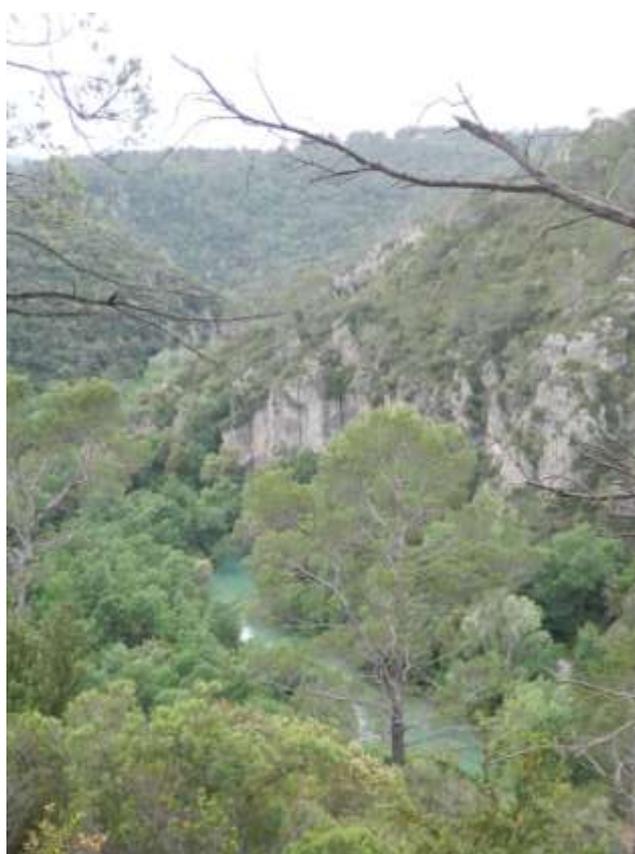


Comment développer la commercialisation de bois de chauffage en circuit de proximité en région méditerranéenne ?



Mémoire de fin d'études

Illustration de couverture : Forêt privée de Correns (83), peuplement de mélange de Pin d'Alep et de Pin Maritime. (Photographie - C. Penpoul)

Comment développer la commercialisation de bois de chauffage en circuit de proximité en région méditerranéenne ?

Mémoire de fin d'études

PENPOUL Carole
20^e promotion
2009 – 2013

Septembre 2013

FICHE SIGNALÉTIQUE D'UN TRAVAIL D'ÉLÈVE DE LA FIF

Formation des ingénieurs forestiers d'AgroParisTech-ENGREF	TRAVAUX D'ÉLÈVES
TITRE : Comment développer la commercialisation de bois de chauffage en circuit de proximité en région méditerranéenne ?	Mots clés : région méditerranéenne, bois bûche, consommation locale, circuit de proximité, forêt privée, gestion durable, outils
AUTEUR(S) : Carole Penpoul	Promotion : FIF 20
Caractéristiques : 1 volume ; 59 pages ; 38 figures ; 0 annexes ; 0 carte ; bibliographie.	

CADRE DU TRAVAIL

ORGANISME PILOTE OU CONTRACTANT : Centre Régional de la Propriété Forestière (CRPF) de Provence-Alpes-Côte d'Azur		
Nom du responsable : Marie Gautier Fonction : Ingénieur forestier CRPF, Chargée de mission forêt		
Nom du correspondant ENGREF (pour un stage long) : Eric Lacombe		
Tronc commun <input type="checkbox"/> Option <input type="checkbox"/> D. d'approfondissement <input type="checkbox"/>	Stage en entreprise <input type="checkbox"/> Stage à l'étranger <input type="checkbox"/> Stage fin d'études <input checked="" type="checkbox"/>	Autre <input type="checkbox"/> Date de remise : Septembre 2013

SUITE À DONNER (réservé au service des études)

- Consultable et diffusable
- Confidentiel de façon permanente
- Confidentiel jusqu'au / / , puis diffusable

Résumé

Cette étude vise à développer la vente de bois bûche en circuit de proximité. Il s'agit de mettre en place des moyens favorisant la commercialisation de produits locaux, provenant de forêts gérées durablement et impliquant au maximum les acteurs locaux. Le travail a été mené en contexte méditerranéen au CRPF du Var (Centre Régional de la Propriété Forestière) avec pour point d'appui la commune de Correns (83). Des enquêtes menées auprès des consommateurs de bois et des propriétaires forestiers privés ont abouti à la création d'outils permettant de mettre en place un circuit de proximité bois bûche.

Summary

The aim of this study is to develop a local market for fire wood (especially logs). For that, tools are setting up to promote local products commercialisation, coming from sustainably managed forests and involving local actors as more as possible. The work happened in Mediterranean context, in CRPF Var (Forest ownership regional center) and it is based on a municipality named Correns. Wood's Consumers and private forest owner surveys have resulted in the creation of tools to set up a local fire wood network.

Remerciements

Je tiens à remercier tout d'abord ma maître de stage, Marie Gautier, pour son encadrement, sa disponibilité et sa bonne humeur.

Je remercie également toute l'équipe du CRPF du Var, Bernard Cabannes, Jean-Marc Corti, Stéphane Nalin et Sandra Arnaud, pour leurs nombreux et indispensables conseils et pour la bonne ambiance qu'ils font régner dans la maison de la forêt.

Un grand merci à toute l'équipe de Correns 21, sans qui ce stage n'aurait pas eu lieu. Je tiens à remercier particulièrement Jacques Vincent, président de Correns 21 et Dominique Rombaut, responsable du projet forêt à Correns 21.

Merci aux exploitants que j'ai pu rencontrer, Vincent Cavalier, David Allard, Gilles Guisianno et Julien Bietrix, pour m'avoir accordé un peu de temps dans leur emploi du temps chargé.

Mes remerciements également aux membres d'Alliance Provence, qui m'ont donné de nombreux conseils concernant les circuits de proximité.

Merci à Eric Lacombe, pour son suivi pédagogique.

Merci à Nicolas Luigi pour avoir accepté d'assister à ma soutenance de stage ainsi que pour les informations fournies au cours de ce stage.

Merci à Jérôme Boléa, technicien à la coopérative Provence-Forêt, pour m'avoir donné de nombreux renseignements indispensables à la réalisation de ce rapport.

Je tiens également à remercier Philippe Deuffic et Nicolas Rondeau, pour leurs avis d'expert sur les enquêtes et leurs conseils juridiques.

Table des matières

REMERCIEMENTS.....	1
TABLE DES MATIERES.....	2
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	4
INDEXE ALPHABETIQUE DES ABREVIATIONS.....	5
INTRODUCTION.....	6
<u>PARTIE 1 : ANALYSE DU CONTEXTE DE L'ETUDE ET REFLEXIONS PREALABLES.....</u>	7
1 LE CONTEXTE FORESTIER MEDITERRANEEN	7
2 LA FILIERE BOIS EN REGION PACA.....	9
2.1 TOUR D'HORIZON DES DEBOUCHES EXISTANTS POUR LE BOIS EN REGION PACA	9
2.2 LES EXPLOITATIONS FORESTIERES ET UNITES DE TRANSFORMATION EN REGION PACA	10
3 LA GESTION FORESTIERE EN PACA	10
3.1 LA GESTION DES FORETS PRIVEES	10
3.2 GESTION DURABLE ET CERTIFIEE	10
4 ENJEUX ET JUSTIFICATION DU SUJET DE STAGE.....	11
5 DEMARCHE ET METHODOLOGIE.....	11
5.1 QUELQUES DEFINITIONS	11
5.2 S'INSPIRER DES EXEMPLES DEJA EXISTANTS.....	12
<u>PARTIE 2 : ETAT DES LIEUX DES DEMANDES ET DES CONTRAINTES AU NIVEAU DE CHAQUE MAILLON DE LA CHAINE BOIS BUCHE.....</u>	15
1 ENQUETE AUPRES DES UTILISATEURS DE BOIS DE CHAUFFAGE.....	15
1.1 RESULTATS DE L'ENQUETE	16
1.2 BILAN DES DEMANDES ET DES CONTRAINTES ENGENDREES PAR CES DEMANDES CHEZ LES CONSOUMMATEURS DE BOIS DE CHAUFFAGE.....	19
2 LES PROPRIETAIRES FORESTIERS, DETENTEURS DE LA RESSOURCE.....	20
2.1 UNE PREMIERE APPROCHE DE LA DEMANDE DES PROPRIETAIRES FORESTIERS VIA LA COMPILATION D'ENQUETES.....	20
2.2 BILAN DES DEMANDES ET DES CONTRAINTES QU'ELLES ENGENDRENT CHEZ LES PROPRIETAIRES FORESTIERS	23
3 LE LIEN ENTRE PROPRIETAIRES ET CONSOUMMATEURS : L'EXPLOITANT FORESTIER OU LE NEGOCIANT	23
3.1 LES INVESTISSEMENTS A FAIRE DANS LE CADRE D'UNE EXPLOITATION DE BOIS DE CHAUFFAGE	23
3.2 BILAN DES DEMANDES ET DES CONTRAINTES ENGENDREES PAR CES DEMANDES CHEZ LES EXPLOITANTS FORESTIERS.....	24
<u>PARTIE 3 : BOITE A OUTILS POUR LA CREATION DE CIRCUIT DE PROXIMITE BOIS DE CHAUFFAGE</u>	25
1 ORGANISER LES CONSOUMMATEURS DE BOIS DE CHAUFFAGE	25
1.1 LES BASES JURIDIQUES DE L'ASSOCIATION DE CONSOUMMATEURS DE BOIS BUCHE	26
1.2 DEFINIR LES PRODUITS PROPOSES AUX ADHERENTS	26

2	ORGANISER LES PROPRIETAIRES FORESTIERS	30
2.1	LES DIFFERENTS TYPES DE GROUPEMENT POSSIBLES	31
2.2	LES SOLUTIONS DE REGROUPEMENT RETENUES POUR REpondre AU MIEUX AUX DEMANDES DES PROPRIETAIRES ET AUX ATTENTES DES AUTRES GROUPES D'ACTEURS	32
3	PLUSIEURS POSSIBILITES POUR ORGANISER LE CIRCUIT DE PROXIMITE BOIS BUCHE	34
3.1	FIDELISER LES ADHERENTS A UN EXPLOITANT-NEGOCIANt	34
3.2	VENTE DIRECTEMENT DU PROPRIETAIRE AU CONSOMMATEUR.....	35
4	LA GESTION DURABLE DES FORETS.....	36
4.1	REDACTION DE DOCUMENTS DE GESTION	36
4.2	REDACTION D'UNE CHARTE DE QUALITE ENVIRONNEMENTALE	37
4.3	PROMOUVOIR LE MARTELAGE POUR FAVORISER UNE GESTION DURABLE	41
5	GARANTIR LA VIABILITE ECONOMIQUE POUR CHAQUE MAILLON DE LA CHAINE.....	42
5.1	REDACTION DES DOCUMENTS DE GESTION	42
5.2	FINANCEMENT DU MARTELAGE	42
5.3	FIXER UN PRIX EQUITABLE POUR LE BOIS	43
5.4	DES MODALITES DE PAIEMENT GARANTISSANT LE BON FONCTIONNEMENT DU CIRCUIT	43
5.5	AIDES POSSIBLES POUR LA MISE EN PLACE DE CE CIRCUIT	45
6	SCHEMAS RECAPITULATIFS.....	46
<u>PARTIE 4 : LA DEMARCHE A SUIVRE POUR CREER UN CIRCUIT DE PROXIMITE BOIS BUCHE A PARTIR DE LA BOITE A OUTILS</u>		48
1	LES STRUCTURES POUVANT CONDUIRE LE PROJET	48
2	LES ETAPES A SUIVRE POUR LA CREATION DU CIRCUIT DE PROXIMITE BOIS BUCHE	49
2.1	MOBILISER LES PROPRIETAIRES FORESTIERS.....	49
2.2	MOBILISER LES CONSOMMATEURS	51
2.3	TROUVER UN EXPLOITANT FORESTIER OU ENTREPRENEUR DE TRAVAUX FORESTIERS	51
2.4	ENGAGEMENTS ET CONTRACTUALISATION	52
3	UN EXEMPLE DE COMMERCIALISATION DE BOIS BUCHE EN CIRCUIT DE PROXIMITE A CORRENS.....	52
3.1	ANIMATION DES PROPRIETAIRES	52
3.2	ANIMATION AUPRES DES CONSOMMATEURS DE BOIS	53
3.3	CHOIX DE L'EXPLOITANT	54
3.4	PROCHAINES ETAPES.....	54
<u>PARTIE 5: BILAN ET PERSPECTIVES.....</u>		55
1	BILAN DU TRAVAIL EFFECTUE.....	55
2	PERSPECTIVES D'AVENIR POUR LE DEVELOPPEMENT DE FILIERES LOCALES.....	55
2.1	POTENTIALITE DE DEVELOPPEMENT DU CIRCUIT DE PROXIMITE BOIS BUCHE.....	56
2.2	DES FILIERES LOCALES POUR D'AUTRE PRODUITS FORESTIERS.....	56
CONCLUSION.....		57
BIBLIOGRAPHIE.....		58

Table des illustrations

Figure 1 : Zone méditerranéenne Française	7
Figure 2 : Volume de bois en forêt de production dans la région PACA.....	8
Figure 3 : Productivité des forêts françaises	8
Figure 4 : Part de la production régionale certifiée PEFC par secteurs d'activités	10
Figure 5 : Les essences dominantes en région PACA.....	15
Figure 6 : Contenu des stères de bois bûche, selon les départements	16
Figure 7 : Longueur des bûches.....	17
Figure 8 : Prix des stères livrés de bois bûche sec, par département	17
Figure 9 : Surcoût prêt à être supporté pour un approvisionnement en bois local.....	17
Figure 10 : Provenance du bois actuellement utilisé par les consommateurs	18
Figure 11 : Les modalités de livraison envisagées dans le cadre de l'approvisionnement d'une AMAP	19
Figure 12 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des consommateurs de bois	19
Figure 13 : Les rôles importants de la forêt selon les propriétaires forestiers.....	21
Figure 14 : Les difficultés de gestion du point de vue du propriétaire.....	22
Figure 15 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des propriétaires forestiers.....	23
Figure 16 : Coût d'exploitation par poste pour la production de bois bûche (sans les investissements dans l'équipement)	24
Figure 17 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des exploitants forestiers	24
Figure 18 : Taillis de chêne pubescent.....	27
Figure 19 : Peuplement mélangé	27
Figure 20 : Stockage du bois bûche	28
Figure 21 : Explication de la différence de contrat bois sec et bois vert, via l'exemple du bois résineux	29
Figure 22 : Réponses aux demandes des propriétaires forestiers par type de groupement existant. 31	31
Figure 23 : Eclaircie d'un taillis de Chêne Pubescent	38
Figure 24 : Cloisonnement d'exploitation – Photo prise par N. Ricodeau à Bras - 2013	38
Figure 25 : Arbre mort sur pied – Photo prise par C. Penpoul dans le Vaucluse - 2013	39
Figure 26 : Restanques en forêt - Photo prise par C. Penpoul à Correns (83) - 2013.....	40
Figure 27 : Martelage en taillis de Chêne pubescent	41
Figure 28 : Coût d'un stère de bois vert vendu dans l'association de consommateurs	43
Figure 29 : Explication des contrats de vente.....	44
Figure 30 : Circuit de proximité bois bûche via un exploitant forestier	46
Figure 31 : Circuit de proximité bois bûche entre propriétaires et consommateurs.....	46
Figure 32 : Réunion sur la sylviculture truffière	49
Figure 33 : Comparaison des orthophotos de 1950 et 2010 sur la commune de Correns	50
Figure 34 : Volume de bois inventorié sur la forêt privée de Correns	52
Figure 35 : Carte d'exploitabilité des parcelles des propriétaires souhaitant participer au projet	53
Figure 36 : Peuplement de Pin Maritime de qualité, valorisable en bois d'œuvre	55
Figure 37 : Potentielles communes où développer un circuit de proximité bois bûche	56
Figure 38 : Planche de Pin Maritime locale rabotée.....	56

Indexe alphabétique des abréviations

ADEME : Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie
ASA : Association Syndicale Autorisée
ASL : Association Syndicale Libre
ASLGF : Association Syndicale Libre de Gestion Forestière
CBPS : Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles
CEREN : Centre d'Essais et de Recherche de l'Entente
CFPPA : Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
CFT : Charte Forestière de Territoire
CRESS : Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire
CRPF : Centre Régional de la Propriété Forestière
DOCOB : Document d'objectifs
ETF : Entrepreneur de Travaux Forestier
FCBA : Institut technologique Forêt cellulose bois-construction aménagement
FDF : Fondation de France
FSC : Forest Stewardship Council
FSE : Fond Social Européen
GF : Groupement Forestier
HT : Hors Taxes
IFN : Inventaire Forestier National
OFME : Observatoire de la Forêt Méditerranéenne
ONF : Office National des Forêts
PACA : Provence-Alpes-Côte d'Azur
PDM : Plan de Développement de Massif
PEFC : Program for the Endorsement of Forest Certification schemes
PSG : Plan Simple de Gestion
RAF : Réseau pour les Alternatives Forestières
RTG : Règlement Type de Gestion
SRGS : Schéma Régional de Gestion Sylvicole
St : Stère
TTC : Toute Taxes Comprises
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

Introduction

Dans le contexte actuel, une montée en puissance du « consommer local » et des modes de commercialisation en circuit court est de plus en plus observée. Bien que jusqu'à maintenant ce type de commercialisation semble réservé aux produits alimentaires, il est légitime de s'interroger sur la faisabilité d'une telle commercialisation depuis la forêt.

