

Analyse économique des échanges sur la filière forêt / bois entre la Haute-Savoie, l'Ain et la Suisse Romande

*Diagnostic et pistes de travail pour un
renforcement des échanges transfrontaliers*



Réalisée pour le Conseil du Léman
Rédigée par le CEDOTEC et le Pôle Excellence Bois
Juin 2018



Préambule

Le Conseil du Léman est une instance franco-suisse de coopération transfrontalière. Créé en 1987, il réunit les Départements de l'Ain, de la Haute- Savoie, et les cantons suisses de Genève, Vaud et du Valais. Les États français et suisse ont un statut d'observateur, tout comme la Région Auvergne Rhône-Alpes (depuis 2010). Lieu de dialogue privilégié dans un bassin de vie de 2,8 millions d'habitants, il est un instrument de concertation visant à promouvoir les relations transfrontalières et à initier des projets communs de coopération. Son objectif est double : favoriser l'émergence d'une identité lémanique forte et favoriser la coopération dans ses aspects économiques, sociaux, culturels, infrastructurels et contribuer au développement et à l'aménagement concerté du bassin lémanique

La présente étude a été financée par le Conseil du Léman.

But de l'étude

La filière bois française et suisse, au regard des ressources naturelles forestières disponibles à l'échelle nationale et régionale, représente une opportunité de développement économique de taille. La forêt représente une richesse naturelle à exploiter en adéquation avec les objectifs de développement et d'exploitation durable des ressources. Un des paradoxes de la filière bois réside dans le fait que la ressource forestière française et suisse est disponible et croissante mais présente un potentiel sous-exploité.

Les forêts suisses romandes, haut-savoyardes et de l'Ain partagent des spécificités communes :

- Des forêts majoritairement de montagne couvrant largement le territoire mais difficile d'accès, ce qui impacte négativement les coûts d'exploitation.
- Des exploitations essentiellement de résineux. L'exploitation des feuillus est un thème d'actualité (réchauffement climatique, économie circulaire) mais reste marginale sauf dans le département de l'Ain.

Le bois connaît actuellement un important développement des deux côtés de la frontière tant pour le bois construction que le bois énergie. Par contre, l'exploitation forestière ne bénéficie pas dans la même proportion de cette dynamique, restreinte par une forte importation (pays de l'est, Allemagne). Des relations existent entre les entreprises suisses et françaises de la filière bois mais restent limitées.

Dans ces conditions, des questions apparaissent inévitablement :

- Quelles sont les relations existantes ? Sur quels marchés ?
- Quels sont les freins et les opportunités à l'accroissement de ces relations ?
- Comment les « institutionnels » encouragent actuellement les relations entre les entreprises des deux côtés de la frontière?
- Quelles pistes de travail pour un renforcement des échanges ?

La présente étude, qui se base principalement sur une enquête effectuée auprès de chefs d'entreprise et de responsables de service dans les institutions, est à considérer comme un premier état de situation – par définition momentané – des relations existantes et des premières pistes de travail pour encourager le développement des échanges entre les deux pays.

Sommaire

I. Les échanges économiques transfrontaliers	p. 4
a. Données de cadrage	p. 4
Ressources forestières	p. 4
Récolte forestière	p. 4
Sciage	p. 5
Les entreprises	p. 5
Les projets de coopération	p. 7
b. Les activités, points forts, freins, opportunités: le point de vue des chefs d'entreprises	p. 9
c. Les activités des institutionnels pour favoriser les échanges	p. 16
II. Quelles pistes de travail pour un renforcement des échanges	p. 18
Conclusion	p. 19
Annexes	p. 19
Annexe 1 : liste des interviews France et Suisse	p. 20
Annexe 2: questionnaire entreprise	p. 21
Annexe 3 : questionnaire «institutionnels»	p. 22

I. Les échanges économiques transfrontaliers

a. Données de cadrage

Ressources forestières

La forêt de Haute-Savoie se caractérise par une part de forêt privée proche des 70%. Cette répartition est identique dans l'Ain. Dans ces forêts, le fort morcellement rend l'exploitation plus difficile car il est nécessaire de faire coopérer plusieurs propriétaires pour que le chantier forestier soit rentable et permette une sortie des bois (droit de passage, routes et dessertes forestières qui impactent plusieurs parcelles...). À l'inverse, la proportion de forêt privée dans les cantons de GE, VD et VS s'établit à 22%. Les forêts des cantons GE, VD et VS sont plus denses que la forêt de Haute-Savoie, 374 m³/ha contre 256 m³/ha.

Sources 74 et 01	Sources GE+VD+VS	Indicateur	Haute-Savoie	GE+VD+VS	Ain
INSEE 2013	OFEV Annuaire la Forêt et le Bois 2016 Source internet	Surface (km ²)	4 388	8 719	5 762
		Nombre d'habitants	770 000	1 570 000	620 000
IGN 2014	OFEV Annuaire la Forêt et le Bois 2016	Surface de forêts (ha)	180 000	239 000	201 000
		% forêt/surface totale	41%	27%	35%
		Surface de forêts (ha)/habitant	0,23	0,15	0,32
		% forêts privées	72%	22%	70%
		% forêts publiques	28%	78%	30%
		Surface de forêts de production (ha)	152 000	149 009	190 000
		Forêts de production/ total	84%	62%	95%
		Volume total sur pied (m ³)	46 000 000	89 400 000	38 000 000
		Densité moyenne (m ³ /ha)	256	374	189
		Epicéa (% vol. sur pied)	46%	43,7%	21%
		Sapin (% vol. sur pied)	13%	14,9%	16%
		Pin sylvestre (% vol. sur pied)	ns	2,7%	3%
		Douglas (% vol. sur pied)	ns	ns	ns
		Autres résineux (% vol. sur pied)	1%	6,60%	ns
		Hêtre (% vol. sur pied)	17%	18,1%	13%
		Chêne (% vol. sur pied)	4%	1,9%	12%
		Châtaignier (% vol. sur pied)	0%	1,3%	3%
Frêne (% vol. sur pied)	6%	4,1%	5%		
Autres feuillus (% vol. sur pied)	13%	6,7%	27%		

Récolte forestière

La totalité des grumes récoltées est issue de la gestion durable dans les cantons de GE, VD et VS. En revanche, cette proportion en Haute-Savoie est seulement de 40%. Il existe une similitude concernant les essences récoltées avec une prédominance des conifères. L'est du département de l'Ain, zone de plaine, se distingue avec une récolte non négligeable de feuillus.

