation au niveau national de ce type de matériel ne sont pas toujours très bons (problématique de maintenance entre plusieurs structures et d'ententes entre entreprises). Cependant, c'est un sujet à creuser, en fonction du territoire local et de la possibilité de mutualiser auprès d'entreprises travaillant sur différents créneaux (1^{ère} et 2^{nde} transformation par exemple). D'autre part, la demande en bois sec est susceptible d'augmenter au fil des années avec le développement de la construction bois et les normes associées.

D'où plusieurs interrogations : est-ce que l'entreprise aurait assez de débouchés pour le bois ainsi séché ? Quel est le bon dimensionnement ? Est-ce qu'une entreprise de taille réduite a intérêt à investir dans un séchoir ? Est-ce qu'un séchoir mutualisé peut fonctionner sur notre territoire ? A-t-on besoin d'un séchoir en plus sur le territoire ? Effectivement, le séchage n'est pas un but en soi, il faudra étudier les circuits de commercialisations, les marchés visés, etc.

L'action sur le séchoir doit donc se voir en plusieurs étapes.

Descriptif de l'action

Phase 1

Recensement des séchoirs disponibles sur le territoire Gard et Lozère et départements limitrophes et recherches sur les besoins du territoire

En partenariat avec les Chambres consulaires concernées

Phase 2

Organisation d'une visite de sites

Avant de penser à l'installation d'un séchoir sur le territoire, il est nécessaire de se rapprocher des entreprises. Sans les entreprises, pas de projet, même avec toute notre bonne volonté !

Une visite de plusieurs séchoirs sera organisée auprès des entreprises de la 1^{ère} et 2^{nde} transformation. Cette visite aura pour but :

- Pour les entreprises : de montrer les différents équipements possibles, les faire échanger entre professionnels,
- Pour les chartes forestières : identifier les entreprises volontaires, celles qui seraient prêtes à investir.

Il existe différents séchoirs (feuillus, résineux, mixtes, alimentation gaz, fioul, bois, etc.), il sera donc recherché deux ou trois modèles de séchoirs différents afin de parler de techniques différentes, mise en valeur des avantages/inconvénients de chaque solution.

Selon le plan de financement possible, un accompagnement par une structure technique comme le FCBA pourra être demandé. Une formation plus spécifique pourrait également leur être proposée, selon leurs besoins, notamment en axant sur les résultats en terme de recherche/développement dans le domaine.

Les visites éventuelles : Nogaret à Cendras (qui a déjà valorisé le pin maritime), un entrepreneur à Genolhac qui a repris un ancien séchoir mutualisé entre menuiseries, qui pourrait potentiellement le remettre en valeur, le séchoir de Meyrueis.

Phase 3

En fonction des résultats de cette visite, plusieurs solutions possibles

3-1 Accompagnement d'un scieur qui souhaiterait investir

Si, lors de cette visite, un scieur se montrait intéressé pour investir dans un séchoir, un accompagnement spécifique pourra lui être proposé : si besoin sur l'étude de marché, ou sur le montage de dossier de subventions.

3-2 Travail avec plusieurs entreprises sur un séchoir mutualisé

- ➔ Soit entre plusieurs scieurs (solution « classique »).
- ➔ Soit entre plusieurs entreprises de la 2^{nde} transformation, notamment menuiserie. Cette solution pourrait donner une orientation du territoire autour de la menuiserie et des bois de qualité mais de petite section.

Sur ces deux solutions, il faudra être vigilant en ce qui concerne la maintenance et l'entente entre les entreprises.

3-3 Accompagnement d'une entreprise ayant déjà un séchoir et souhaitant développer la prestation

Certains séchoirs ne sont pas utilisés au maximum de leur capacité. Dans une logique de rentabilité matériel et de coût, il serait intéressant de développer, si la ou les entreprises le souhaite, la mise en prestation des séchoirs.

En fonction de la solution choisie, un accompagnement spécifique sera proposé à l'entreprise ou au groupe d'entreprises : analyse des besoins, étude technico-économique, animation du groupe si besoin, accompagnement sur les demandes d'aides financières.

Durée de l'action : Long terme (mise en place : 3 ans ou plus)

Maître d'ouvrage potentiel :

Phase 1 et 2 portées dans le cadre des chartes forestières de territoire

Phase 3 à définir

Partenaires à solliciter, mobiliser, pour cette action

Entreprises

Chambres consulaires

Structures de recherche/développement

Structures de type FCBA

Interprofession Fibois Occitanie

Hypothèses d'éléments facilitateurs ou bloquant de l'action

- Facilitateur : une demande en bois sec de plus en plus importante, des retours d'expériences nombreux sur le matériel de séchage
- Bloquant : un projet collectif à monter

Première étape pour mettre en place cette action (exemple : une réunion entre organisme, un recensement des études passées, une rencontre avec un organisme spécialisé...)?

- Une rencontre avec les CCI et l'interprofession.

Plan de financement :

| | Coût | Aides financières possibles |
|---------|--|------------------------------------|
| Phase 1 | Inclus dans l'animation des chartes forestières | |
| Phase 2 | 5000 euros si programme ambitieux de la visite avec formation | AAP 1.2 du PDR régional |
| Phase 3 | A recalculer selon la solution choisie après l'animation menée | Région à travers le Plan Montagne |