En Provence-Alpes-Côte d'Azur, la surface forestière recouvre 48 % du territoire, la ressource en bois est donc présente. De plus, le chauffage au bois est de plus en plus utilisé, notamment par les particuliers qui privilégient le bois bûche. En région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la commercialisation de bois bûche se fait souvent par des revendeurs, qui achètent du bois provenant d'une autre région de France, voire de l'étranger. Au vu de la ressource présente dans la région, cela peut sembler être une ineptie. Le bois bûche offre donc d'intéressantes perspectives pour promouvoir une consommation locale du bois, en privilégiant un mode de commercialisation en circuit de proximité.

Les consommateurs s'interrogent de plus en plus sur la qualité des produits qu'ils consomment et sur leur mode de production. La région méditerranéenne est une zone touristique réputée, entre autre pour ses paysages, et la forêt en fait partie intégrante. Une bonne gestion de la forêt, prenant en compte les besoins en bois, mais aussi l'impact paysager des coupes, les enjeux de protection de la biodiversité et les différents biens et services produits par la forêt méditerranéenne, peut être encouragée par ce projet. La mise en place d'une commercialisation de bois localement, avec des garanties de gestion durable, est une opportunité pour promouvoir la gestion des forêts, en particulier auprès des propriétaires forestiers privés. 68 % des forêts sont privées dans la région PACA, les propriétaires forestiers privés détiennent donc une grande partie des ressources en bois.

Enfin, ce projet est un moyen de valoriser un territoire, socialement, par le rapprochement des différents acteurs du territoire ; économiquement, par le développement d'une activité de commerce local ; écologiquement, par la valorisation durable des forêts.

Ce travail a donc pour objectif de proposer des outils permettant de développer la commercialisation de bois bûche en circuit de proximité en région méditerranéenne. Pour cela, une étude de faisabilité technico-économique depuis la gestion de la forêt jusqu'à la mise en vente du produit a été réalisée, basée sur un cas concret à Correns dans le Var. Cette commune a servi de point de d'appui à ce projet, en inscrivant à son agenda 21 la volonté de mettre en place un plan d'actions pour permettre la gestion, la valorisation de la forêt et la commercialisation de ses produits sur la commune. Cette étude a été réalisée lors d'un stage au CRPF (Centre Régional de la Propriété Forestière) du Var par l'intermédiaire d'une subvention de la Fondation de France obtenue par Correns 21, association loi 1901 porteuse de l'agenda 21 de la commune. Dans un premier temps, le contexte de la forêt méditerranéenne et plus précisément de la forêt privée en région PACA, zone dans laquelle s'inscrit l'étude, sera dressé. Ensuite, un état des lieux des demandes et des contraintes de trois groupes d'acteurs identifiés comme incontournables à la mise en place d'un circuit de proximité pour le bois bûche sera établi. De cet état des lieux, découle la création d'une boîte à outils permettant de mettre en place un tel circuit en contexte méditerranéen. Enfin, une analyse critique du travail effectué et des perspectives offerte par cette étude sera proposée.

Mots clés : région méditerranéenne, bois bûche, consommation locale, circuit de proximité, forêt privée, gestion durable

Partie 1 : Analyse du contexte de l'étude et réflexions préalables

1 Le contexte forestier méditerranéen

Définition zone méditerranéenne

Le contexte méditerranéen se définit d'après son climat mais également d'après la flore qui s'y trouve. L'alternance saisonnière est très marquée, avec notamment une saison chaude et sèche et la végétation de ce milieu est dite xérophile.

La forêt possède des caractéristiques propres au milieu méditerranéen. On peut citer quelques essences représentatives de cette zone comme le Chêne vert (*Quercus ilex*), le Chêne liège (*Quercus suber*) ou encore le Pin d'Alep (*Pinus halepensis*).

9 % du territoire français est en contexte méditerranéen, soit 11 départements, visibles sur la Figure 1 (Source, François Lebourgeois – Janvier 2013 - « Aperçu du contexte écologique et de la dynamique de la végétation en région méditerranéenne »).

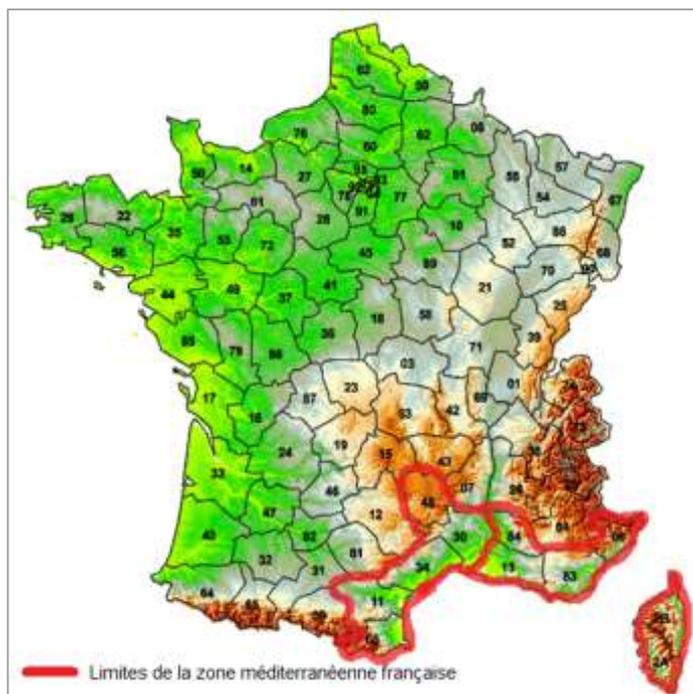


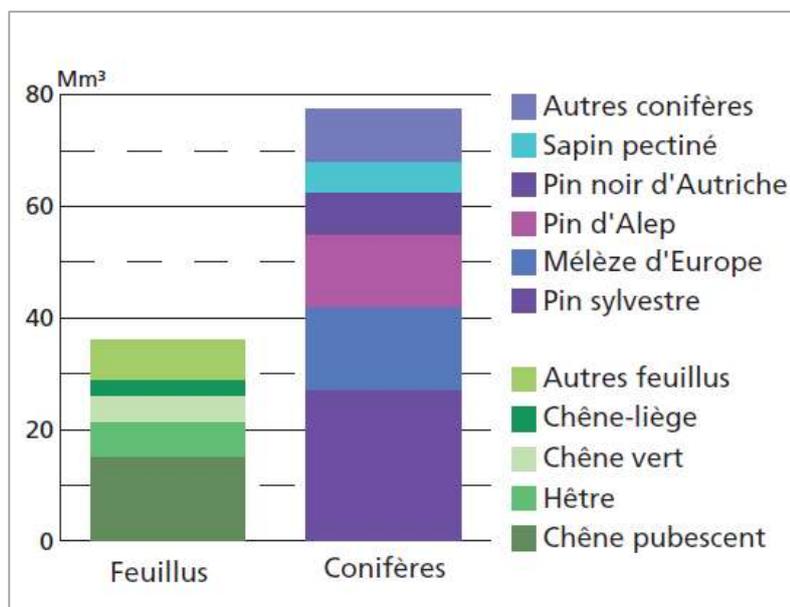
Figure 1 : Zone méditerranéenne Française

Le stage étant réalisé au CRPF (Centre Régional de la Propriété Forestière) Provence Alpes Côte d'Azur (PACA), on s'intéressera plus particulièrement à la forêt de cette région et notamment à la forêt privée. En effet le CRPF est un organisme public, chargé de conseiller le propriétaire forestier privé et d'agréer des plans simples de gestion pour la forêt privée. Son action contribue ainsi à l'aménagement du territoire et à la préservation de l'environnement dans le cadre d'une gestion durable et multifonctionnelle des forêts.

Ressource forestière en région PACA

Le couvert forestier de la région PACA couvre 48 % de son territoire, soit 1 517 000 ha (Source, IFN - actualisée en 2011), ce qui en fait la deuxième région la plus boisée de France. C'est bien plus que la moyenne nationale qui est de 29,4 % (source, IGN - campagne 2007 à 2011).

La forêt privée occupe 68 % de la surface forestière régionale, ce qui est légèrement en dessous de la moyenne nationale (75%) (Source, IFN - campagne d'inventaire 2005 - 2009). La forêt est morcelée avec 88 % des propriétaires qui possèdent moins de 4 ha de forêt, mais cela ne représente que 23 % de la surface totale de la forêt privée. Près de la moitié de la surface forestière privée est constituée d'unités foncières de plus de 25 ha (Source, OFME - 2011).



Le volume total de bois sur pied en forêt de production en région PACA est de 114 millions de m³ avec 59 % de ce volume situé en forêt privée. Ce volume est majoritairement résineux comme le montre la Figure 2. Le pin d'Alep se retrouve principalement en zone méridionale alors que le Pin sylvestre se situe en zone Alpine.

Figure 2 : Volume de bois en forêt de production dans la région PACA

(Source, IFN - campagne d'inventaire 2005 - 2009)

Multifonctionnalité des forêts méditerranéennes

Une autre caractéristique des forêts méditerranéennes est la multifonctionnalité de ce milieu. En effet, la productivité des forêts est faible comme le montre la Figure 3, avec une production de 2,7 millions de m³/an en PACA. A cela s'ajoute un pourcentage deux fois supérieur à la moyenne nationale du volume de bois localisé dans des zones où l'exploitabilité est considérée comme « difficile ou très difficile » (Source, IGN - campagne 2007 - 2011). Cela est en partie dû à la présence de montagne (forte pente) mais également au manque de desserte dans la région. Enfin le risque incendie est très présent, pouvant avoir une forte influence sur la production de bois. La production n'est donc pas le rôle majeur de la forêt méditerranéenne, ce qui exacerbe les autres fonctions de la forêt.

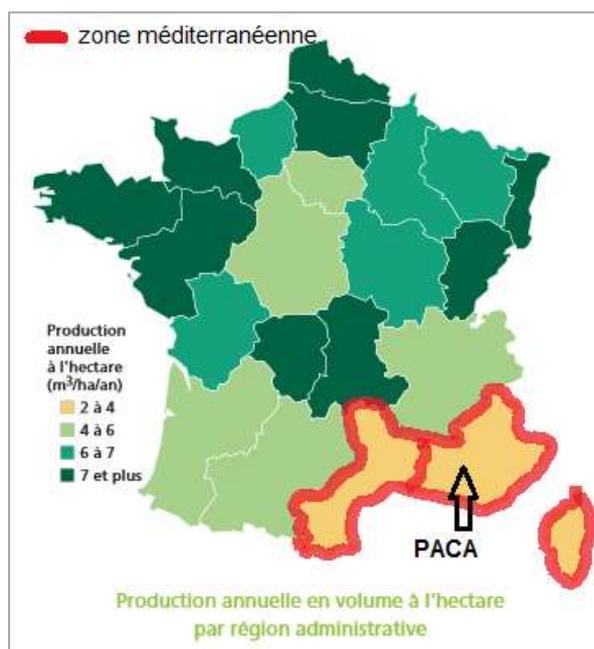


Figure 3 : Productivité des forêts françaises (Source, IGN - campagne 2007 - 2011).

La forêt méditerranéenne offre d'autres moyens de valorisation économique que la production de bois. On peut citer entre autre le liège (270 tonnes/an en région PACA, source, Institut Méditerranéen du Liège), la truffe (une sylviculture truffière fine pourrait permettre un rendement de 1 à 10 kg/ha, Source, Forêt de France n°518 - Novembre 2008), la production mellifère des forêts qui donne des miels spécifiques et recherchés (thym, romarin, châtaignier...1000 tonnes/an de miel produit en PACA, hors miel de lavande, source, ADAPI - 2013), la pratique du sylvopastoralisme (300 000 ha de surface boisée pâturée, source, CERPAM - 2013) ou encore l'activité chasse, très pratiquée dans la région (plus de 60 000 chasseurs en 2010, Var excepté, car l'information n'a pas été trouvée, source, fédérations départementales du 06, 05, 04, 13 et 84).

Il ne faut pas oublier les biens et services procurés par la forêt qui n'ont aujourd'hui pas de valeur marchande. Il y a la biodiversité (27 % des forêts sont situées dans un espace Natura 2000,

source, OFME - 2011), l'accueil du public (947 structures d'accueil du public en forêt, source OFME - 2011), le stockage de carbone, la stabilisation des sols (186 000 ha de forêts jouent un rôle de protection des sols, source OFME - 2011), la qualité des eaux... Tous ces services sont de plus en plus reconnus et pris en compte dans la gestion des forêts (contrat Natura 2000, Forestour, projets européens MED, ...).

2 La filière bois en région PACA

On a pu voir que la production de bois n'est pas forcément le rôle majeur de la forêt méditerranéenne. Néanmoins, réaliser des coupes de bois est un moyen d'améliorer la qualité des forêts et permet de renouveler des peuplements vieillissant. Le taux de prélèvement est faible dans la région puisqu'il est inférieur à 30 % alors que la moyenne nationale est de 65 % (Source, *la forêt privée française*). Ainsi 720 000 m³ de bois ont été mobilisés en 2011 (Source, OFME - 2011). Ces bois peuvent être valorisés de différentes manières.

2.1 Tour d'horizon des débouchés existants pour le bois en région PACA (Source, Agreste, étude n°76 - 2012).

Bois d'industrie : 45 % du volume de bois mobilisé dans la région

Le bois d'industrie est le débouché principal pour les bois exploités dans la région, représentant un volume de 319 454 m³ en 2011. Le terme de bois d'industrie englobe l'industrie de trituration. La trituration à elle seule représente 98,8 % du volume bois d'industrie. L'usine de trituration majeure de la région est l'usine « Fibre-excellence » à Tarascon, producteur de pâte à papier, qui consomme 1,2 millions de m³ de bois par an, dont 25 % issus d'un approvisionnement local. (Source, *La provence.com* - 2013)

Bois énergie : 29 % du volume de bois mobilisé dans la région

Dans cette catégorie, on retrouve le bois bûche et les plaquettes forestières destinées aux chaufferies. Le bois bûche est de loin la plus grosse production de bois énergie avec un volume de 187 886 m³ contre un volume de 20 921 m³ pour les plaquettes forestières en 2011. Le bois utilisé pour le bois bûche par les particuliers est principalement du chêne. La plaquette forestière est surtout utilisée par le secteur public. L'arrivée imminente d'unités de cogénération devrait stimuler ce marché, pour l'instant modeste au regard des potentialités régionales (EON à Gardanne et Inova à Brignoles). Néanmoins, l'arrivée de ces grosses unités entraîne quelques craintes sur les fortes mobilisations de bois demandées, au détriment peut-être des autres débouchés et d'une gestion durable de la forêt.

Bois d'œuvre : 26 % du volume de bois mobilisé dans la région

Le bois d'œuvre en région PACA provient essentiellement du bois de résineux ; Sapin, Epicéa, Mélèze, Pin sylvestre et Pin noir. Autrement dit, des conifères alpins destinés aux scieries des Hautes-Alpes et des Alpes-Maritimes, mais également des scieries Italiennes (37 % du volume bois d'œuvre part en Italie). En effet seulement 105 m³ de feuillus ont été utilisés en bois d'œuvre en 2011 contre 191 971 m³ de résineux.