Sources 74 et 01	Sources GE+VD+VS	Indicateur	Haute-Savoie	GE+VD+VS	Ain
Agreste enquête exploitations forestières 2014	OFEV Annuaire la Forêt et le Bois 2016	Volumes récoltés (m³ bois ronds au lieu de récolte)			
		Grumes total	219 812	285 722	309 830
		dont gestion durable	87 753	285 722	173 864
		dont grumes exportées	s	/	3 402
		Grumes Feuillus	1 557	13 175	77 119
		Grumes Conifères	218 255	272 547	232 711
		Bois industrie Trituration	1 095	54 351	38 924
		Bois Industrie Autres	-	4 512	4 758
		Bois énergie	42 803	218 717	61 886
		Total récolte de bois	263 711	508 951	415 398
		Total dont bois certifié (FSC ou PEFC)	94 881	*	214 570
		Total dont exporté	s	/	6 815

Sciage

Sources 74 et 01	Sources GE+VD+VS	Indicateur	Haute-Savoie	GE+VD+VS	Ain
Agrete enquête exploitations forestières 2014		Volumes sciés (en m3 bois sciage)		/	
		Sciages feuillus	s		40 192
		dont chêne	s		29 200
		dont hêtre	s		2 887
		Sciage conifères	s		275 310
		dont épicéa et sapin	154 923		243 114
		dont douglas	790		27 232
		dont pin sylvestre	s		s
		Sciages total	157 315		315 502
		dont gestion durable	40 167		99 910
		dont séchés artificiellement	13 591		28 842
Atlas BE PEB 2015		Consommation de bois décheté (en tonnes)	47 296		
		Consommation de bois bûche (en tonnes)	250 000		
		Production de bois décheté (en tonnes)	7 000		
		Organismes de formation	12		

/ pas de statistique
s : secret statistique

Les entreprises

EXPLOITATION FORESTIÈRE - 1ère TRANSFORMATION

DÉFINITION

Exploitation forestière : Regroupe les entreprises de travaux forestiers qui interviennent pour la récolte du bois (bûcheron, débardeur et transporteur)

1ère transformation: Regroupe les entreprises de sciage, de rabotage et d'imprégnation du bois.

Indicateurs	74	GE+VD+VS	01
Nombre d'établissement	277	181	258
Effectif salarié	579	888	758

Sources FR : INSEE CLAP 2014

Source CH: Exploitation : AREF, forestière, Forêt VS et statistiques, partiellement par estimation 1ère transf. IBSR, partiellement par estimation

En Haute-Savoie :

Auparavant l'exploitation forestière était réalisée par les scieries, avant qu'elles n'externalisent ces prestations. Par conséquent, il y a une très forte proportion de micro-entreprises sans salarié, ce qui génère une certaine fragilité de ces entreprises. L'ASsociation Des Entreprises de travaux Forestiers des Savoie (ASDEFS) regroupe environ 70 membres. L'ASDEFS est un réseau d'échanges et de services destiné aux entreprises. Elle joue également un rôle de représentation auprès des instances départementales et régionales.

Les scieurs de Haute-Savoie transforment très majoritairement des bois résineux.

Le secteur est très hétérogène : En 2016, les 5 plus importantes entreprises transforment environ 60% du volume de bois. Un groupement des scieurs des Savoie vient de se créer, résultant de la fusion entre les syndicats des scieurs de Savoie et de la Haute-Savoie, assez peu actifs. Toutefois, 9 scieurs se sont regroupés au sein de l'association Bois Qualité Savoie avec comme objectif de développer une offre de produits en local sur le territoire.

Dans l'Ain

À l'origine, bûcheronnage et débardage étaient réalisés par les scieries. Ces dernières ont par la suite externalisé ces activités et ainsi incité leurs salariés à s'installer à leur propre compte. Cette mutation s'est traduite par la création de très petites unités de production : 92% n'ont pas de salarié.

L'Ain compte une trentaine de scieries dont 3 unités produisant plus de 80 000 m³ chacune de bois sciés. On dénombre également une dizaine de scieries dont la capacité est supérieure à 6 000 m³.

L'Ain se démarque par son importante activité de sciage et par la taille moyenne de ses scieries (11 000 m³ /an soit 2 fois la moyenne nationale). Les scieries de l'Ain ont développé des produits à plus forte valeur ajoutée : sciages poncés, rabotés ou aboutés. La majorité des scieries de l'Ain sont certifiées PEFC et labellisées Marquage CE.

Dans les cantons GE-VD -VS:

L'exploitation forestière est assurée essentiellement par des équipes des triages forestiers publiques dans le canton du Valais, alors que ce sont les entreprises privées et les structures publiques qui se partagent l'activité sur le canton de Vaud. La forte proportion de propriétaires publics permet d'assurer l'investissement malgré la conjoncture difficile et les entreprises compensent l'aspect saisonnier de la récolte du bois par les travaux de soins, jeunes peuplements et d'entretien des chemins forestiers. Les entreprises privées sont réunies au sein de l'association romande des entrepreneurs forestiers (AREF).

Les scieurs de l'arc lémanique transforment essentiellement du bois de résineux. On compte une scierie d'envergure nationale qui exporte également une part importante de sa production. Pour les autres, l'activité se concentre majoritairement sur le marché régional.

Acte de bâtir

DÉFINITION

Regroupe les établissements de menuiserie, charpente, agenceurs, fabricants de cuisine, les fabricants de meuble et les négoce.