2.2 Les exploitations forestières et unités de transformation en région PACA

68 % des exploitations forestières de la région exploitent moins de 6 000 m³ de bois par an, principalement pour la production de bois bûche ou bien pour l’approvisionnement des petites scieries en zone Alpine. Les plus gros exploitants travaillent quant à eux en majorité pour approvisionner les entreprises de trituration et dans un futur proche, les usines de cogénération.

On compte une quinzaine de fournisseurs régionaux qui approvisionnent les chaufferies publiques en plaquettes forestières. En ce qui concerne les scieries, on en dénombre 38, principalement en zone alpine.

3 La gestion forestière en PACA

3.1 La gestion des forêts privées

Cette étude portant sur la forêt privée, voici quelques informations sur la gestion promue en forêt privée. Les documents de gestion des propriétaires doivent être en conformité avec le Schéma Régional de Gestion Sylvicole (SRGS). Le SRGS propose de nombreuses orientations de gestion, selon l’origine et la structure des peuplements, les contraintes écologiques et les enjeux paysagers, environnementaux ou autres.

En taillis de chênes (puisque cette étude porte sur la production de bois bûche), le SRGS préconise des coupes de rajeunissement en coupe rase sur une surface d’environ 7 ha (15 ha au maximum) tous les 40 à 60 ans (sauf si la pente est supérieure à 40 %). Pour les peuplements de plus de 50 ha, le prélèvement doit être limité à 30 % de la surface tous les 10 ans, si cela n’induit pas un trop fort vieillissement du taillis. Dans le but de convertir le taillis en futaie, des éclaircies tous les 10 ans sont proposée par le SRGS.

3.2 Gestion durable et certifiée

L’accent est de plus en plus mis sur la certification des bois, notamment la certification PEFC qui est davantage demandée pour la vente des produits bois, en particulier pour le bois d’œuvre. La Figure 4 a été réalisée à partir des données de l’étude n°76 d’Agreste de 2012, détaillant les origines PEFC des bois par secteur d’activité. Les bois certifiés proviennent essentiellement de la forêt publique puisque seulement 2 % des forêts privées sont certifiées, contre 100 % des forêts domaniales et 31 % des forêts de collectivités. Néanmoins 41 % des forêts privées sont couvertes par un document de gestion, que ce soit Plan Simple de Gestion (PSG) ou encore Règlement Type de Gestion (RTG) ou Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles (CBPS).

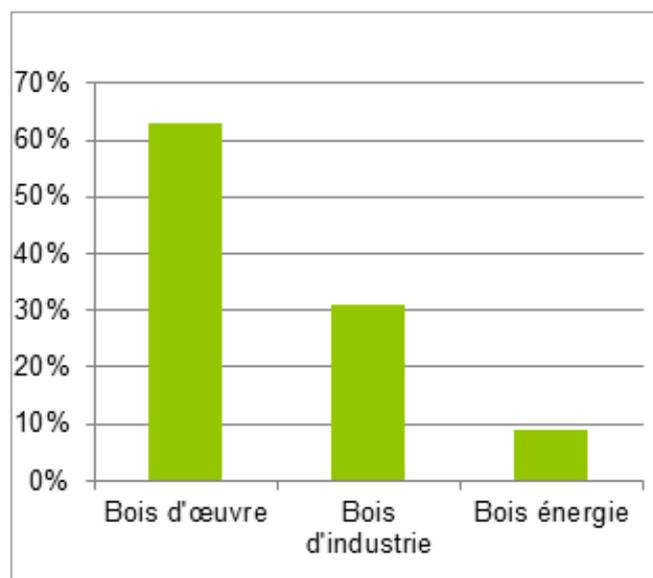


Figure 4 : Part de la production régionale certifiée PEFC par secteurs d’activités (Source, OFME - 2011).

4 Enjeux et justification du sujet de stage

On peut voir que la demande en bois bûche est importante dans la région et a mobilisé 187 886 m³ en 2011. Cependant la demande en bois bûche est bien plus importante que cela puisque chaque année c'est presque 2 millions de stères qui sont consommés dans la région (Source, Etude CEREN - 2006). Ce secteur n'est donc à pas négliger et peut être développé localement au vu de la ressource de la région. Des solutions peuvent être apportées pour développer la filière bois bûche, tout en répondant à la demande grandissante du commerce de proximité. A cela s'ajoute l'avènement des projets de cogénération, gros demandeurs de bois, qui entraînent une crainte quant à la bonne gestion des forêts.

C'est dans ce contexte que s'inscrit mon stage, avec pour objectif de répondre à la question « **Comment développer la commercialisation de bois de chauffage en circuit de proximité en région méditerranéenne ?** ».

La commune de Correns, via l'association Correns 21 et son partenariat avec le CRPF, est le point d'appui de ce projet. L'objectif fixé est de lier les différents acteurs de la filière bois bûche, dans le but de produire du bois de chauffage issu de forêt gérées durablement, avec le circuit le plus court possible entre la forêt et les cheminées (ou autres) des particuliers, en impliquant au maximum les acteurs locaux. La commune de Correns servira d'exemple pour mettre en place ce type de circuit de proximité avec pour objectif la reproductibilité en un autre lieu *via* la mise en place d'un kit pour la création de circuits de proximité bois bûche.

Le sujet est restreint à la zone méditerranéenne. En effet dans ce secteur la demande en bois de chauffage est importante et est un moyen de valorisation non négligeable du bois, là où dans d'autre région, le bois de chauffage n'est qu'un produit secondaire. De plus, ce stage étant mené par le CRPF du Var, la problématique a été traitée au niveau du Var et des départements voisins, à savoir les Alpes Maritimes (06), les Bouches du Rhône (13) et le Vaucluse (84). Ces quatre départements ont été sélectionnés pour l'étude car la ressource forestière et les problématiques de structuration de la filière bois-bûche sont comparables. A cela s'ajoute le fait que les départements littoraux sont des bassins de population importants, avec une forte demande en bois de la part des particuliers. Enfin, un autre objectif est de travailler sur les forêts privées, et de permettre la mobilisation de bois sur des petites parcelles qui n'ont jusqu'à présent pas une ressource suffisante pour intéresser un exploitant. Néanmoins, la vocation de reproductibilité peut permettre d'étendre ce modèle à un secteur géographique plus conséquent.

5 Démarche et méthodologie

5.1 Quelques définitions

Le type de système que l'on cherche à élaborer se place dans le cadre des économies solidaires : l'idée est de mettre en place un circuit équitable pour tout le monde mais aussi d'aider un exploitant ou entrepreneur de travaux forestiers à vivre de son métier. Pour le propriétaire forestier, la forêt est un « plus » financier, non négligeable mais non viable, tout du moins pour les petits ou moyens propriétaires.

Il est important dans ce projet de discerner les différences entre circuit court, circuit de proximité et vente directe ainsi que la notion de marché équitable qui est une notion clé de ces circuits.

Le circuit de proximité, est un mode de commercialisation de produits locaux. On ne dénombre pas le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur, mais toute la chaîne reste à une échelle locale, et implique les acteurs locaux.

Le circuit court, est un « mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire » (*définition du ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche*).

Vente directe, vente par le producteur lui-même que ce soit à des particuliers ou à des collectifs, il n'y a donc aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur, qui sont en relation directe.

Marché équitable, dans la cadre de cette étude, le marché équitable sera défini comme un partenariat commercial fondé sur le dialogue et la mise en place de prix justes pour tous les acteurs du circuit. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales.

Dans tous les cas de figures, les consommateurs connaissent l'origine de leur produit et le mode de production. Tous ces circuits sont de plus en plus utilisés notamment dans le domaine alimentaire. D'abord mis en place pour des produits non transformés (fruits, légumes,...), ils se développent également vers la vente de produits transformés (miel, vin, cosmétique bio, ...).

En ce qui concerne le produit « bois bûche », de nombreux consommateurs ne connaissent pas l'origine de leur bois et encore moins les modes d'exploitations utilisés. De plus, la vente de bois de chauffage se fait souvent par des revendeurs qui achètent du bois pouvant provenir d'une autre région pour le revendre aux particuliers. L'objectif est bien ici de garantir aux consommateurs l'origine locale du bois, la gestion durable des forêts qui les entourent et une rémunération et des conditions de travail justes pour les intermédiaires (en nombre limité et constitués d'acteurs locaux).

On parlera, dans le cas du bois de chauffage, plus facilement de circuit de proximité. En effet il est difficile d'identifier le producteur : est-ce le propriétaire forestier ou bien l'exploitant ? Dans le cas où le propriétaire est considéré comme producteur, faire appel à un exploitant-négociant reviendrait à avoir un intermédiaire et ne rentre alors pas dans la catégorie de circuit court.

5.2 S'inspirer des exemples déjà existants

La vente de proximité existe sous plusieurs formes particulièrement dans le domaine alimentaire : marchés, foire, points de vente spécialisés... Voici deux exemples de circuits de proximité, qui peuvent servir de base à la création d'un système de vente similaire pour le bois bûche.

5.2.1 AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne

Les AMAP sont des associations loi 1901 qui regroupent des consommateurs et les mettent en relation avec un ou plusieurs producteurs. Les consommateurs sont liés aux producteurs pour la durée d'une saison de production par un contrat. Ainsi le consommateur s'engage à acheter une partie de la production de l'agriculteur tandis que ce dernier s'engage à approvisionner les adhérents de l'AMAP périodiquement, à un prix fixe et avec des produits de qualités.



A l'origine, les distributions sont hebdomadaires, sous forme de paniers de légumes. Ceci a tendance à se diversifier avec l'arrivée de nouveaux produits vendu en AMAP, comme le miel, le vin, la viande,... La période de distribution peut alors s'allonger.

Les adhérents sont solidaires du producteur en cas d'aléas de production mais également financièrement. En effet, un des principes de l'AMAP repose sur l'avance de trésorerie à un producteur. Ainsi au moment de son adhésion à l'AMAP, le consommateur paie une partie de sa

consommation de la saison à l'avance. Cela aide le producteur qui est contraint de faire des investissements.

En région PACA, le réseau Alliance Provence permet de mettre en lien les AMAP de la région, adhérentes d'Alliance Provence, mais également d'aider à la création de nouvelles AMAP. Ce réseau a aussi un rôle de contrôle sur les AMAP pour garantir leur éthique via la mise en place de visites d'évaluations participatives, assurant ainsi une production de qualité, dans le respect de la charte des AMAP éditée par Alliance Provence.

Cette charte des AMAP semble rendre impossible la distribution de bois de chauffage via le réseau AMAP. Une des raisons est que l'exploitant est considéré comme un artisan et non comme agriculteur. Il y a donc un système d'achat-revente par l'exploitant qui n'est pas autorisée dans cette charte (Point 13). De plus, l'idée de mettre en place une vente directe entre le propriétaire et le consommateur est également compromise par le point 11, qui associe à une AMAP, un producteur pour un même produit. Autrement dit, il faudrait qu'un seul propriétaire puisse fournir les adhérents en bois ce qui limite l'implication des petits propriétaires. Ce problème pourrait certainement être contourné en contractualisant avec une personne morale, représentante des propriétaires.

Néanmoins, un travail sur la charte est actuellement en cours et rendra peut être possible la vente de bois par ce type d'association. Ce travail est mené par Arnaud Duprez, stagiaire de l'association Dryade, qui se concentre sur la mise en place d'un modèle d'organisation de type AMAP bois, dans le département de la Drôme (26).

5.2.2 La ruche qui dit oui (source, <www.laruchequiditoui.fr> - consulté en juin 2013)



LA RUCHE QUI DIT OUI !

Le principe de « la Ruche qui dit oui », diffère de celui de l'AMAP. En effet, ici, pas d'engagement sur le long terme d'un consommateur envers un producteur et pas de produits imposés ; le consommateur choisit ce qu'il achète. Néanmoins l'engagement envers la qualité des produits proposés et le concept de commerce de proximité se retrouvent, avec pour seuls intermédiaires « la Ruche qui dit oui » et le Responsable de la Ruche. Tout se passe via une plateforme internet, gérée par « la Ruche qui dit oui », permettant de mettre en relation les producteurs et les consommateurs. « La Ruche qui dit oui » fournit également une aide à la création de Ruches, via la mise en place d'outils techniques, ainsi que par un annuaire de fournisseurs potentiels localisés sur toute la France, et une liste de toutes les Ruches existantes ou en création.

Un particulier décide de mettre en place un point relais, appelé Ruche, dans un lieu lui appartenant. Ce particulier s'appelle le « responsable de la Ruche ». La Ruche est un lieu permettant le commerce direct avec les producteurs, appelés « fournisseurs », et les consommateurs, appelés « membres de la Ruche ». Etre « responsable d'une Ruche » est une activité professionnelle et commerciale, le « responsable » doit donc être inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés ou bien être déclaré comme auto-entrepreneur. Le « responsable de la Ruche » met en relation les « membres de la Ruche » et les « fournisseurs » qui sont situés dans un rayon de 250 km autour de la Ruche.

Les « fournisseurs » proposent des produits auprès de la Ruche via le site internet. Chaque proposition est détaillée, précisant la qualité du produit, le prix à l'unité et la quantité minimale qui doit être vendue aux « membres » pour que la vente ait bien lieu. Les « membres » commandent les

produits via le site internet si cela les intéresse et dans la quantité qu'ils désirent. Si 48 h avant le jour de distribution, le minimum proposé par le « fournisseur » n'est pas atteint, la vente est annulée. Mais si le minimum de commande est atteint, « la ruche dit oui », et est donc livrée par le « fournisseur ». Les « membres » viennent ensuite à la Ruche récupérer leur produit à une date et une plage horaire fixées par le « responsable de la Ruche », en présence de ce dernier et du « fournisseur ». Le paiement est fait 48h avant le jour de distribution via le site internet. Ce système garantit des prix équitables pour tout le monde, en limitant le nombre d'intermédiaires entre les consommateurs et le producteur.

En contrepartie des prestations du « responsable de la Ruche », celui-ci perçoit une commission de 10 % HT du montant du chiffre d'affaires réalisé par les « fournisseurs » à l'occasion de chaque vente. Cette prestation lui est remise par le « fournisseur » via le site internet. De même la société « la Ruche qui dit oui » perçoit une commission dont le montant est fixé via un accord entre la « société » et les « fournisseurs ». Elle lui sera remise à chaque vente, via un paiement par internet, directement par le « fournisseur ».

Actuellement il y a 19 ruches dans la région PACA. Les produits autres qu'alimentaire, comme le bois, ne sont distribués que de façon très anecdotique dans les ruches, mais sont autorisés sur le réseau. Cette piste est donc à garder en tête pour la mise en place de circuit de proximité bois bûche (*Source, mail de l'équipe technique de la « ruche qui dit oui » - 2013*).

5.2.3 Des exemples de commercialisation locale de bois bûche

Il y a un exemple de vente de bois bûche via une AMAP, à saint Vallier (06). L'exploitant-négociant, propose une livraison commune, une fois par an, à une dizaine d'adhérents de l'AMAP intéressés par du bois bûche local. Cela représente environ 30 stères par an.

L'association Dryade a également mis en place dans la Drôme un cas concret de vente selon le principe d'AMAP. Les personnes souhaitant acheter du bois bûche adhèrent à l'association Dryade. C'est l'association qui achète le bois, s'occupe de trouver les propriétaires et la personne chargée de couper le bois (dans leur cas un agriculteur). Ce système reste fragile car une association loi 1901 à but non lucratif ne peut pas, d'un point de vue juridique, acheter du bois et le revendre.

La commune de Roquebrussanne (83) a également proposé aux habitants de la commune de vendre le bois de chauffage issu de l'exploitation de la forêt communale. C'est dans cet exemple la commune qui s'occupe de collecter les demandes des habitants et de transmettre à l'exploitant-négociant qui travaille sur la forêt communale la quantité de stère commandée et l'adresse de livraison

Il y a une forte demande en bois bûche dans la région Provence Alpes Côte d'Azur et la ressource n'est pas exploitée au maximum de ce qu'elle pourrait être. Afin de développer la filière bois bûche dans la région, une idée peut être de s'adapter aux demandes actuelles, de plus en plus tournées vers le local et la diminution du nombre d'intermédiaires entre producteurs et consommateurs. La garantie d'une bonne gestion de la forêt méditerranéenne, durable dans le temps, prenant en compte toutes ses fonctionnalités, peut permettre à la filière bois bûche de se développer. Ainsi, un consommateur de bois, connaissant l'origine de son bois, ayant une garantie sur la qualité de l'exploitation de la forêt est plus enclin à s'approvisionner en bois local. De plus, des exemples déjà existants de commercialisation local du bois bûche montre l'intérêt porté par les consommateurs pour cette démarche.