Indicateurs	74	GE+VD+VS	01
Nombre d'établissement	2321	1374	1177
Effectif salarié	6064	8580	3804

Sources FR : (INSEE CLAP 2014 hors promoteurs et architectes)

Source CH: Associations cantonales et FRECEM

En Haute-Savoie :

Construction :

Ce maillon de la filière est le plus important car il représente le principal débouché du bois haut-savoyard. Néanmoins, le bois local se trouve en concurrence avec des bois techniques (lamellé-collé, bois abouté) très souvent importés.

Les entreprises sont regroupées soit au sein du Pôle Excellence Bois soit au sein des sections bois des organismes professionnels (CAPEB ou BTP).

La part de marché du bois dans la construction est de 33%.

Agencement :

Maillon très hétérogène composé majoritairement de TPE. Utilise très peu de bois massif mais quasi exclusivement du panneau (MDF, mélaminé...).

Les entreprises sont regroupées au sein des syndicats de l'ameublement (Ameublement Français ou UNAMA).

Dans l'Ain

Construction :

Dans l'Ain, environ 10 % des constructions nouvelles se font en bois, avec de très belles réalisations.

La demande en construction bois est en pleine croissance. Après avoir accusé un certain retard, l'Ain développe et structure son offre liée à la construction bois. L'activité reste stable malgré la crise dans le secteur du bâtiment, grâce aux travaux de rénovation, agrandissement ou surélévation. La construction bois permet d'associer des savoir-faire locaux et de l'innovation technologique, commerciale et organisationnelle au sein des entreprises.

Agencement :

Dans l'Ain un peu plus de 150 entreprises travaillent sur ce secteur de la fabrication de meubles, panneaux, parquets, charpentes, avec pour certaines d'entre elles, une renommée internationale. Une entreprise locale emploie plusieurs centaines de salariés. De nombreux indicateurs sont à des niveaux critiques dans cette branche d'activité (baisse de chiffres d'affaire, perte de rentabilité) mais le savoir-faire et la qualité de la fabrication devront permettre à ces entreprises de s'imposer sur le marché aussi bien français qu'à l'export. 565 entreprises de charpente et de menuiserie réparties sur tout le territoire fabriquent ou posent des éléments pour le bâtiment. Cinq entreprises de taille importante se sont spécialisées, soit dans la fabrication de portes ou fenêtres, d'escaliers, ou bien encore de cercueils pour certaines. Elles exportent une grande partie de leur fabrication.

Dans les cantons GE-VD -VS:

Les entreprises de menuiserie et charpenterie sont des PME actives essentiellement au niveau régional.

Pour les charpenteries, 3 secteurs d'activité se distinguent:

- les travaux traditionnels (toitures),
- Les travaux de rénovation (en augmentation),
- La construction préfabriquée d'ossatures bois (en constante évolution).

Les entreprises de menuiserie et d'aménagement intérieur ne sont plus centrées sur le matériau bois. Elles sont actives dans les constructions neuves et la rénovation. Pour l'aménagement, les réalisations haut de gamme permettent une activité à l'étranger. Certains secteurs, comme la production de fenêtres par exemple, subissent à la fois une forte concurrence de l'étranger (importation, délocalisation) et de produits concurrents (PVC, alu).

Les entreprises de menuiserie et charpenterie sont regroupées au sein d'associations cantonales (GGMB et ACM pour Genève, FVE pour Vaud et AVEMEC pour le Valais) et de la Fédération Romande des Entreprises de Charpenterie, d'Ébénisterie et de Menuiserie (FRECEM).

Les projets de coopération (2007 – aujourd’hui)

Dans le cadre de la coopération transfrontalière, quatre projets ont obtenu un financement européen au travers des fonds FEDER Interreg France Suisse. Trois sont terminés et un est en cours. Parmi les trois projets terminés, deux portaient sur la forêt et un sur la valorisation des bois jurassiens avec le développement d’une AOC. Le projet en cours porte sur la promotion du débardage par câble.

ALPEAU / ONF Agence Haute-Savoie – Université de Neuchâtel et Centre d’hydrogéologie Chyn

Permettre de définir des méthodes optimales de coopération entre les collectivités en charge de l’approvisionnement en eau potable et les acteurs forestiers en vue d’une préservation durable de la ressource en eau potable. Le projet se propose de consolider et pérenniser, dans les zones périalpines franco-suisse, le rôle protecteur de la forêt pour la préservation durable de la ressource en eau potable en améliorant la perception du grand public, de la communauté scientifique et des responsables des politiques publiques de l’eau et des forêts.

Coût total éligible: 1 485 136 euros (2 450 476 francs suisses) dont 612 900 euros de FEDER, 200 000 francs suisses de fonds fédéraux

FORMICABLE (en cours) / Pôle Excellence Bois - Association câblage suisse romande

Promouvoir le câblage pour l’exploitation forestière et former la main d’œuvre à cette technique, permettant d’extraire le bois coupé des parcelles forestières en limitant les impacts sur le sol et facilitant également l’exploitation du bois sur forte pente. Ce projet s’inscrit dans une démarche de gestion durable des forêts protectrices de part et d’autre de la frontière et vise à apporter une offre de formation commune pour un public cible franco-suisse.



Coût total éligible: 1 304 503 euros (1 421 908 francs suisses) dont 761 614 euros de FEDER, 102 505 francs suisses de fonds fédéraux et 65 000 francs suisses de fonds cantonaux

AOC BOIS DU JURA / ADIB Franche-Comté – Association suisse pour l’AOC « Bois du Jura »

Cultivé avec des pratiques séculaires, toujours récolté et souvent transformé par des artisans du terroir, le bois présente de nombreuses similitudes avec les denrées alimentaires, ce qui lui permet de revendiquer légitimement l’appellation d’origine contrôlée. À la suite d’INTERREG III, ce projet a pour objet la réalisation d’études et d’expertises, en vue de la création d’une AOC « Bois du Jura » dans la perspective d’un renforcement de la filière forestière des bois résineux de l’Arc jurassien. Ces études passent par la détermination de méthodes de contrôles de la tracabilité, le marquage des produits et la communication auprès des professionnels. Le projet soutient en outre les travaux et les discussions engagées avec les instances officielles compétentes (INAO en France, AFAG en Suisse) pour aménager le projet de cahier des charges du produit, et pour faire aboutir les procédures de reconnaissance en AOC.