L'objectif est donc de créer un système comparable à ceux décrits précédemment. La partie suivante donnera un aperçu des demandes de chaque maillons de la chaîne bois bûche et des contraintes que cela entraîne. Ensuite, une boîte à outils sera proposée pour permettre l'installation de circuits de proximité de bois bûche, répondant aux demandes et aux contraintes, équitable pour tous et garantissant une gestion durable des forêts méditerranéennes.

Partie 2 : Etat des lieux des demandes et des contraintes au niveau de chaque maillon de la chaîne bois bûche

Une filière commerciale pour le bois bûche se compose de trois catégories d'acteurs principaux ; les consommateurs de bois, les propriétaires forestiers (privés ou publics) détenteurs de la ressource en bois, et l'exploitant-négociant ou Entrepreneur de Travaux Forestier (ETF). Chacun de ces groupes d'acteurs a des demandes particulières quant à la filière bois bûches, qui peuvent entraîner des contraintes envers un des autres groupes d'acteurs. Cette partie propose un état des lieux par catégorie d'acteurs de ces demandes et contraintes.

1 Enquête auprès des utilisateurs de bois de chauffage

Afin de connaître les habitudes de consommation en bois de chauffage mais également les attentes des consommateurs, leur intérêt pour un approvisionnement en bois local et les modalités de livraison qui pourraient être mises en œuvre dans le cas d'un circuit de proximité, une enquête a été menée. Cette enquête a été créée sous forme d'un questionnaire à choix multiples envoyé par courrier, par mail et disponible également via internet pour répondre en ligne (questionnaire disponible sur le lien suivant <<http://goo.gl/ZKILcX>>, document Google docs).

Il a été choisi de l'envoyer aux adhérents des AMAP maraîchères existantes dans quatre départements de la zone méditerranéenne, à savoir, le Var (83), les Alpes-Maritimes (06), les Bouches-du-Rhône (13) et le Vaucluse (84), ainsi qu'à tous les habitants de la commune de Correns (83). Il a été choisi de cibler les AMAP car, a priori, les adhérents sont déjà sensibilisés aux circuits courts et les chances de réponses semblaient plus importantes. De plus, l'aide d'Alliance Provence, réseau des AMAP de la région PACA, a grandement facilité la diffusion de cette enquête.

Les départements 83, 13 et 84 et le sud du département 06 ont été choisis car la ressource est sensiblement la même (Chêne et Pin d'Alep) ce qui permet de pouvoir comparer l'offre (voir Figure 5). De plus les départements littoraux sont soumis à une forte pression démographique et donc à une importante demande en bois.

(Source, François Lebourgeois – Janvier 2013 - « Aperçu du contexte écologique et de la dynamique de la végétation en région méditerranéenne »)

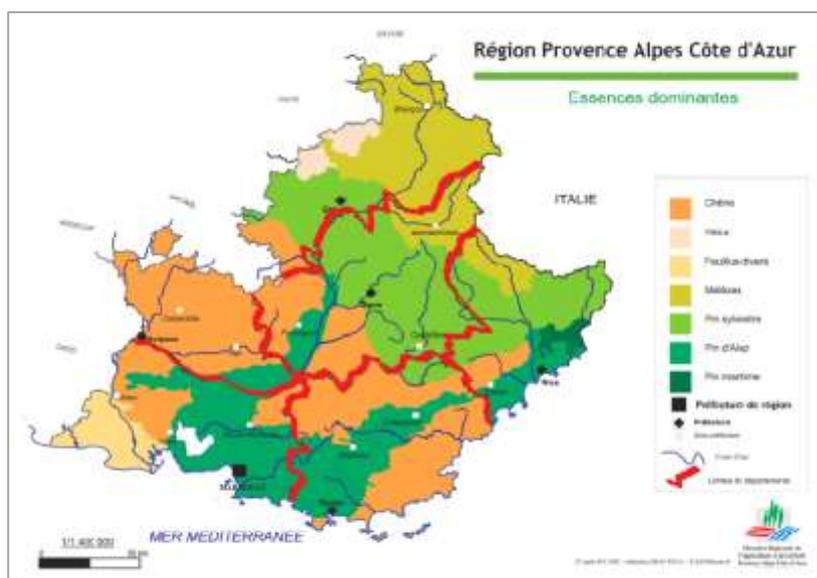


Figure 5 : Les essences dominantes en région PACA

1.1 Résultats de l'enquête

Le taux de réponses à l'enquête est assez faible (8 % dans le Var, 3 % dans les Bouches du Rhône, 0,3 % dans le Alpes-Maritimes, 2 % dans le Vaucluse et 9 % à Correns) ce qui fait un total de 167 réponses. Il est important de noter que les personnes ayant répondu sont uniquement celles utilisant du bois pour se chauffer (à 15 réponses près). Les consommateurs se sont très peu mobilisés dans les Alpes-Maritimes. Les chiffres donnés par la suite dans ce paragraphe sont calculés en fonction du nombre de personnes ayant répondu et non du nombre d'envois. Le but est d'obtenir une information qualitative, c'est-à-dire de définir les grandes lignes du mode de consommation des personnes interrogées, avoir un aperçu des demandes des consommateurs et de connaître leur intérêt pour une vente de bois local.

Par le retour de ce questionnaire, on peut voir que l'utilisation du **bois bûche** est très répandue parmi les personnes se chauffant au bois puisque 94 % d'entre elles utilisent le bois sous cette forme.

Composition des stères

La consommation annuelle moyenne d'un foyer est de 5,7 ($\pm 0,13$) stères par an.

Les utilisateurs de bois de chauffage achètent du **bois sec** pour 69 % d'entre eux, avec un temps de séchage légèrement supérieur à une année en moyenne.

La majorité des consommateurs de bois bûche préfère utiliser du bois de **feuillus** comme le montre la Figure 6. Cette figure montre tout de même que ces proportions sont très variables selon les départements d'après les retours obtenus. De plus, l'enquête menée à Correns montre une tendance différente de celle provenant des enquêtes auprès des AMAP. Ce résultat est dû au fait que beaucoup de propriétaires forestiers réalisant eux même leur bois ont répondu à ce questionnaire. Ils utilisent la ressource présente, à savoir un mélange de résineux et de feuillus. Néanmoins, 27 % des consommateurs de feuillus qui ont répondu aux questionnaires sont prêts à utiliser du résineux en stères mixtes, si celui-ci est local et exploité dans un cadre de gestion durable des forêts.

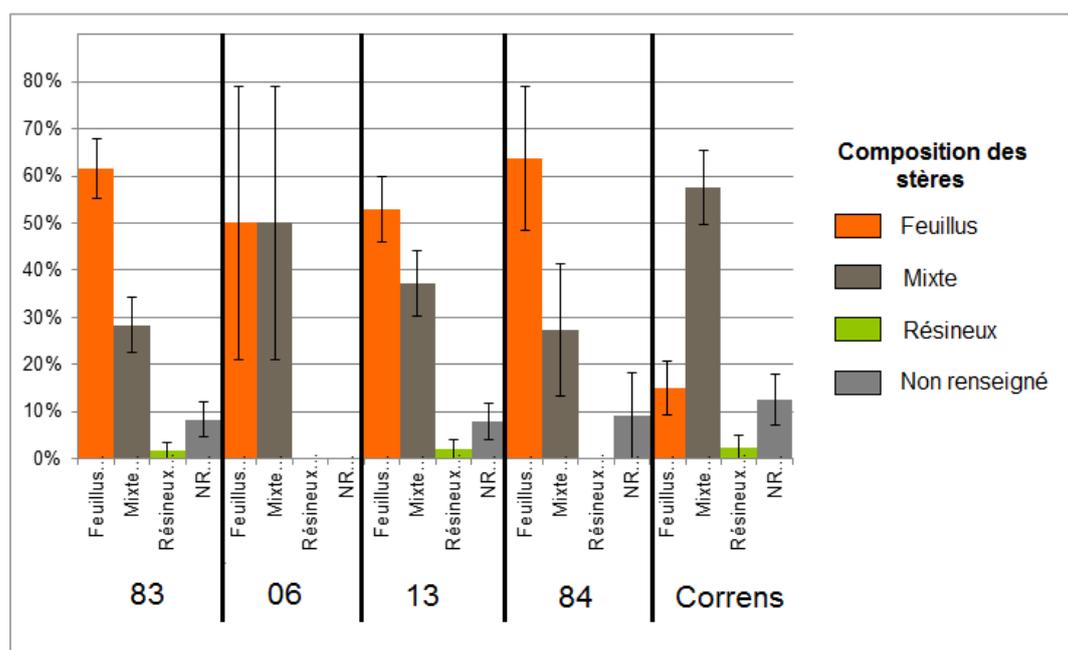


Figure 6 : Contenu des stères de bois bûche, selon les départements

En ce qui concerne la **longueur des bûches**, il semble y avoir une préférence pour les bûches de 50 cm, quel que soit le département.

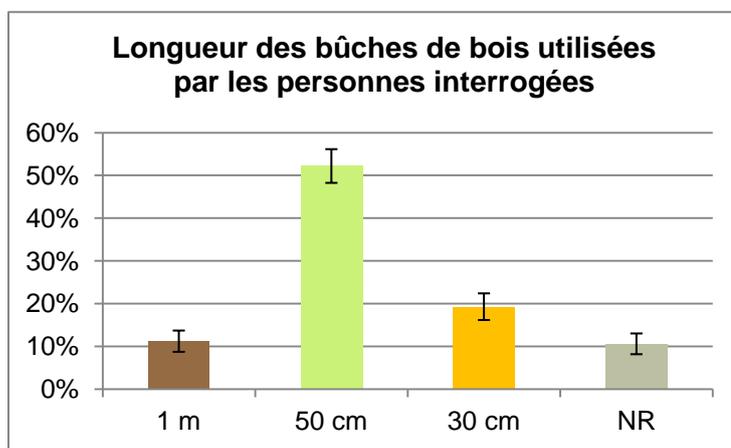


Figure 7 : Longueur des bûches

Le prix, un facteur important pour le consommateur

N.B) Dans 18 % des réponses obtenues, les personnes déclarent faire leur bois elles-mêmes. Leurs réponses sont donc retirées des données pour les résultats suivants car elles ne sont pas considérées comme clients potentiels.

Le prix du bois reste un facteur décisif pour le consommateur. Voici un récapitulatif des prix moyens du bois par département selon les résultats de l'enquête et les prix proposés par des exploitants sur internet. Ces prix ont été calculés à partir d'une moyenne de tous les chiffres trouvés. Cela donne plus un ordre d'idée qu'un réel montant, au vu de leur variabilité. Ces prix sont pour du bois sec et livré, option majoritairement retenue par les utilisateurs de bois bûche.

Prix TTC en €/st	longueur (m)	VAR	ALPES MARITIMES	BOUCHES DU RHÔNE	VAUCLUSE
Feuillus	1	61,7 (± 1,7)	85	63,3 (± 1,7)	61 (± 0,6)
	0,5	71,1 (± 2,4)	NR	66,5 (± 1,6)	65,7 (± 2,8)
	0,3	77,2 (± 3,2)	92,5 (± 1)	67,8 (± 2,3)	72,3 (± 0,9)
Mixte	1	57,5 (± 7,5)	NR	NR	NR
	0,5	61,4 (± 5,7)	NR	67,8 (± 4,9)	75
	0,3	70,7 (± 5,7)	NR	69,3 (± 3)	NR

Figure 8 : Prix des stères livrés de bois bûche sec, par département

D'une façon générale, à longueur égale, les stères de feuillus sont plus chers que les stères mixtes (mélange feuillus et résineux). Plus les bûches demandées sont de petites longueurs et plus le prix est important. A noter que le prix du bois dans les Alpes-Maritimes est très élevé (27 % de plus que dans le Var pour un stère de feuillus en 1 m).

Il est difficile de trouver des informations concernant les prix du bois vert et le prix des stères mixte ou résineux, qui sont beaucoup moins demandés.

Les coûts de livraison peuvent varier énormément en fonction de la distance et de la quantité de stères voulue. En moyenne, ce prix est estimé à 5 €/st.

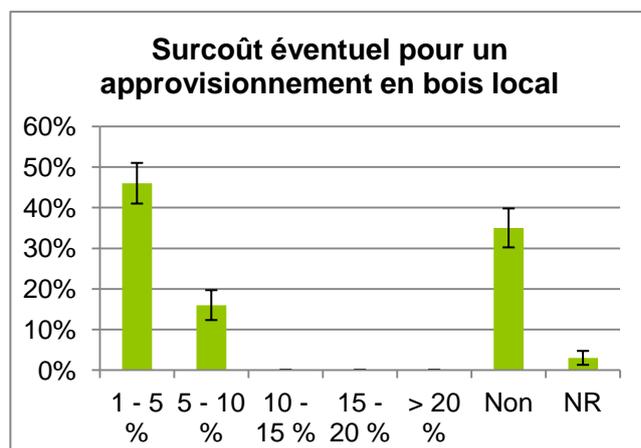


Figure 9 : Surcoût prêt à être supporté pour un approvisionnement en bois local

Néanmoins, les AMAPiens ayant répondu au questionnaire sont prêts pour 46 % d'entre eux à accepter un **surcoût** entre 1 et 5 % pour s'approvisionner en bois local issu de forêts durablement gérées.

Les 35 % de personnes dont la réponse est négative, justifient leur choix par un coût déjà élevé du bois dans la région, ainsi que par une diminution du coût des transports due au caractère de proximité. On peut noter que personne n'est prêt à assumer un surcoût de plus de 10 %.

Les modalités d'approvisionnement en bois de chauffage

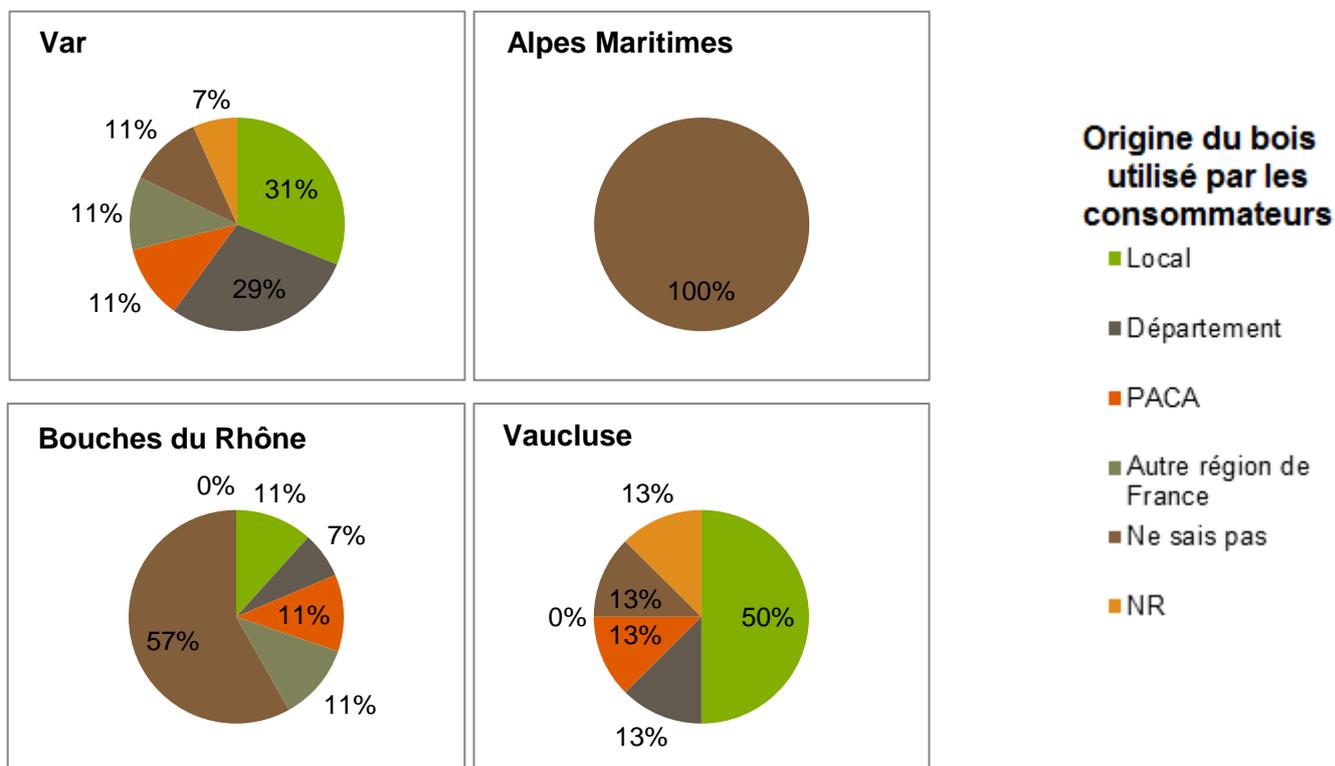


Figure 10 : Provenance du bois actuellement utilisé par les consommateurs

Dans les départements des Alpes-Maritimes et des Bouches-du-Rhône, **la provenance du bois** ne semble pas être un élément important puisque la plupart des gens ne connaissent pas l'origine du bois qu'ils achètent. Dans les départements du Var et du Vaucluse, plus de 70 % des gens connaissent l'origine de leur bois et plus de la moitié des personnes ayant répondu au questionnaire s'approvisionne en bois d'origine locale ou départementale. Néanmoins, 97 % des réponses sont positives quant à la volonté de s'approvisionner en bois local.

La notion de localité est assez vague et il n'y a pas de distance fixée au-delà de laquelle le produit ne va plus être considéré comme local. Néanmoins, d'après les entretiens effectués à Correns auprès des consommateurs de bois, est considérée comme locale une marchandise distribuée à une distance de moins de 30 km de son lieu de production. Cela reste tout de même une notion subjective.

N.B) Cette définition de « local » pourrait être une question à ajouter dans le questionnaire pour connaître l'opinion des consommateurs.

91 % des personnes ayant répondu se font livrer leur bois avec une fréquence variant de 1 à 2 fois par an. C'est donc une demande à prendre en compte dans l'objectif de mettre en place un système de vente de bois local. Lorsque l'on interroge les AMAPiens sur **les modalités de livraison** qui pourraient être mises en place, voici les réponses obtenues :

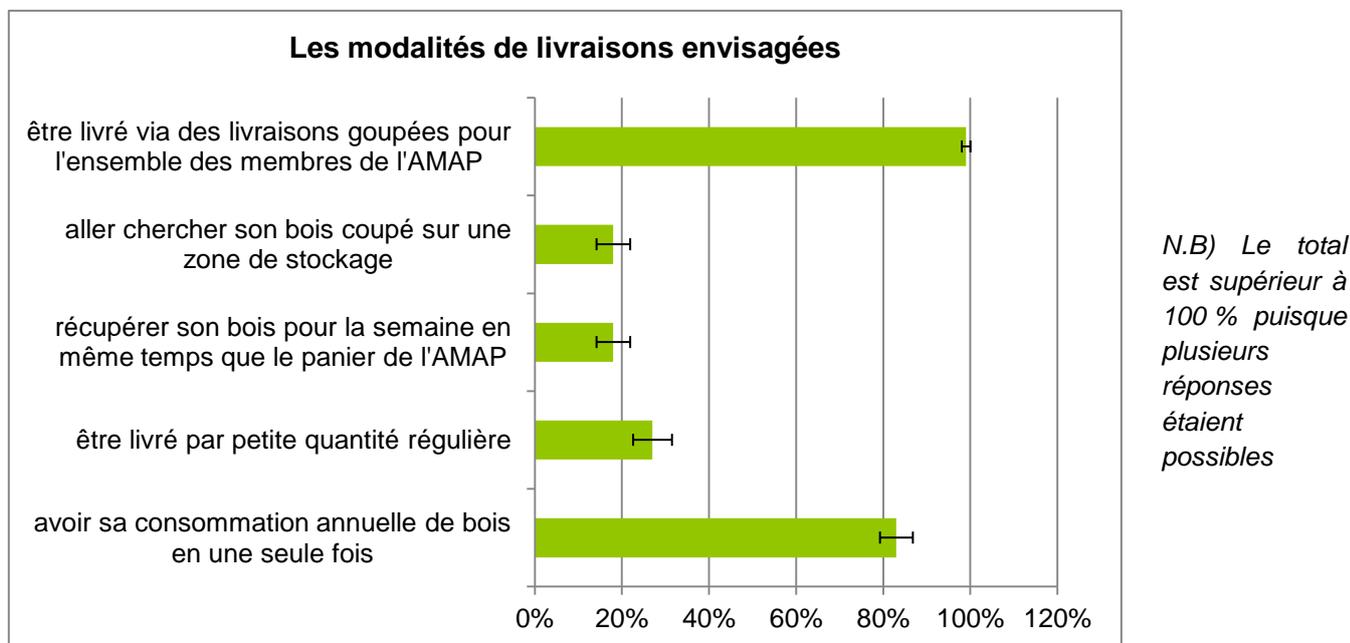


Figure 11 : Les modalités de livraison envisagées dans le cadre de l'approvisionnement d'une AMAP

Très peu d'adhérents souhaitent récupérer leur bois pour la semaine en même temps que leur panier ou bien aller chercher eux-mêmes leur bois sur une zone de stockage. La solution majoritairement retenue serait une livraison annuelle, un jour commun à tous les adhérents de l'AMAP. Bien que la majorité des personnes interrogées préfèrent avoir leur stock pour l'année en une seule fois, toutes les personnes n'ont pas les moyens de stocker leur consommation annuelle. Dans ce cas une livraison correspondant aux besoins de deux mois de chauffage est demandée.

Une question subsidiaire portant sur l'intérêt pour l'achat de **bois d'œuvre** (planches de Pin) a été posée. Il y a eu 30 % (± 4 %) de réponses positives, mais ce chiffre est à prendre avec retenue. En effet, la définition de « planches de Pin » ne semble pas claire pour les consommateurs puisque de nombreuses personnes souhaiteraient ces planches pour se chauffer.

1.2 Bilan des demandes et des contraintes engendrées par ces demandes chez les consommateurs de bois de chauffage

Les consommateurs de bois		
Les demandes	Les contraintes	N°
Chauffage principalement avec du bois bûche	/	1A
Bûches de feuillus	Dépend de la ressource locale	1B
Bois sec	Besoin d'une place de stockage sécurisée à proximité du lieu d'exploitation et de livraison	1C
Prix du bois dans une fourchette de +0 à +5 % du marché actuel	Les coûts de gestion et d'exploitation dans le cadre d'une absence de coupes rase sont plus élevés	1D
Livraison par petite quantité	Limiter le transport au maximum et donc accorder les adhérents sur des jours communs de livraison	1E
Volonté de garantie de bonne gestion des forêts	Mise en place d'un contrôle de gestion et d'exploitation des forêts – besoin de mise en place de garanties de la gestion pratiquée	1F
Bois local	Trouver la ressource	1G

Figure 12 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des consommateurs de bois

2 Les propriétaires forestiers, détenteurs de la ressource

Les propriétaires forestiers sont le maillon qui détient la ressource. Il faut rappeler que 71 % de la forêt est privée dans le Var, 62 % dans les Alpes Maritimes, 74 % dans les Bouches du Rhône et 66 % dans le Vaucluse (Source, OFME - 2011). Il semble donc indispensable de mobiliser les propriétaires forestiers pour accéder à cette ressource, mais également de connaître leurs attentes en termes de gestion de leur forêt.

2.1 Une première approche de la demande des propriétaires forestiers via la compilation d'enquêtes.

Une enquête à l'échelle de la commune de Correns a été menée auprès des propriétaires forestiers. L'objectif est ici de connaître le profil des propriétaires forestiers de la commune : leur relation avec leur forêt, la gestion passée et future et enfin de connaître leur intérêt pour une gestion en commun. L'intérêt de faire une telle enquête à l'échelle d'une commune est de savoir si un projet de commercialisation de bois de chauffage en circuit court est envisageable. En effet, si aucun propriétaire ne semble vouloir gérer sa forêt, il sera difficile d'approvisionner les consommateurs, même si ces derniers sont intéressés pour du bois local.

Ce questionnaire a été envoyé par courrier à 181 propriétaires. Le choix a été fait de sélectionner les propriétaires possédant plus de 2 ha de forêt. 17 courriers qui n'ont pas été reçus faute de mauvaise adresse et 20 réponses sont revenues, ce qui représente 4% de l'espace forestier privé de la commune. Le taux de retour de 12 % correspond au taux de retour habituel pour le CRPF PACA (taux de réponses de 10 % en moyenne pour les enquêtes auprès des propriétaires).

N.B) Les résultats chiffrés sont basés sur le nombre de réponses obtenues et non pas sur le nombre de propriétaires contactés.

De plus, des résultats d'enquêtes réalisées auparavant sont utilisés pour tenter de dégager des points communs entre les propriétaires forestiers : les deux enquêtes réalisées par Nicolas Joly du CRPF PACA dans le cadre du projet Proforbiomed sur les communes de Lambesc (13) en 2012 (17 % de réponses) et Saint Cannat (13) en 2013 (33 % de réponses) et une enquête menée à l'échelle de la région dans le cadre du projet Sylvamed (11 % de réponse) par Laurine Ollivier lors de son stage au CRPF PACA en 2013.. De plus, les résultats de l'enquête menée par le parc du Luberon via le programme Qualigouv sur le site des Ogres de Roussillon (84) (25 % de réponses) sont également repris (Source, Programme QUALIGOUV – 2010 - « Analyse de l'enquête menée auprès des propriétaires des deux sites QUALIGOUV sur le Parc du Luberon »)

Le profil des propriétaires forestiers qui ont répondu aux questionnaires

50 % à Correns, 59 % à Lambesc et 75 % à Saint Cannat des réponses proviennent de propriétaires de moins de 4 ha de forêt. L'enquête Sylvamed a touché plus de grands propriétaires puisque seulement 10 % des réponses proviennent de propriétaires de moins de 4 ha de forêt et 57 % d'entre eux ont plus de 25 ha. Les réponses peuvent donc être variables selon le type de propriétaires touchés.

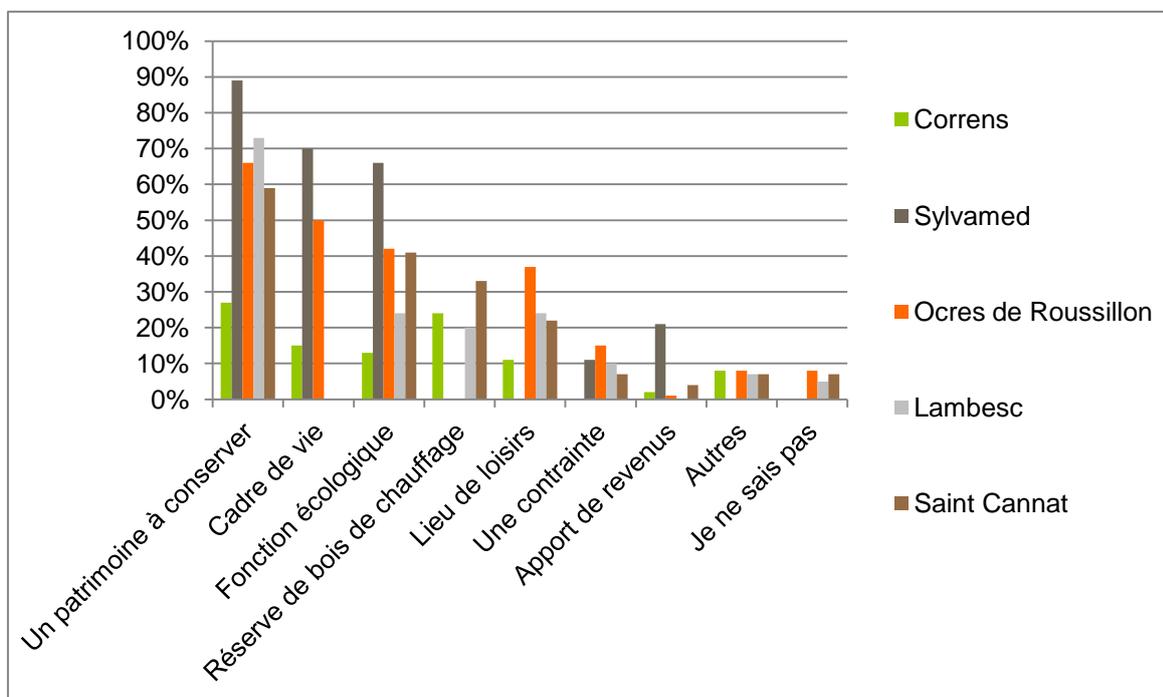


Figure 13 : Les rôles importants de la forêt selon les propriétaires forestiers

Bien que tous ces questionnaires ne proposent pas les mêmes réponses sur la question du rôle de la forêt, pour les propriétaires, la Figure 13 propose un résumé des 5 enquêtes. La forêt semble avant tout être un patrimoine à conserver à l'unanimité dans les 5 enquêtes, plutôt qu'une activité économique. A noter que les résultats du questionnaire Sylvamed sont différents quant à l'activité économique de la forêt, certainement parce qu'il s'agit de propriétaires de surfaces importantes. Néanmoins la forêt est aussi vue comme une source de bois de chauffage, probablement peu valorisée économiquement, puisque l'apport de revenus est un rôle apparaissant comme secondaire. Cela peut s'expliquer par un prix du bois sur pied faible et/ou par de l'autoconsommation de bois de chauffage

Gestion passée et projets futurs

Lorsque les propriétaires sont interrogés sur les **interventions réalisées par le passé** dans leur forêt, les deux actions qui ressortent sont : les coupes pour le bois de chauffage (67 % à Correns, 13 % à S^t Cannat et 11 % à Lambesc) et les débroussailllements en vue d'une protection contre le feu (47 % à Correns, 23 % à S^t Cannat et 18 % à Lambesc).

Les **projets futurs** pour leur forêt recoupent sensiblement les actes de gestion passés puisque les deux projets qui arrivent en tête dans les réponses sont le débroussaillage incendie (67 % à Correns, 10 % à S^t Cannat et à Lambesc et 31 % aux Ogres de Roussillon) et la réalisation de coupe de bois (60 % à Correns, 14 % à Lambesc, 15 % aux Ogres de Roussillon et seulement 6 % à S^t Cannat).

Les propriétaires ressentent des **difficultés** quant à la gestion de leurs parcelles. Bien qu'il soit difficile de ressortir des préoccupations communes aux propriétaires sur les communes interrogées, les problèmes majeurs semblent être le manque de temps, l'âge et l'éloignement. Les autres critères sont plus variables en fonction des communes, mais les coûts de gestion et la faible surface des parcelles ou au moins les problèmes d'accès à la parcelle semblent également faire partie des difficultés de gestion ressenties par les propriétaires. Etonnamment, bien que le débroussaillage incendie soit une intervention souhaitée dans toute les communes interrogées, seulement 10 % des propriétaires de Correns et aucun des propriétaires de Lambesc ne considèrent que la vulnérabilité au feu soit une contrainte de gestion.