Coût total éligible: 156 831 euros (235 000 francs suisses) dont 48 559 euros de FEDER, 22 600 francs suisses de fonds fédéraux.

FORÊTS DE PROTECTION / ONF Agence de Haute-Savoie – Canton du Valais Département des transports, de l’équipement et de l’environnement

Mettre en place une véritable recherche appliquée dans le domaine de la sylviculture au regard de l’enjeu de protection contre les dangers naturels en intégrant l’ensemble des phases recherche, développement, formation, et retour d’expérience. Il s’agit de favoriser une mise en réseau entre les différents acteurs de la filière et les collectivités territoriales en vue d’une généralisation des bonnes pratiques de gestion en forêts de montagne.

Coût total éligible: 2 290 431 euros (6 476 690 francs suisses) dont 1 244 833 euros de FEDER, 120 000 francs suisses de fonds fédéraux

b. Activités, Points forts, freins, opportunités : le point de vue des chefs d'entreprises

Les constats et enseignements évoqués dans cette partie sont issus de l'analyse de 32 interviews de dirigeants d'entreprise réalisées avec un questionnaire commun (cf.annexe 1)

Il existe des échanges principalement commerciaux entre les deux pays. Les volumes échangés sont en baisse pour les entreprises. Les échanges entre les deux pays concernent principalement l'achat et la vente de produits, mais aussi des activités de sous-traitance et d'étude.

L'exploitation forestière et la 1ère transformation

Avant la forte hausse du franc suisse, des échanges importants existaient entre la France et la Suisse romande. Ces relations concernaient aussi bien la vente que l'achat. Les scieurs et les exploitants forestiers de l'Ain et de la Haute-Savoie achetaient des grumes aux propriétaires suisses et les scieurs et grossistes vendaient des bois transformés.

Points Forts du marché suisse pour les entreprises françaises	Points Forts du marché français pour les entreprises suisses
Tri des bois qualitatif Travail très professionnel avec des garanties et délais de paiement respectés	Relation de confiance et bonne réputation, généralement pas de problème de paiement (vente bois). Possibilité de livrer un assortiment pas vendu en CH (sapin blanc, gros bois).

Les entreprises françaises affectionnent particulièrement la qualité des bois, la qualité du tri et le professionnalisme des entreprises suisses. Des relations de confiance se sont créées avec la multiplication des échanges. La France est un débouché pour les exploitants et scieurs suisses sur des lots non vendus en local.



Freins et risques perçus du marché suisse pour les entreprises françaises	Freins et risques perçus du marché français pour les entreprises suisses
<p>Taux de change défavorable à l'achat</p> <p>Formalités douanières complexes même si ça s'améliore avec la récurrence des échanges</p> <p>Baisse des subventions sur les forêts suisses donc obligation pour eux d'être plus rentable donc hausse des prix qui est aggravée par le taux de change</p> <p>Préférence nationale qui rend l'accès aux marchés pour les ETF et les produits transformés plus compliqué.</p> <p>Dans le canton de Genève, achat de bois transformé standard ce qui pénalise les scieurs de 74 comparativement aux scieurs allemands ou autrichiens</p> <p>Réglementation différente sur le transport mais aussi avec les engins de débardage</p> <p>La forêt suisse souffre des difficultés de la filière. Peu de scieries en Suisse. Risque que la filière perde petit à petit la qualité du travail et la qualité des produits qui la caractérise</p> <p>Les coûts en CH et le franc fort sont unanimement cités. Le coût des transports (limités à 40T et prix CH) sont également un frein important.</p>	<p>Passages en douanes variables d'une région à l'autre (transitaires obligatoires à Bardonnex et St-Gingolf par ex.)</p> <p>Instabilité du système politico-économique (à chaque changement de présidence).</p>

Le taux de change, la réglementation et les formalités douanières pénalisent fortement les échanges malgré des intérêts réciproques. Très souvent citée par les entreprises françaises, la préférence nationale des entreprises suisses rend l'accès au marché compliqué.

Opportunités / Conjoncture future du marché suisse pour les entreprises françaises	Opportunités / Conjoncture Future marché français pour les entreprises suisses
<p>Des procédures douanières de plus en plus simplifiées avec des déclarations par internet</p> <p>À court terme le taux de change défavorable et l'incertitude lié à ce taux bloque les achats.</p> <p>Vente de produits transformés : Opportunités sur du débit sur liste</p> <p>Concernant le transport, opportunités car volumes pas énormes mais réguliers avec des contrats à long terme</p>	<p>Reprise amorcée, mais lente (vente bois).</p> <p>Cependant fortement lié à l'évolution franc suisse.</p> <p>Augmentation de la vente directe (grossiste).</p>

Malgré les freins cités ci-dessus, il existe de réelles opportunités, de business notamment pour les scieurs haut-savoyards sur du débit sur liste (sciage sur mesure). La simplification des formalités douanières (déclaration par internet) ont été perçues positivement par les entreprises permettant une réduction des contraintes administratives même s'il reste des choses à améliorer.

Relation avec institutionnels / stratégie de renforcement des entreprises françaises pour accéder au marché suisse	Relation avec institutionnels / stratégie de renforcement des entreprises Suisses pour accéder au marché français
<p>Lien exclusivement avec les douanes. Complexe mais tend à s'améliorer.</p> <p>Maintien des relations commerciales a minima dans l'attente d'une évolution de la conjoncture (aussi bien pour l'import que pour l'export). Embauche d'un courtier en Suisse pour vente de produits transformés de qualité</p> <p>Réflexion pour achat de matériel de transport adapté à la réglementation et diversifier sa clientèle</p>	<p>Maintenir les rapports réguliers avec ONF par ex. (vente grume).</p> <p>Souhait: adoucir le cadre légal CH et supprimer les contraintes techniques au commerce (contraintes douanières).</p> <p>Viser la qualité et les produits «sur mesure» peu disponibles en France (culture des assortiments standardisés).</p>

Très peu de relation avec les institutionnels pour les aider à aborder les marchés transfrontaliers. Les entreprises haut-savoyardes et suisses maintiennent des relations avec leurs clients/fournisseurs au cas où le taux de change redevienne favorable. Les échanges ne se feront que sur des produits de qualité et différenciés (sur-mesure). Sur les produits standards, les entreprises ne sont pas compétitives, la concurrence des bois allemands et autrichiens étant trop forte.