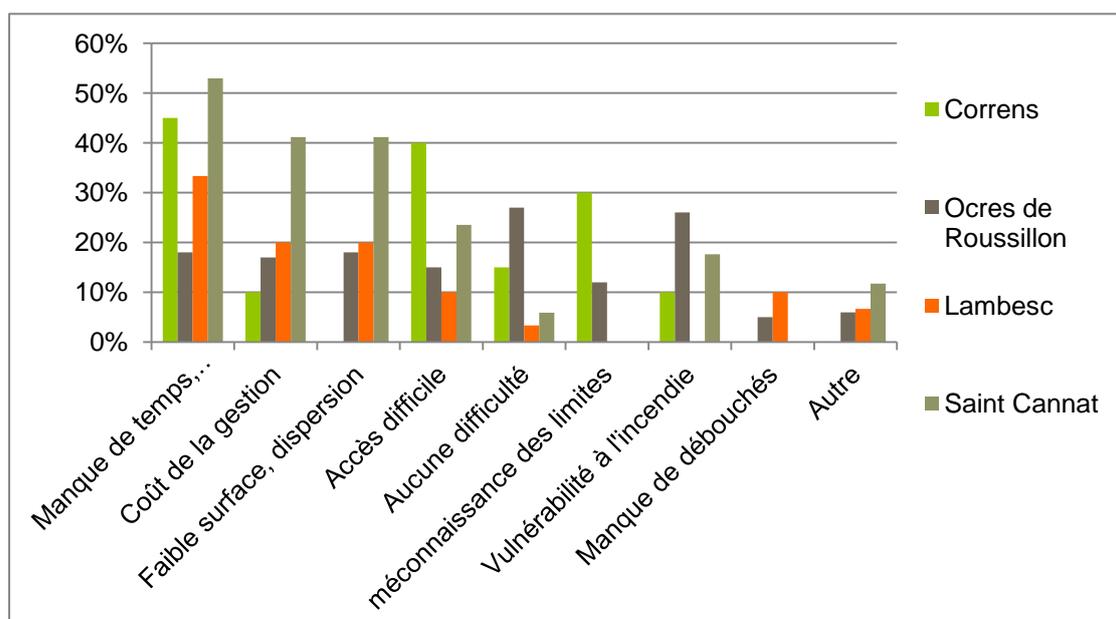


Figure 14 : Les difficultés de gestion du point de vue du propriétaire

Gérer sa forêt avec les autres

70 % des propriétaires de Correns ayant retourné ce questionnaire sont « d'accord » ou « plutôt d'accord » pour faire partie d'un groupement de gestion sans qu'il en soit précisé la forme. Ce chiffre est de 49 % à Lambesc et 30 % à Saint Cannat. Néanmoins, au cours d'entretiens avec les propriétaires de Correns, des réserves sont émises sur ce sujet, notamment la volonté de rester propriétaire de sa parcelle et du bois qui s'y trouve et de garder son pouvoir de décision quant aux choix de gestion sur sa parcelle.

Les revenus et investissements du propriétaire forestier

Lorsque les propriétaires répondent aux enquêtes, leur forêt est synonyme d'apport de revenus pour très peu d'entre eux (voir Figure 13). Néanmoins, cet intérêt économique est plus accentué lors des réunions. Le propriétaire n'est pas toujours averti du fait que le bois qu'il possède dans sa forêt peut être vendu. (*N.B : On ne parlera pas ici des autres revenus que la forêt peut apporter*).

Le plus souvent c'est l'exploitant qui achète le bois sur pied au propriétaire. Le bois sera acheté en général plus cher par l'exploitant lorsqu'il est exploité en coupe rase. En effet l'exploitation est plus simple et la quantité de bois sortie est plus importante. Cependant le propriétaire n'aura plus de revenus liés à sa forêt jusqu'à ce que le bois soit à nouveau exploitable, quarante ans plus tard environ. Dans le cadre d'une coupe en éclaircie, la quantité de bois sortie est plus faible et l'exploitation peut être plus délicate à mettre en œuvre, l'exploitant a donc tendance à diminuer les prix d'achat du bois sur pied. Le revenu issu des coupes est par contre plus régulier pour le propriétaire (tous les 10 ans en moyenne) L'exploitation par éclaircie se fait dans un objectif d'amélioration de la qualité des bois restant sur pied, permet d'avoir un plus faible impact paysager et laisse la possibilité au propriétaire de pouvoir continuer à profiter de sa forêt (ballade, champignon, chasse...).

Ainsi on estime le prix du bois vendu sur pied entre 10 et 18 €/stère pour du chêne et entre 4 et 10 €/tonne pour les pins. Actuellement, les prix pour le résineux sont plutôt donnés en tonne car les débouchés principaux dans la région sont la trituration et le bois énergie. L'objectif du projet étant de fournir en bois local les consommateurs de bois bûche, ces derniers se disent prêts à utiliser des

bûches de Pin si la ressource locale ne permet pas un approvisionnement en chêne. Il est donc important de connaître le prix du pin au stère, qui est compris entre 5 et 8 €/stère. Cette différence de prix pourrait s'expliquer par le manque de concurrence sur le marché du résineux.

2.2 Bilan des demandes et des contraintes qu'elles engendrent chez les propriétaires forestiers

Au vu de ces enquêtes, ainsi que de réunions d'information animées auprès des propriétaires forestiers de Correns, un tableau des demandes et des contraintes peut ainsi être dressé.

Les propriétaires forestiers		
Les demandes	Les contraintes	N°
Conservation d'un patrimoine et gestion durable de leur forêt	Coût du gestionnaire forestier	2A
Débroussaillage incendie	Coût et cohérence de l'action à l'échelle de la commune	2B
Coupe de bois de chauffage pour leur consommation personnelle	La ressource sur la parcelle est-elle suffisante pour approvisionner le propriétaire et les consommateurs de bois de chauffage ?	2C
Coupe dans les résineux	Débouchés	2D
Problème du vol en forêt	Mise en place de contrôles	2E
Faire partie d'un groupement de gestion	Créer des groupements cohérents et motiver TOUS les propriétaires	2F

Figure 15 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des propriétaires forestiers

3 Le lien entre propriétaires et consommateurs : l'exploitant forestier ou le négociant

L'exploitation d'une parcelle par un professionnel peut se faire selon deux modalités. Un exploitant-négociant achète le bois sur pied aux propriétaires forestiers et le revend ensuite, ou bien le propriétaire forestier reste propriétaire de ses bois et emploie un Entrepreneur de Travaux Forestiers (ETF) en prestation de service pour réaliser l'exploitation. Il est plus courant dans la région de trouver des exploitants-négociants qui achètent le bois sur pied. Au travers des entretiens avec des exploitants forestiers (M. Cavalier Vincent, M. Guisiano Gilles et M. Allard David), la coopérative Provence Forêt (M. Boléa Jérôme) et Nicolas Luigi, conseiller forestier, les attentes de ce secteur ont pu être mises en avant.

3.1 Les investissements à faire dans le cadre d'une exploitation de bois de chauffage

3.1.1 Cas de l'exploitant-négociant

Lorsqu'un exploitant-négociant achète le bois sur pied, c'est à lui de trouver un débouché pour le bois par la suite. Il a alors une avance de trésorerie à assurer qui comprend : les investissements dans des engins et outils forestiers, les frais d'exploitation, les frais de débardage et de transport et éventuellement les frais de stockage du bois. A cela s'ajoute ses impôts, ses assurances (en particulier dans le cas où il possède un stock de bois),.... Cette avance de trésorerie peut être difficile à supporter, notamment lors de son installation puisqu'il n'a pas de fond de roulement de marchandises.

Les coûts d'exploitation peuvent être divisés en plusieurs postes. Ces coûts ne sont pas les mêmes pour un petit exploitant qui travaille seul et qui possède du petit matériel (moins de

6000 stères/an) et un exploitant plus important, avec du matériel plus gros et une équipe de bûcherons. De plus les coûts varient selon la parcelle (pente, accessibilité,...), le matériel et les techniques d'exploitation utilisés (abattage manuel ou mécanique, débardage par skidder ou porteur, camion de transport ...). Lorsque l'exploitant-négociant propose du bois sec, il doit en plus avoir une zone pour stocker le bois et être en mesure de vendre le bois un an voire plus après l'exploitation, ce qui entraîne une immobilisation de trésorerie.

	Coût en €/stère
Achat du bois	5 à 18
Abattage	10 à 18
Débardage	8 à 15
Transport	1 à 5 (€/st/km)
Découpe (50 cm)	3
Fendage	2 à 5
Livraison	5
TVA	7 %

Figure 16 : Coût d'exploitation par poste pour la production de bois bûche (sans les investissements dans l'équipement)

(Source, entretiens avec les exploitants forestiers, coopérative Provence Forêt, Mémento FCBA-2010, Projet FIF-ENGREF-Novembre-décembre 2008)

Des surcoûts peuvent avoir lieu dans le cas de demande particulière, notamment pour le traitement des rémanents ou pour le fagotage des stères.

3.1.2 Cas d'un Entrepreneur de Travaux Forestier (ETF)

Pour l'entrepreneur de travaux forestier, les coûts d'exploitation sont les mêmes avec la différence qu'il n'achète pas les bois. Il est payé directement par le propriétaire des bois pour une prestation de service et n'a donc pas d'avance de trésorerie. Le prix moyen d'un ETF en région PACA est de 35 €/stère, mais ce prix est fortement variable selon les conditions du contrat.

3.2 Bilan des demandes et des contraintes engendrées par ces demandes chez les exploitants forestiers

Les exploitants forestiers		
Les demandes	Les contraintes	N°
Trouver la ressource	Encourager les propriétaires à exploiter leur forêt. Mettre en relation gestionnaire et exploitants	3A
Trouver des débouchés	Débouchés pour le résineux difficile à trouver pour du bois de chauffage	3B
Diminution des coûts d'exploitation	Difficulté de diminuer les coûts d'achat du bois ou d'augmenter les prix de revente, car c'est un marché concurrentiel.	3C
Exploitation la plus simple possible	La coupe rase, qui est la forme d'exploitation la plus simple à mettre en œuvre, ne correspond pas toujours aux attentes des propriétaires	3D
Volonté de donner une meilleure vision du travail d'exploitant forestier	Problème des « voleurs » de bois qui ternissent l'image du métier	3E

Figure 17 : Tableau récapitulatif des demandes et contraintes des exploitants forestiers

Chaque maillon identifié pour le bon roulement de la chaîne bois bûche a donc des demandes spécifiques qui entraînent des contraintes à prendre en compte dans la mise en place d'une filière de proximité bois bûche. Bien que les demandes de chacun puissent parfois sembler difficiles à mettre en synergie, la prochaine partie propose des outils techniques permettant de répondre à chacune de ces demandes et contraintes, tout en créant un système équitable pour chacun.



Partie 3 : Boîte à outils pour la création de circuits de proximité bois de chauffage

L'objectif de cette étude est la création de circuits de proximité pour la commercialisation de bois bûche. Il a été démontré dans la partie précédente que chaque maillon de la filière bois bûche a des attentes, qui peuvent entraîner certaines contraintes. La vocation d'un circuit de proximité est de mettre en place un système local et viable pour chacun, en prenant en compte toutes les demandes et en essayant de minimiser les contraintes au maximum.

La commune de Correns a servi de point de départ pour la mise en place de vente de bois de chauffage localement, en incluant les acteurs locaux. A partir de ce premier modèle, une boîte à outils répondant aux demandes des différents acteurs et permettant la création rapide de ce type de structure a pu être mise en place.

Plusieurs possibilités de structuration de ce commerce de proximité vont être détaillées dans cette partie.

Au vu des trois tableaux récapitulatifs des demandes de chaque groupe d'acteurs et des contraintes liées à ces demandes, Figure 12, Figure 15 et Figure 17, une liste d'outils à développer est ressortie.

- **Organiser les consommateurs**, un moyen de garantir un débouché pour un vendeur et d'assurer un approvisionnement en bois local aux consommateurs (1A, 1B, 1C, 1D, 1E, 1F, 1G, 3B)
- **Organiser les propriétaires** pour répondre à la demande en bois local et aux attentes des propriétaires quant à la gestion de leur forêt (1A, 1B, 1F, 1G, 2A, 2B, 2D, 2F, 3A, 3D, 3E)
- **Mettre en place un circuit de proximité avec plusieurs variantes possibles**
- **Garantir une gestion durable des forêts**, par la mise en place de consignes de gestion et d'une charte de qualité environnementale (1F, 2A, 3D, 3E)
- **S'assurer de la viabilité économique** d'un tel circuit pour le rendre pérenne dans le temps

Ces outils vont être développés plus précisément dans les paragraphes qui suivent.

1 Organiser les consommateurs de bois de chauffage

Dans l'objectif de créer un circuit de proximité pour le bois de chauffage, l'idée a été de regrouper les consommateurs de bois bûche au sein d'une association loi 1901. Le but est de fidéliser les consommateurs à un « vendeur ». Il peut être une personne ou un groupe de personnes capable de procurer du bois aux adhérents de l'association, comme un exploitant-négociant, un ou des propriétaire(s) forestier(s) ou encore un gestionnaire en lien avec les propriétaires. Les consommateurs s'engagent à prendre une certaine quantité de bois de chauffage pour l'année, garantissant au vendeur l'écoulement de son stock (3B). En contrepartie, le vendeur s'engage dans

une démarche de qualité des produits, fournissant un bois d'origine locale (1G), exploité durablement (1F).

1.1 Les bases juridiques de l'association de consommateurs de bois bûche

Une association loi 1901 doit avoir des statuts. Afin de faciliter la mise en place de ce genre d'association de consommateurs par la suite, des **statuts types** ont été mis en place. Pour qu'une association puisse ouvrir un compte en banque et ainsi être éligible à des subventions ou autres, elle doit être déclarée. Il faut adresser à la préfecture les statuts de l'association, en n'oubliant pas de préciser son objet, l'adresse du siège social, les coordonnées des personnes en charge de l'administration et un compte rendu de l'assemblée constitutive signé par l'administration. C'est la préfecture qui se charge de transmettre une demande de publication au journal officiel des associations, marquant sa date de création officielle.

Dans le cas où l'association souhaite recevoir des subventions publiques, les numéros de Siren et Siret doivent être demandés auprès de l'Insee, après déclaration à la préfecture.

Généralement, l'adhésion à une association loi 1901 est payante. Le montant est fixé lors de l'assemblée générale de l'association et sert à couvrir les frais de fonctionnement de l'association (achat de papier, impression de documents,...). En aucun cas cette cotisation n'a pour but d'enrichir l'association.



La création d'une association a un coût correspondant à celui de la publication au journal officiel, soit 44 € pour un dossier dont l'objet est composé de moins de 1000 caractères et 90 € si l'objet dépasse 1000 caractères. (Source, « Associations » - <service-public.fr> - consulté en juillet 2013)

Un règlement intérieur peut également être mis en place pour fixer dans les détails le fonctionnement de l'association. Cela permet de pouvoir modifier le règlement intérieur, sans modifier les statuts et donc sans déclaration à la préfecture. Un **règlement Intérieur Type** de l'association de consommateurs est créé.

L'association de consommateurs qui est créée dans ce cas, est une association à but non lucratif. Cela signifie que sa gestion est désintéressée (gérée à titre bénévole, aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices, les membres et leurs ayants droit ne peuvent pas être déclarés tributaires d'une part quelconque de l'actif) et qu'elle ne concurrence pas le secteur commercial.

On ne considère pas qu'il y ait concurrence dans le cas de cette association car la vente se fait directement entre les consommateurs et le vendeur. L'association n'est présente que pour établir un lien entre ces deux parties. De plus, le public bénéficiaire est une clientèle réduite, demandant un produit local, exploité dans des conditions particulières qui sont des conditions d'achat, à l'heure actuelle, peu prises en compte par le marché existant. Les prix sont fixés à l'avance et inscrits dans un contrat et ne peuvent donc être modifiés durant la période de validité de ce contrat. Cette association n'est donc pas soumise aux impôts. Attention toutefois, cela n'exonère pas d'impôt le vendeur en lien avec l'association. (Source, « L'association et les impôts commerciaux », <www.associationsn.gouv.fr>, mis à jour le 25 octobre 2010)

1.2 Définir les produits proposés aux adhérents

Les consommateurs peuvent avoir des contraintes de stockage (pas de stockage possible donc besoin de bois sec et en petite quantité) (1C, 1E) ou encore des contraintes concernant la taille des bûches (foyer ne pouvant contenir que des bûches de 30 cm maximum). Pour satisfaire un maximum de consommateurs, le vendeur a tout intérêt à proposer plusieurs types de produits et

plusieurs modes de distribution et cela à des prix variés ne dépassant pas les prix du marché actuel (1D).

Dimension des stères

D'après les questionnaires envoyés dans plusieurs départements de la région PACA les consommateurs de bois de chauffage utilisent préférentiellement des bûches de 50 cm. Néanmoins il peut également y avoir une demande pour des bûches de 30 cm ou bien de 1 m. Le vendeur doit répondre à cette demande tout en adaptant ses prix au surcroît de travail qu'engendre des bûches de petites tailles. En effet, recouper des billons de 1 m en 50 cm ou 30 cm, ainsi que le fait de fendre les bois, demande du temps.



En prenant en compte le temps nécessaire pour découper le bois et l'usure du matériel, on peut considérer que ce travail entraîne un surcoût de 3 €/stère pour des bûches de 50 cm et 4 €/stère pour des bûches de 30 cm. Si on prend en compte également le fendage des bûches qui s'estime à 2 €/stère pour les stères de 1 m et 50 cm et 4 €/stère pour ceux de 30 cm, un surplus de 3 €/stère pour un stère de 50 cm et de 7 €/stère pour des stères de 30 cm par rapport au stère de 1 m se justifie. (Source, entretiens avec les exploitants forestiers, coopérative Provence Forêt, Mémento FCBA-2010, Projet FIF-ENGREF-Novembre-décembre 2008).