Acte de bâtir

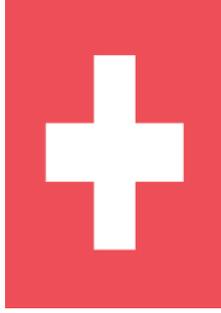
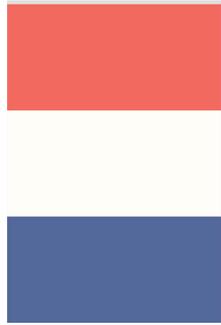
Après analyse des échanges entre les deux pays, les entreprises suisses achètent soit des produits bruts soit des produits finis en France. Après analyse des échanges entre les deux pays, les entreprises suisses achètent soit des produits bruts soit des produits finis en France. L'essence de bois achetée par les entreprises Suisse est principalement du chêne, tant sous forme de plot que de menuiserie complète, produit pas ou peu fabriqué dans l'Ain et en Haute-Savoie, mais importé via les ports français de la façade atlantique.

De l'autre côté, les entreprises haut-savoyardes achètent en suisse romande des produits semi-finis, principalement du panneau pour la construction et l'agencement.

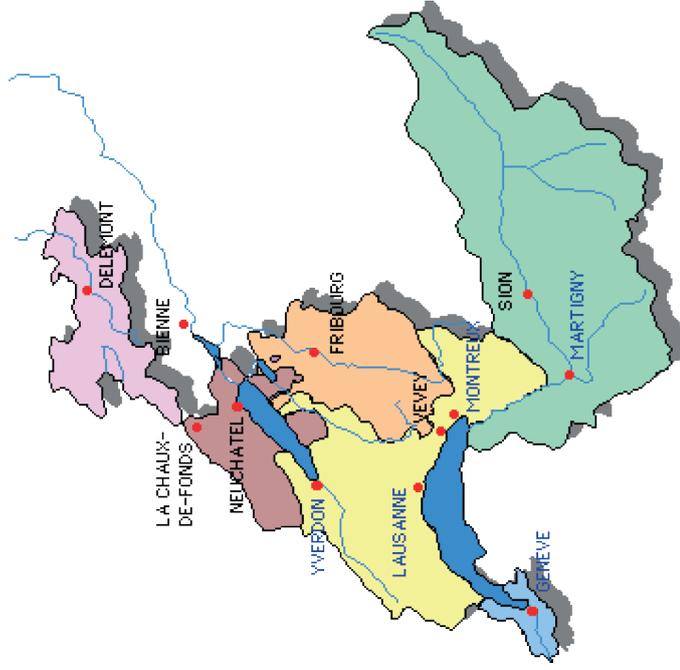
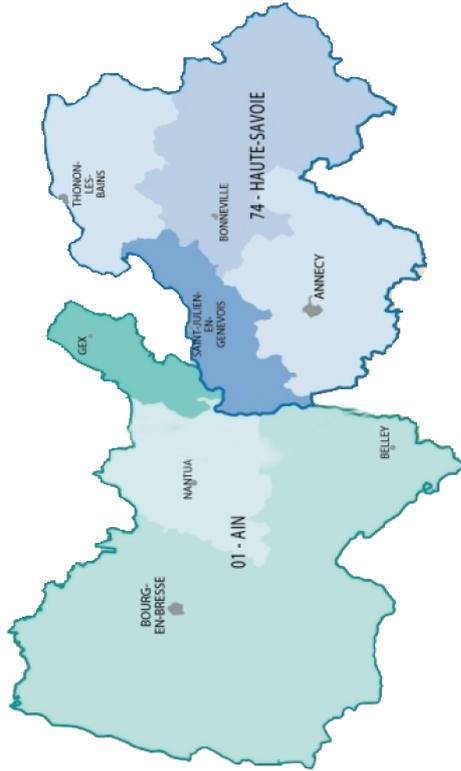
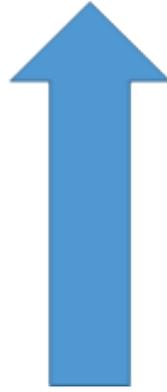
Pour les échanges de produits finis, ils se font dans les deux sens entre les pays, parmi les produits cités, la menuiserie, l'ossature bois, la charpente et le lamellé collé ressortent le plus souvent.

Concernant les prestations de pose, de montage ou d'étude d'ingénierie, bien que ce soit plutôt anecdotique, des échanges existent soit par de la sous-traitance soit avec des entreprises bi-localisées. Dans ces derniers cas, les prestations sont plus régulières dû fait de l'investissement consenti pour créer une filiale dans le pays voisin.

Synthèse des échanges commerciaux entre les intervenants de l'acte de bâtir



Produits Bruts :
Plot de Chêne et Bois exotique (import)
Produits Finis :
Menuiserie



Produits Finis :
Taille charpente et Mur ossature bois
Prestations :
Études et Ingénieries



Produits Semi-finis :
Panneau OSB / Panneau particule / Lamellé collé
Prestations :
Aménagement haut de gamme

Points forts des marchés

Points Forts du marché suisse pour les entreprises françaises	Points Forts du marché français pour les entreprises suisses
Culture d'entreprise générale, entreprise bien structurée, consortium d'entreprises Marché technique, travail qualitatif, rigueur dans le travail Enveloppe budgétaire importante allouée sur les projets Les chantiers sont conséquents, les volumes mis en œuvre importants, Proximité géographique	Fort potentiel de marché dû à la pénurie de logement Orientation du marché vers les projets portés par une entreprise générale Développement du BIM favorable à la construction bois Augmentation de demande de produits spécifiques et individualisés

Du point de vue de la Suisse, le point fort du marché Français est qu'il est dynamique sur le logement, et que les attentes des clients tendent à correspondre de plus en plus à ce qui est réalisé sur le marché Suisse :

- le développement des marchés pour des entreprises générales
- l'augmentation de la demande de produit spécifique.

Côté français, le marché suisse possède une bonne image de structuration et de qualité de travail. Il ressort aussi que les projets en Suisse sont souvent importants et bien dimensionnés financièrement, ce qui leur donne une attractivité supplémentaire.

Au final, certaines entreprises suisses sont déjà en avance sur les évolutions en cours du marché français et aurait un avantage concurrentiel à l'exploiter. Côté français, les entreprises pourraient s'inspirer de la structuration des entreprises suisses (entreprise générale, consortium) pour gagner en compétitivité et en qualité de travail.

Plus généralement, le développement du BIM (Building Information Modeling) est favorable à la construction bois et devrait bénéficier aux entreprises des deux pays.

Freins des marchés

Freins et risques perçus du marché suisse pour les entreprises françaises	Freins et risques perçus du marché français pour les entreprises suisses
Taux de change défavorable et incertitude -> difficulté de réaliser des projets à long terme Méconnaissance des entreprises et de leur fonctionnement (culture, expérience, compétence, solvabilité). Réticence des entreprises suisses à travailler avec des entreprises françaises pour des questions juridiques, économiques et normatives. Protectionnisme et préférence nationale des maîtres d'ouvrage et des entreprises suisses Entreprises compétentes en Suisse d'où une difficulté pour se démarquer.	Coûts du travail et franc fort. Risque d'effet de mode avec les matériaux biosourcés et l'expérience des Immeubles à Grandes Hauteurs (IGH). Très compliqué de travailler en France : - normes, - garantie décennale Double imposition si ce sont des salariés français qui travaillent pour une entreprise suisse, en France.

Le frein le plus cité par les entreprises haut-savoyardes, c'est la fluctuation du taux de change qui pose problème notamment lorsqu'elles s'engagent sur des projets conséquents donc étalés sur plusieurs années. Pour les entreprises suisses romandes, c'est le coût de la main d'œuvre en suisse et le franc fort qui sont un frein à l'accroissement des échanges.

Le protectionnisme et la préférence nationale des maitres d'ouvrage limitent les possibilités pour les entreprises françaises de travailler sur le marché suisse. Les aspects normatifs et juridiques sont aussi des freins communs aux deux pays limitant de manière importante les échanges.

Opportunités / Conjoncture future du marché suisse pour les entreprises françaises	Opportunités / Conjoncture Future marché français pour les entreprises suisses
<p>Pas un besoin de se tourner vers le marché suisse dans un futur proche mais marché pas ignoré.</p> <p>Intérêt pour des partenariats / alliances ou développement de bi localisation pour pénétrer le marché suisse si une opportunité se présente.</p> <p>Intérêt à des collaborations sur des aspects technologies avec la suisse (ex : université).</p>	<p>Plutôt positive, forte demande bois en France</p> <p>Freinée par le franc fort.</p>

Les entreprises suisses voient une bonne conjoncture future et des opportunités sur le marché français, cette opportunité reste à relativiser tant que le franc sera fort.

Pour les entreprises françaises, le marché français est suffisamment porteur pour que le marché suisse ne soit pas une priorité. Cependant, les entreprises françaises semblent être en veille (plutôt veille passive). Plusieurs d'entre elles ont affiché un intérêt pour la création d'alliances et/ou de partenariats avec des structures suisses si des occasions se présentaient, que ce soit sur du commercial, du projet ou du développement.

Relation avec institutionnels / stratégie de renforcement des entreprises françaises pour accéder au marché suisse	Relation avec institutionnels / stratégie de renforcement des entreprises suisses pour accéder au marché français
<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'échange particulier, une veille sur les réalisations d'un MO suisse - À demandé une étude à Business France - Contact avec la cci pour de la formation, sans suite car pas adapté à la filière bois - Une prestation demandée de la CCI en 2012 mais pas donné de suite car manque de temps et de pertinence de la réponse - Notre organisme de certification iso 140001 est suisse 	<ul style="list-style-type: none"> - Double imposition des travailleurs français est une entrave. - Soutien de FMB (entreprises GE) par exemple pour l'obtention des garanties décennales fonctionne mais dispositif pas très connu. Besoin de plus communiquer. - De manière générale, le travail en France est devenu plus compliqué et mériterait une simplification, voire un soutien (à l'exportation).

En France les structures qui ont été citées par les entreprises par rapport au marché suisse sont les chambres de commerce et d'industrie (CCI), Business France (agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française). Les attentes des entreprises lors de ces précédents contacts concernaient la formation et la pénétration du marché suisse. Il ressort que souvent les contacts n'ont pas abouti par manque de pertinence de la réponse apportée, réponse peu ou pas adaptée aux entreprises du bois.

En Suisse, la Fédération Genevoise des Métiers du Bâtiment (FMB) est citée comme structure d'accompagnement des entreprises, avec un service permettant l'obtention des garanties décennales. Cependant, un effort de communication pour porter à connaissance ce service est attendu. Plus généralement, les entreprises relèvent que le travail en France est devenu plus compliqué et mériterait une simplification, voire un soutien financier à l'exportation.

Zoom sur une entreprise active sur le marché suisse

André Gervais – Dirigeant GLF Bois – Emballage - Viuz-en-Sallaz (74)

Quelle activité commerciale votre entreprise a-t-elle, actuellement, sur le marché suisse ?

Nous avons une activité conséquente avec la Suisse tout au long de l'année et depuis plusieurs années. Cela représente 20% de notre chiffre d'affaire (entre 1.5 et 1.8 M€ / an). Notre activité se fait aussi bien à la vente qu'à l'achat. Nous nous fournissons par exemple auprès d'une scierie suisse. Pour la partie vente, nous avons de nombreux clients suisses, de gros industriels, tous secteurs confondus (Parfumerie/carton/Labo pharma/Eaux minérales/Saint Gobain...)

Vos relations en Suisse sont-elles en hausse ou en baisse depuis 2 ans ?