Composition des stères

Les consommateurs de bois veulent du bois feuillu (1B) et d'origine locale (1G). Selon la ressource présente, cela peut donc poser un problème. Afin de satisfaire au mieux cette demande, des compromis sont à faire :

- Zone d'approvisionnement où la **forêt est principalement composée de feuillus** : il n'y a pas de problèmes pour proposer des stères de feuillus, correspondant à la demande des consommateurs.



Figure 18 : Taillis de chêne pubescent – Photo prise par L.M Duhén (CRPF PACA) dans les Alpes-Maritimes - 2002

- **Cas où les forêts alentours sont majoritairement résineuses avec présence de feuillus** : des stères mixtes seront proposés avec au minimum un tiers de feuillus dans le stère. Cette proposition peut se faire dans le cas où les peuplements résineux sont encore jeunes, bois de première éclaircie ou de dépressage, n'ayant pas d'autres débouchés.



Figure 19 : Peuplement mélangé – Photo prise par C. Penpoul à Correns - 2013

- Dans le cas **où la ressource en feuillus ne permet pas de garantir ce minimum** : il est important de le préciser aux consommateurs avant de mettre en place une association de ce type pour que le vendeur ne se trouve pas dans l'impossibilité de vendre les bois exploités.

Il est important d'insister sur les capacités calorifiques du résineux au moment de la création de l'association. En effet, les consommateurs de bois peuvent paraître récalcitrants à utiliser du bois de résineux sans toutefois être véritablement informés. Une campagne de communication en ce sens a été mise en place par l'association « Les bonnes énergies » dans le Diois. Ce type de bois peut être intéressant pour sa capacité à libérer rapidement des calories et permettre ainsi de monter rapidement en température. La combustion étant plus rapide, il faut soit recharger souvent, soit charger plus. Une solution pour obtenir une combustion plus lente est de laisser des billons non fendus qui seront plus lents à brûler (Source, *Les bonnes énergies*, mai 2011). De plus, une étude de l'ADEME prouve que le pouvoir calorifique (kWh/tonne) des résineux est supérieur à celui des feuillus et qu'un temps de séchage plus long amène à réduire la quantité d'écorce, responsable principale de l'encrassement des conduits. (Source, ADEME – 2001 – « *Mesure des caractéristiques des combustibles bois* »)



Le prix du bois sur pied de résineux étant moins élevé que le feuillu, cela se répercute sur le prix du stère qui sera moindre selon la quantité de résineux. Dans le cas de stères mixtes, il faut prendre en compte la proportion de feuillus et résineux afin d'estimer le prix.

Bois sec et bois vert

Faire sécher le bois n'est pas toujours évident. En effet, le laisser en forêt est délicat au vu de la problématique du vol de bois. Il faut donc trouver une zone pour pouvoir le stocker (**1C, 2E**).

- Soit **le vendeur possède un terrain** à proximité du lieu d'exploitation et de distribution où il peut stocker le bois. Il utilise tout ou partie de sa zone de stockage pour approvisionner l'association et un surcoût pour du bois sec se justifie tout à fait.
- Soit un **terrain communal** peut être mis à disposition ou loué à l'association de consommateurs. Le prêt de terrain est considéré comme une aide publique. La zone de séchage étant ainsi mise à disposition, cela peut permettre de proposer des prix pour le bois sec identique à ceux du bois vert. Ainsi, les personnes n'ayant pas la capacité de stocker du bois chez eux ne sont pas pénalisées puisqu'il n'y a pas de surcoût pour du bois sec.
- **Un des membres de l'association peut stocker du bois** pour les autres adhérents. Ce terrain pourrait alors être prêté ou loué au vendeur qui répercuterait ce prix de location sur le prix du stère.



Ce prix de location peut être défini en fonction de la surface prêtée par la personne ou bien du nombre de stères stockés.



Figure 20 : Stockage du bois bûche – Photo prise par C. Penpoul à Bras (83) - 2013

Pour la mise en route d'une telle association, un bémol concerne le bois sec. Afin de garantir une faible humidité du bois, il est préconisé de laisser sécher le bois deux ans, particulièrement pour le bois résineux, qui perd ainsi une partie de son écorce, limitant l'encrassement des conduits des systèmes de chauffage (Source, ADEME – 2001 – « *Mesure des caractéristiques des combustibles bois* »). Pour du bois feuillus, un séchage à l'air libre pendant une année suffit amplement à garantir un taux d'humidité faible, surtout en région méditerranéenne.

A la création de l'association, si des stères contenant du résineux sont proposés, les adhérents désirant du bois sec devront donc attendre leur bois pendant deux ans après exploitation. Deux types de contrats sont alors proposés aux adhérents de l'association de consommateurs :

- **Un contrat « bois vert »** engageant les deux parties sur une durée de un an, puisque les adhérents pourront avoir leur bois vert dans le courant de l'année.
- **Un contrat « bois sec »** engageant les deux parties sur une durée maximale de trois ans, puisque les adhérents devront attendre deux ans après exploitation pour avoir du bois sec.

Dans le cas où le vendeur propose uniquement des stères de feuillus, la durée du contrat « bois sec » peut être réduite à deux ans, dans la mesure où le bois ne sèche que pendant une année.

A terme, si le vendeur arrive à faire un stock, il n'y aurait plus de différenciation de contrat entre bois vert et bois sec, et le contrat pourra être fait pour une période d'un an dans les deux cas.

Quel que soit le contrat choisi, le vendeur devra réaliser ou faire réaliser une coupe dans le courant de l'année de signature du contrat, respectant les conditions d'exploitation mentionnées dans le contrat et permettant de satisfaire la demande en bois bûche des adhérents.

Voici un schéma explicatif permettant de mieux comprendre ces différents délais proposés (exemple du résineux) :

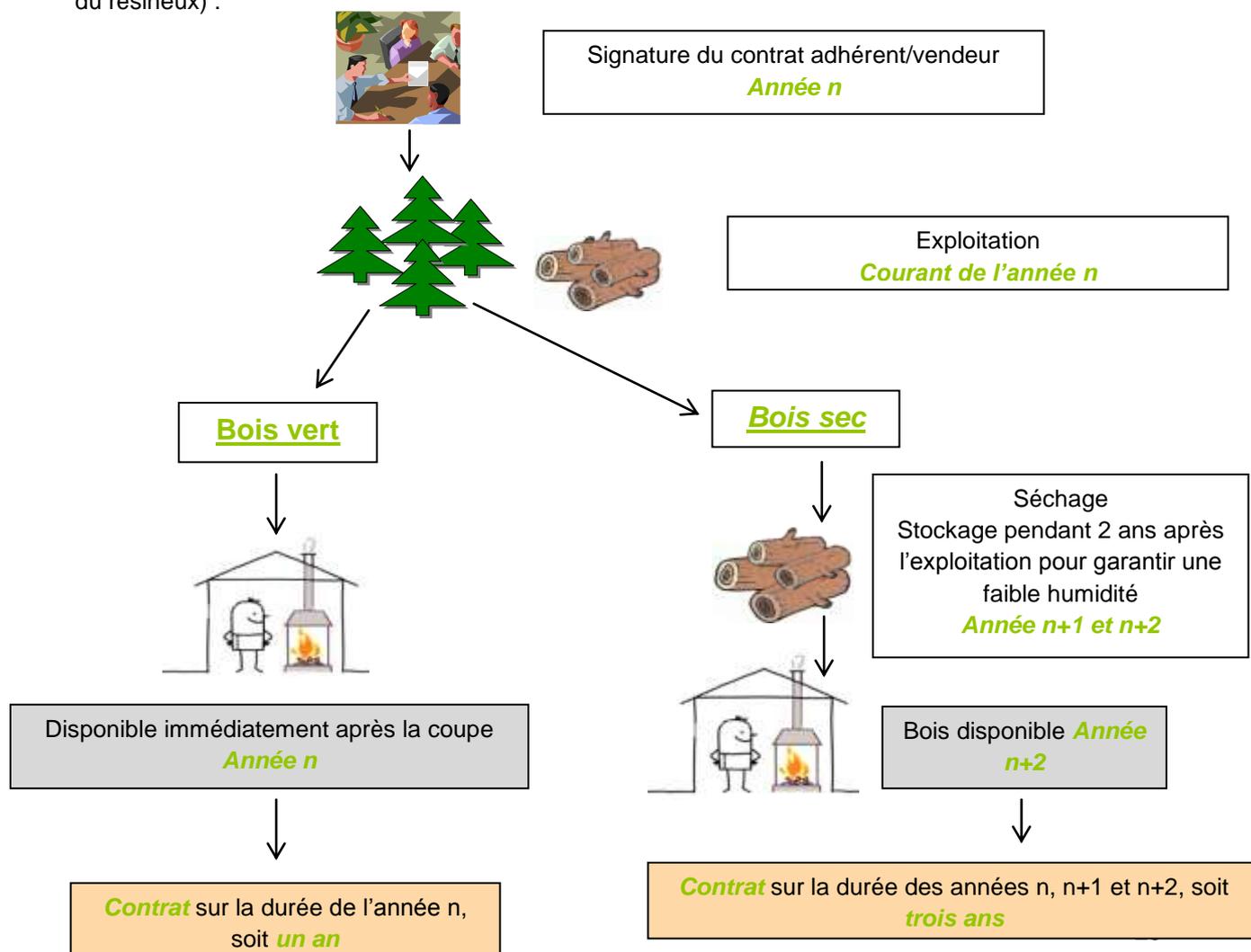


Figure 21 : Explication de la différence de contrat bois sec et bois vert, via l'exemple du bois résineux

Livraison

Au vu des réponses à l'enquête, la plupart des consommateurs souhaitent être livrés. Dans un objectif de diminuer les coûts de livraison (**1D**) mais également pour limiter les rejets de CO₂ liés aux transports, il est conseillé de grouper les livraisons. Les personnes souhaitant ne pas avoir à payer les frais de livraison, peuvent quant à elles venir chercher leur bois sur la place de stockage, à date fixe. Pour les adhérents n'ayant pas la possibilité de stocker leur bois pour l'année, plusieurs dates de distribution peuvent être fixées (**1E**).



Habituellement un surcoût de 5 €/st est demandé pour la livraison. Dans le cas d'une association où la zone de stockage des bois se trouve à proximité de la zone de distribution et où les livraisons sont regroupées, un coût de 3 € supplémentaire par stère livré est proposé (prix proposés par David Allard, exploitant-négociant, dans le cadre de vente via une AMAP).

Regrouper les consommateurs en association est un moyen de faciliter l'accès à du bois bûche local provenant de forêts gérées durablement (**1A, 1G, 1F**). En effet, cela revient à faire une commande collective auprès d'un « vendeur » et plus cette demande sera importante, plus cela sera susceptible de l'intéresser.

De son côté, le « vendeur » devra proposer une gamme de produit assez variée pour avoir un maximum de clients au sein de l'association (**3B, 1C, 1E, 1D, 1B**).

2 Organiser les propriétaires forestiers

Faire partie d'un groupement de gestion est une des demandes des propriétaires (**2F**), bien qu'ils puissent émettre quelques réserves quant au système de fonctionnement d'un tel groupement. Ces réserves sont principalement la crainte de perdre le statut de propriétaire ou encore la volonté de garder le choix dans la gestion de leur forêt.

Le groupement des propriétaires est un moyen de répondre à plusieurs demandes et contraintes dans l'objectif de mettre en place un circuit de proximité pour le bois bûche.

2.1 Les différents types de groupement possibles

- Demandes des propriétaires
- + Satisfait les demandes du propriétaire
- Ne répond pas aux demandes des propriétaires

	Association loi 1901	ASA (Association Syndicale Autorisée)	ASL (Association Syndicale Libre)	ASLGF (Association Syndicale Libre de Gestion Forestière)	GF (Groupement Forestier)
Nature	Groupement de droit privé spécifique	Groupement de droit public	Groupement de droit privé spécifique	Groupement de droit privé spécifique	Société civile : transfert des droits de propriété
Conserver son statut de propriétaire	++	+	++	++	--
Définition et rôles	Regroupement de propriétaires pour promouvoir la vulgarisation et l'échange des techniques forestières	Regroupement de parcelles forestières dans le but de réaliser en commun des travaux de boisements, de desserte ou DFCI, avec nécessité de <u>contraindre</u> les « minorités hostiles »	Regroupement de parcelles forestières dans le but de réaliser en commun des travaux de boisements, de desserte ou DFCI	Regroupement de parcelles forestières dans le but de réaliser en commun non seulement des travaux de boisements, de desserte ou DFCI, mais aussi de procéder à une gestion commune par la planification des opérations (PSG) et la négociation voire la mise en vente pour le compte de ses adhérents	Regroupement principalement de parcelles , les membres deviennent porteurs de parts de la société au prorata de leurs apports, sans droit particulier sur leur ancien bien. Cette structure est bien adaptée au non démembrement des propriétés familiales
Rédaction des statuts	Grande liberté, sous seing privé	Statuts soumis à enquête publique	Grande liberté, sous seing privé	Grande liberté, sous seing privé	Acte notarié, soumis à approbation par le préfet
Souplesse de la structure	++	-	++	++	-
Garantie de gestion durable	Eventuellement PSG groupé présenté par les membres, ou CBPS individuels	Eventuellement PSG groupé présenté par les membres, ou CBPS individuels	Eventuellement PSG groupé présenté par les membres, ou CBPS individuels	PSG présenté au nom de l'ASLGF	PSG présenté au nom du GF
	++	++	++	+++	+++
Contraintes de gestion	Faibles	Lourdes	Faibles	Assez faibles (fonction de la motivation des adhérents et des statuts)	Faibles
	++	--	++	+	++
Vente de bois	Vente groupée possible au nom des adhérents	Vente groupée possible au nom des adhérents	Vente groupée possible au nom des adhérents	Vente groupée possible au nom des adhérents ou au nom de l'ASLGF	Vente en son nom
	+	+	+	++	++
Total	9	1	9	10	4

Figure 22 : Réponses aux demandes des propriétaires forestiers par type de groupement existant

(Source, Emmanuelle Esmenjaud - juillet 2011 - « Les associations syndicales de gestion forestières »)

2.2 Les solutions de regroupement retenues pour répondre au mieux aux demandes des propriétaires et aux attentes des autres groupes d'acteurs

Il ne faut pas oublier que l'objectif est de regrouper les propriétaires afin de mettre en place un circuit de proximité pour la commercialisation de bois bûche. Seront donc abordés les groupements de propriétaires uniquement dans cet objectif, avec l'intention de répondre aux attentes de chacun des groupes d'acteurs de la filière bois bûche vu précédemment.

Lorsque l'on fait le total des points (1 point pour un « + » et -1 point pour un « - »), on obtient les résultats de la ligne « Total » du tableau de la Figure 22. Il semble ainsi que les types de groupement répondant le mieux aux attentes des propriétaires soient les associations loi 1901, ou bien ASL et ASLGF. En effet les Associations Syndicales Autorisées (ASA) ou les Groupements Forestiers (GF) sont des structures trop rigides pour les propriétaires, avec une perte de propriété concernant les GF et une perte de décisions dans les ASA, ce qui sont les craintes des propriétaires forestiers.

2.2.1 Association Syndicale Libre (ASL) et Association Syndicale Libre de Gestion Forestière (ASLGF)

Dans le cas où une ASL ou une ASLGF est déjà constituée, cela semble être le meilleur moyen d'approvisionner en bois les habitants des environs de cette association. Le Plan Simple de Gestion (PSG) au nom de l'ASLGF ou le Plan Simple de Gestion Concerté dans le cas d'une ASL permet une meilleure gestion de la forêt par une vision à l'échelle du périmètre de l'association et non à l'échelle de la propriété. La garantie de gestion durable recherchée aussi bien par les propriétaires (2A) que par les acheteurs de bois (1F) est ici présente et permettra à l'exploitant forestier y travaillant de valoriser son emploi (3E). De plus, le PSG offre un plan de coupes sur une longue durée, ce qui permet de connaître la ressource en bois qui sera disponible sur le long terme (3A).