L'activité est en légère hausse. Nous n'avons pas vraiment réussi à accrocher de nouveaux clients. Par contre sur 4 de nos plus gros clients nous montons en puissance chaque année depuis 2-3 ans, au détriment de nos concurrents. Le carnet de commande est bien rempli : 1 semi voire 2 semis partent tous les jours pour la Suisse. Mais le marché est loin d'être saturé. Il y a encore de bonnes marges de progression et nous avons volonté de développer encore.

Pour vous quels sont les points forts du marché suisse ?

Les clients suisses sont plus fidèles que les clients français. Par contre il n'y a pas droit à l'erreur. Il y a bien entendu la proximité. Il y a de gros marchés à prendre. Nous avons aujourd'hui de bonnes références, ça se sait et c'est essentiel pour aller conquérir de nouveaux clients. Il y a aussi une évolution intéressante pour nous : les acheteurs, en Suisse, sont de plus en plus des français.

Quels freins rencontrez-vous dans votre activité avec la Suisse ?

Ça reste toujours, à l'heure actuelle, compliqué de pénétrer le marché suisse au départ. Il nous a fallu en passer par une structure commerciale montée en Suisse pour démarcher les sociétés suisses. C'est un gros investissement mais c'est le prix qu'il faut payer.

Il y a une forme de « protectionnisme » et quelque part c'est « de bonne guerre ». Les démarches douanières restent un handicap, même s'il y a du mieux. Ce qui est certain, c'est que pour des petites quantités ça ne vaut absolument pas le coup de tenter l'expérience.

Il existe une taxe de transport en suisse qui ne se calcule pas au volume mais au km effectué en Suisse. Que ce soit un petit ou un gros camion, c'est pareil. Par contre, plus on va loin, plus c'est cher. Ça limite donc fortement la zone d'export depuis la France.

Quelle est votre stratégie pour maintenir et développer votre activité en suisse ?

Nous n'avons pas de stratégie particulière hormis celle de rester au TOP. Comme je vous l'ai dit, il n'y a pas droit à l'erreur. Nous avons arrêté notre structure commerciale sur Suisse (plus besoin et trop cher). Par contre, nous travaillons avec un transitaire au quotidien qui est sur place à Bardonnex. C'est indispensable et c'est un véritable partenaire. Nous serions très intéressés par une action commerciale d'envergure sur Suisse avec la CCI France-Suisse par exemple. Ce qu'il faut c'est arriver à faire venir, à intéresser des entreprises suisses...

c. Les activités des institutionnels pour favoriser les échanges

Plusieurs actions « collectives », communes franco-suissees sont organisées :

- Tables rondes
- Rencontres entre professionnels
- Édition de plaquettes
- Formation professionnelle

Le but est d'aider les entreprises à trouver des réponses aux problématiques qu'elles rencontrent dans leurs activités transfrontalières.

Beaucoup de choses se font via le Conseil du Léman, très actif, notamment à travers l'ULAM (Union Lémanique de l'Artisanat et des Métiers) et l'ULCC (Union Lémanique des Chambres de Commerces). Sous l'impulsion de Virginie DUBY-MULLER, il y a une très forte volonté impulsée d'aller au-delà des relations institutionnelles, de faire plus sur le volet économique.

Côté français, les structures motrices sont la Maison de l'Économie et du Développement à Annemasse, le Pôle Métropolitain Genevois français, les CCI 74, CCI 01 et CMA 74.

Côté suisse, les structures motrices sont la CCI Franco-suisse et la CCI Genève mais aussi :

- L'UVAM : l'Union Valaisanne des Arts et Métiers (Association Professionnelle pour le Valais)
- L'UAPG : l'Union des Associations Patronales Genevoises (membre de l'Union Patronale Suisse, c'est l'Association Professionnelle pour le Canton de Genève)
- La FPV : la Fédération Patronale Vaudoise (membre du Centre Patronal pour Vaud)
- La CVCI (Chambre Vaudoise de Commerce et d'Industrie)
- La Chambre Valaisanne de Commerce et d'Industrie
- La CCIIG (Chambre de Commerce, d'Industrie et des services de Genève)

Les actions se font aussi individuellement, entreprise par entreprise, tous secteurs confondus, sur des questions précises.

L'accompagnement se fait aussi bien pour des entreprises françaises que suisses. Ce sont toutefois en majorité des entreprises françaises qui sont accompagnées individuellement, principalement des TPE.

Peu de PME sont concernées car le niveau de conseil demandé est vite élevé et les demandes complexes, elles sont alors redirigées vers des experts.

À noter que peu d'entreprises du bois ont demandé à être accompagnées.

L'accompagnement porte la plus part du temps sur :

- Démarches règlementaires
- Le juridique et social (textes, normes)
- Les formalités, le passage en douane
- La fiscalité

L'offre de services/conseils se décline sous différentes formes :

- En collectif à travers des réunions d'informations et de sensibilisation, des séminaires transfrontaliers, des conventions d'affaire...
- En individuel à travers des RDV téléphoniques, des RDV physiques avec ou sans rendez-vous, la présence d'experts
- Des outils comme des sites internet, des fiches/plaquettes
- Un conseil privé/ des consultants si la demande est pointue

À noter qu'une convention d'affaires sur l'OUTDOOR a été réalisée en 2016. En 2017, elle a porté sur le BIOTECH-MEDTECH alors qu'il était évoqué de faire porter la convention sur la thématique du bois.

À creuser et faire en sorte de convaincre qu'en 2019, la convention d'affaires soit sur le bois. Le greentech et l'écoconstruction pourrait y être associé.

La vision du marché par les institutionnels (points forts, freins...) corrobore les constats qui ressortent des interviews réalisées auprès des chefs d'entreprise.



II. Quelles pistes de travail pour un renforcement des échanges ?

L'idée/l'objectif est d'encourager les échanges entre les entreprises de l'exploitation forestière, de la première transformation et de l'acte de bâtir.

Il ressort des interviews (surtout du côté français), une envie de collaborer plus avec le « pays voisin ». Toutefois, de nombreux freins limitent les échanges. À court terme, le PEB, FIBOIS AIN et le CEDOTEC souhaitent lever un des freins identifiés : une mauvaise connaissance mutuelle.

L'idée de départ était d'organiser des rencontres/visites avec la venue d'une délégation d'entreprises françaises en Suisse et vice-versa. Cela semble prématuré et cette idée est, pour le moment, laissée de côté.

Du 29 janvier au 2 février 2019 se tiendra la 1ère Édition de WOODRISE Genève-Jura-Léman-Mont-blanc, un événement pérenne ayant pour vocation de se tenir tous les deux ans à Genève.

Il s'agit de rencontres transfrontalières intercantionales et interdépartementales, couvrant, comme son nom l'indique la région Jura-Léman-Mont-blanc, sur l'avenir du bois et de la forêt décliné pendant 5 jours sur les thématiques suivantes :

1. Mardi 29 janvier La forêt - l'industrie du bois et le bois énergie
2. Mercredi 30 janvier - Construction bois
3. Jeudi 31 janvier - Formation & Innovation
4. Vendredi 1er février – Bois, bien-être et santé
5. Samedi 2 février (Journée grand public) : festive et ludique

Il est donc proposé de profiter de cet événement et de collaborer pour l'organisation du salon Woodrise qui aura lieu en 2019 à Genève. ***Cette manifestation est le cadre idéal pour organiser des rencontres, des échanges entre entreprises suisses et françaises.***

Au programme :

- Débats, expositions, conférences, tables rondes, speed-dating sur le capital forestier, le bois-énergie, le bois-construction, l'innovation et la formation, le bois santé et bien-être
- Dialogue sur les enjeux énergétiques et environnementaux, les métiers et les compétences, le développement des nouveaux usages du bois et de ses dérivés, le développement de nouveaux marchés, procédés et produits.

LE LIEU : Le Pavillon SICLI

Le pavillon Sicli est devenu, à Genève, le lieu cristallisant à la fois la réflexion, le travail, et les débats sur les enjeux architecturaux et le devenir de la Ville. Véritable espace de brassage d'idées ainsi que d'initiatives culturelles essentiellement liées à l'architecture, et plus généralement au devenir de l'homme et de la Cité, il fait figure de laboratoire artistique et urbain.

Il est idéalement situé au cœur du PAV- (projet Praille-Acacias-Vernets), un îlot industriel de 230 hectares en milieu urbain en pleine reconversion. Ce territoire longtemps en marge est aujourd'hui considéré comme l'un des espaces d'expansion urbaine les plus prometteurs.

Comment ne pas y voir le lieu idéal pour organiser WOODRISE Genève-Jura-Léman-Mont-blanc, à l'heure où le bois retrouve ses lettres de noblesse au sein des projets architecturaux les plus ambitieux et tandis qu'il figure comme réponse à nombre de problématiques environnementales contemporaines ?

LE PUBLIC CIBLE

Acteurs amont/ aval de la filière bois
Concepteurs (architectes/ bureaux d'études, etc...)
Donneurs d'ordres publics et privés
Investisseurs
Étudiants
Politiques
Presse/ médias

LES TERRITOIRES CONCERNÉS

Suisse romande
Départements français (Savoie/ Haute Savoie/ Ain/ Jura)
Réseau Woodrise alliance (international)

Conclusion

D'intéressants constats ressortent de cette première partie d'étude.

- Des relations existent à une moindre échelle fortement influencées par les aspects monétaires propres aux deux pays
- Un intérêt latent à intensifier ces relations est constaté, qui demande à être activé
- Un besoin de rencontres entre partenaires de la filière bois pour lever des a priori encore très présents est identifié.
- Parmi les freins perçus, les cadres réglementaires et normatifs constituent des entraves administratives au commerce dont l'impact négatif est fortement ressenti.

L'objectif pour poursuivre cette collaboration est clairement de travailler à un renforcement des échanges entre les entreprises des deux pays.

Une meilleure connaissance mutuelle est une première étape indispensable avant d'envisager d'aller plus loin.

Annexe 2

Questionnaire « Entreprises »

1. Actuellement, avez-vous des relations avec le marché suisse (ou le marché français) ?

Avec des fournisseurs

Avec des clients

Avec des prospects

Indicateurs à demander en fonction de la réponse :

- Volume, nombre de chantiers (ou projets ...)

- % CA réalisé en Suisse (ou en France) ?

- Type de bois ?

- Type de produits ?

2. Vos relations en Suisse (ou en France) sont-elles en hausse ou en baisse depuis 2 ans ?

3. Votre carnet de commande en Suisse (ou en France) est –il bien rempli pour les mois à venir ?

4. Sur le marché suisse (ou marché français) quels sont pour vous les :

Points forts

Opportunités

Freins perçus

Risques

Conjoncture future

5. Quelles stratégies (ou pistes) avez-vous pour renforcer votre présence sur le marché suisse (ou marché français) ?

6. Quels échanges avez-vous avec les institutionnels pour aborder le marché Suisse (ou marché français) ?

7. Quels types de soutien/échange aimeriez-vous à l'avenir pour faciliter vos relations avec le marché suisse (ou le marché français) ?

Ex : sourcing des fournisseurs...

Annexe 3

Questionnaire « Institutionnels »

1. Actuellement, quels types de relation avez-vous avec la Suisse (institutionnels ou entreprises) ?
2. Vos relations en Suisse (ou en France) sont-elles en hausse ou en baisse depuis 2 ans ?
3. Accompagnez-vous des entreprises françaises ou suisses (plus spécifiquement entreprise filière bois) intéressé par le marché frontalier ?
4. Sur quels types de demande intervenez-vous ?
5. Quelle offre de services proposez-vous ?
6. Sur le marché suisse (ou marché français) quels sont pour les entreprises que vous accompagnez :

Points forts

Opportunités

Freins perçus

Risques

Conjoncture future

7. Quelles stratégies (ou pistes ou services) avez-vous pour renforcer votre accompagnement auprès des entreprises souhaitant s'implanter sur le marché frontalier ?
8. Question ouverte