L'ASLGF permet de bénéficier d'un interlocuteur unique (dans le cas où cette ASLGF est bien établie), se faisant porte-parole des propriétaires et donc simplifie la communication et le travail avec les consommateurs. Enfin, les associations syndicales libres permettent d'avoir accès à des aides publiques forestières et sont donc un bon moyen de réaliser des actions de grandes ampleurs sur un territoire (mise en place d'un réseau de desserte, débroussaillage DFCI (2B), ...).

Si ce type de structure n'existe pas et que les propriétaires sont prêts à s'engager vers une ASL ou ASLGF, un guide de création d'associations syndicales a été mis en place par Emmanuelle Esmenjaud en juillet 2011, lors d'un stage aux CRPF Rhône-Alpes et PACA.

2.2.2 Les associations loi 1901

Si une structure type ASL ou ASLGF n'existe pas et que l'unique objectif du regroupement est d'approvisionner l'association de consommateurs, une bonne alternative est la création d'une Association loi 1901.

En effet, s'il n'y a pas de projet de gestion multifonctionnelle ou pas d'unité du massif, les ASL ne sont pas forcément le bon outil. Le désavantage des associations loi 1901 est qu'il est plus difficile de mettre en place des gros travaux type desserte ou travaux DFCI, car elles n'offrent pas l'accès aux aides publiques forestières. Cependant, l'association peut permettre de regrouper les propriétaires forestiers d'une commune ou d'un territoire donné, d'offrir un espace de discussion commun aux propriétaires pour s'accorder sur des objectifs de gestion, d'articuler les coupes de bois chez différents propriétaires au fil des années pour permettre un approvisionnement régulier en

bois, etc. Une association loi 1901 permet également de réaliser un PSG concerté bien qu'il ne puisse pas être fait au nom de l'association (**1F, 1G, 2A, 2F, 3A**).

Afin de regrouper efficacement les propriétaires forestiers en association loi 1901 en vue de permettre une commercialisation locale de bois de chauffage, deux solutions sont envisageables.

- Soit une association loi 1901 existe déjà sur la commune et peut servir, au vu de ses statuts, de point d'encrage pour regrouper les propriétaires. C'est le cas de la commune de Correns, où l'agenda 21 est porté par l'association loi 1901 Correns 21. L'objet de cette association étant « la promotion de la démarche de développement durable [...] et sa mise en œuvre au niveau local selon les spécificités du territoire [...] », l'adhésion des propriétaires forestiers, acteurs du territoire, entre tout à fait dans le cadre de cette association.
- Soit aucune structure n'existe et il faut la créer. Une aide à la création est proposée ci-dessous.

Les démarches pour la création de cette association loi 1901 sont les mêmes que celles vues précédemment dans le paragraphe 1.1 et des **statuts types**, ont été créés afin de pouvoir rassembler les propriétaires. De même que pour l'association de consommateurs, un **règlement intérieur type** dont l'objectif est de préciser les moyens qu'on les propriétaires pour favoriser l'approvisionnement des consommateurs locaux en bois bûche.

Si le choix est fait de regrouper les propriétaires dans une association déjà existante, ce règlement intérieur peut être signé par les membres de l'association qui y adhèrent en tant que propriétaire forestier.

2.3.3 Un gestionnaire au contact des propriétaires

Il peut également être choisi de ne pas réellement regrouper les propriétaires. L'idée est alors de faire appel à un gestionnaire forestier (coopérative, expert forestier, gestionnaire indépendant) au contact des propriétaires. Les propriétaires ne sont pas en relation les uns avec les autres, c'est donc le gestionnaire qui se charge de contacter les propriétaires pour leur faire part du projet.

Regrouper les propriétaires en association facilite l'accès à la ressource bois pour le vendeur. Cela permet également aux propriétaires de se concerter plus facilement pour avoir une gestion cohérente de leur forêt à l'échelle d'un territoire (**1F, 2A, 2B**). Au vu des demandes des propriétaires et de la volonté de mettre en place un circuit de proximité pour le bois bûche, les Associations Syndicales Libres et Associations Syndicales Libres de Gestion Forestière ou bien les associations loi 1901 semblent être les types de groupements les plus adaptés. Les propriétaires feront alors partis d'un groupement de gestion (**2F**), avec l'objectif de travailler préférentiellement avec le vendeur alimentant l'association de consommateurs (**1A**). Le vendeur connaît ainsi la ressource en bois disponible (**3A**) et peut essayer de valoriser le bois de feuillus mais également de résineux en bois de chauffage via l'association de consommateurs (**1B, 1G, 2D**).

Le fait que les propriétaires soient regroupés permet de partager les frais de gestion et facilite l'exploitation (**3D**).

Il peut également être choisi de laisser un gestionnaire au contact des propriétaires s'occuper de gérer l'approvisionnement de l'association de consommateurs.

3 Plusieurs possibilités pour organiser le circuit de proximité bois bûche

L'objectif d'un tel circuit est de mettre en relation les consommateurs, regroupés en association, avec un « vendeur » de bois bûche. Le terme de « vendeur » désigne la personne avec laquelle sera réalisé le contrat d'engagement avec les consommateurs. En effet, le principe des AMAP est réutilisé, à savoir un engagement entre un adhérent de l'association de consommateurs et un « vendeur » qui fournit les adhérents en bois. Les « vendeurs » possibles étudiés sont les exploitants-négociants, les propriétaires forestiers ou bien les gestionnaires forestiers.

3.1 Fidéliser les adhérents à un exploitant-négociant

La première possibilité étudiée est le cas où l'association de consommateurs travaille avec un exploitant-négociant. Dans ce cas, l'exploitant-négociant achète du bois sur pied aux propriétaires forestiers des environs (regroupés en association de préférence) et le revend aux consommateurs.

3.1.1 Contrat d'engagement entre consommateurs et exploitant-négociant

Une des demandes des exploitants-négociants est de trouver un débouché pour le bois coupé (3B). D'un autre côté, les consommateurs veulent du bois local (1G) issu de forêts gérées durablement (1F). De même les propriétaires souhaitent voir leur forêt perdurer dans le temps (2A). Pour répondre à ces demandes, l'idée de lier l'exploitant-négociant aux adhérents de l'association par un contrat d'engagement a été retenue. Dans ce contrat sont stipulés le nombre et la nature des stères que s'engage à prendre l'adhérent de l'association, les conditions dans lesquelles le bois est exploité, l'origine du bois, les conditions de livraisons. Le prix et les modalités de paiement sont également fixés pour la durée d'engagement du contrat. Ainsi l'exploitant-négociant peut savoir quelle quantité de bois il devra distribuer à l'association, ce qui lui permet de gérer son stock de bois. Des **contrats d'engagement types** ont été réalisés.

3.1.2 Contrat de vente de bois sur pied entre un exploitant-négociant et les propriétaires forestiers de l'association.

Pour assurer à cet exploitant-négociant de trouver les ressources en bois nécessaire à l'approvisionnement de l'association de consommateurs, une contractualisation de la vente de bois sur pied est proposée. Cet outil permet de répondre à plusieurs demandes des différents groupes d'acteurs. En effet, si un contrat est établi entre le propriétaire forestier et l'exploitant-négociant, le premier est assuré d'être payé (2E) puisque en cas de non-respect du contrat, l'exploitant-négociant peut être poursuivi en justice. Le second a l'assurance de trouver la ressource nécessaire à son activité (3A) et fournir alors l'association de consommateurs. Trouver la ressource est simplifiée par le fait que les propriétaires soient regroupés en association. Dans le cas d'une association loi 1901 ou ASL, le contrat doit être fait entre l'exploitant et le ou les propriétaire(s). Si les propriétaires sont dans une ASLGF, le contrat peut se faire directement entre l'ASLGF et l'exploitant-négociant.

Lorsque le contrat se fait au nom des propriétaires et non d'un groupement, plusieurs propriétaires peuvent être sur un même contrat pluriannuel (sur deux ou trois ans) Un **contrat de vente type** est proposé. Ce contrat permet à l'exploitant-négociant de connaître la ressource disponible avec une vision à plus long terme que s'il s'agissait d'un simple contrat de vente de bois sur pied. De plus, le fait de regrouper plusieurs propriétaires sur un contrat, permet de faciliter l'exploitation (3D) et d'assurer un volume en bois plus conséquent, davantage susceptible d'intéresser l'exploitant-négociant.

Dans le cas où les propriétaires cosignataires du contrat ont des parcelles voisines, l'exploitation sera facilitée. En effet, cela réduit le temps nécessaire à la délimitation des parcelles et le déplacement de l'exploitant-négociant d'une parcelle à l'autre. Néanmoins, ce contrat reste intéressant s'il est signé par des propriétaires n'étant pas voisins directs. Puisque l'objectif de ce contrat est d'avoir une visibilité à long terme (sur deux ou trois ans), les exploitations peuvent être étalées dans le temps sur chacune des parcelles et garantir ainsi un approvisionnement régulier à l'exploitant-négociant.

Il est conseillé de réaliser une vente à l'unité de produit, qui consiste à vérifier le volume de bois enlevé après coupe. Ainsi le propriétaire est payé pour la quantité de bois réellement coupée (2E). Il n'y a pas de litige possible à propos de l'estimation qui pourrait être faite au profit d'une des deux parties. Le cubage peut être réalisé en fin d'exploitation, en forêt ou sur une zone de stockage, par le propriétaire forestier, par un référent au sein de l'association des propriétaires ou bien par un gestionnaire forestier chargé du suivi de la coupe. Le cubage sera également une opportunité de vérifier si tous les termes du contrat ont bien été respectés.

Enfin, pour répondre à la demande des propriétaires forestiers concernant leur consommation personnelle de bois de chauffage (2C), trois possibilités existent. Soit il est spécifié dans le contrat de vente que le propriétaire garde une certaine quantité de stères et l'exploitant-négociant ne paye pas le bois correspondant au double de cette quantité (ainsi il ne paye pas le bois que le propriétaire garde pour lui et l'autre partie qu'il n'achète pas sert à financer son temps de travail passé à faire le bois du propriétaire). Soit le propriétaire paye l'exploitant pour une prestation de service, d'un montant couvrant les frais d'exploitation et le temps de travail de l'exploitant. Enfin la dernière possibilité est qu'une partie du bois ne soit pas exploitée par l'exploitant-négociant et le propriétaire fera son bois de son côté, par ses propres moyens.

3.1.3 Une variante possible : une association à deux collègues

Une autre possibilité est de créer une seule association, composée de deux collègues, à savoir le collège des consommateurs et le collège des propriétaires forestiers. Un *modèle de statuts* pour cette association est proposé. Cela permet de rapprocher davantage consommateurs et propriétaires. Une assemblée générale aurait lieu une fois par an avec les deux collègues présents. Le but est de se mettre d'accord sur les notions de gestion et d'exploitation durable, sur les prix du bois ou encore sur le choix de l'exploitant-négociant qui travaillera avec cette association.

En dehors de l'assemblée générale, des réunions propres à chaque collège pourront être menées dans le but de soulever des points spécifiques à un groupe d'acteurs. Afin de garantir la transparence, des comptes rendus de ces réunions seront consultables par les membres des deux collèges confondus.

Le fonctionnement de cette association resterait le même que celui vu précédemment, à savoir engagement des consommateurs envers l'exploitant-négociant via un contrat d'une part et contrat de vente de bois sur pied établi entre les propriétaires et l'exploitant-négociant d'autre part. Dans ce cas, chacun des adhérents signerait un règlement intérieur propre au collège dans lequel il se trouve. Les règlements intérieurs présentés précédemment peuvent être réutilisés.

3.2 Vente directement du propriétaire au consommateur

Un système où la vente se ferait directement du propriétaire forestier au consommateur peut également se concevoir. Un contrat d'engagement entre les consommateurs et les propriétaires serait signé. Les principes du contrat restent les mêmes que pour le contrat entre exploitant-négociant et consommateurs vu précédemment. Cette fois, le consommateur s'engage à acheter aux propriétaires forestiers une certaine quantité de bois. Les propriétaires s'engagent de leur côté à

fournir ce bois aux consommateurs, avec des garanties de bonne gestion de la forêt. Pour simplifier la contractualisation dans le cas où le bois provient d'un regroupement de plusieurs propriétaires, ce contrat est à réaliser entre un consommateur (personne physique) et un groupement de propriétaires (personne morale) ou bien un gestionnaire (coopérative, expert forestier, gestionnaire indépendant).

La meilleure solution semble dans ce cas être le regroupement des propriétaires au sein d'une ASLGF. Les consommateurs paient le bois à l'ASLGF qui se chargera de redistribuer le montant de la vente aux propriétaires concernés par la coupe. Une autre solution peut également être de mettre en relation l'association de consommateurs avec un gestionnaire, qui se chargera de contacter les propriétaires locaux.

L'ASLGF ou le gestionnaire peut alors faire appel à un Entrepreneur de Travaux Forestier (ETF) en prestation de service pour réaliser les coupes et travaux en forêt. La différence entre l'ETF et l'exploitant-négociant est que le premier n'achète pas le bois aux propriétaires et il n'y a donc pas de transfert de propriété contrairement à l'exploitant-négociant. Dans le cas où l'exploitation se fait par un entrepreneur, un contrat d'entreprise signé par les deux partis doit être établi, précisant la nature du travail, les conditions de réalisation et le coût. Il sera rédigé en veillant au respect d'une exploitation durable, afin de satisfaire les engagements envers les consommateurs. De plus, une levée de présomption salariale est à demander à l'entrepreneur. **Un modèle de contrat d'entreprise** est proposé.

Deux variantes peuvent donc être mise en place :

- Contractualisation entre les consommateurs et un exploitant-négociant. Ce dernier se charge de trouver la ressource et peut contacter les propriétaires réunis en association.
- Contractualisation entre les consommateurs et les propriétaires, regroupés en ASLGF ou bien *via* un gestionnaire forestier.

Un des objectifs de ces circuits est de répondre à une demande de gestion durable des forêts. Il faut donc mettre en place des garanties de gestion durable de ces forêts.

4 La gestion durable des forêts

Ce point revient souvent dans les discussions avec les propriétaires qui sont attachés à leur patrimoine (2A), mais également par les consommateurs de bois (1F) qui souhaitent voir leur environnement préservé. Enfin, la gestion durable est un plus pour les exploitants désireux de donner une bonne image de leur métier (3E).

Il existe plusieurs outils garantissant la gestion durable des forêts. Le Plan Simple de Gestion pour les propriétés de plus de 10 ha (obligatoire pour les propriétés de plus de 25 ha), le Règlement Type de Gestion (RTG) ou le Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles (CBPS) pour les parcelles plus petites. A ces documents de gestion, s'ajoutent des certifications comme PEFC ou FSC. De plus certaines techniques d'exploitation peuvent être privilégiées pour s'assurer que le couvert forestier soit maintenu dans le temps.

4.1 Rédaction de documents de gestion

Lorsque les propriétaires décident de gérer en commun leur forêt, ils peuvent décider de réaliser un PSG concerté. Ce document est avantageux dans le cas où la surface totale est importante et si les parcelles groupées représentent un massif cohérent où une gestion commune est pertinente. Le PSG concerté nécessite d'atteindre au minimum 10 ha de surface et le consentement de tous les membres de l'ASL, ASLGF ou association loi 1901. Dans le cas d'une ASLGF, il peut être fait au nom de l'association, ce qui simplifie son utilisation par la suite.

Une alternative possible dans le cas où les propriétaires ne souhaitent pas mettre en place un PSG ou bien si le massif n'est pas cohérent est le Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles (CBPS) ou le Règlement Type de Gestion (RTG). Le premier permet aux propriétaires de moins de 10 ha de posséder un document individuel offrant une présomption de gestion durable. L'adhésion au CBPS se fait auprès du CRPF, elle est gratuite, volontaire et valable 10 ans. Le RTG offre une garantie de gestion durable au propriétaire. Dans ce cas il adhère également à l'organisme avec lequel il entend travailler. (Coopérative, expert forestier ou gestionnaire indépendant). Les RTG doivent être en conformité avec le Schéma Régional de Gestion Sylvicole (SRGS).

Un « CBPS amélioré » a été proposé aux propriétaires forestiers de Correns. Ce document comprend l'adhésion aux Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles, un diagnostic de la propriété et des conseils de gestion et des cartes de localisation et d'identification des peuplements pour permettre au propriétaire de connaître les limites de sa forêt (souvent méconnues) et la possibilité d'y réaliser des coupes.

Un tel circuit peut également être l'occasion de mobiliser les petits propriétaires forestiers. Ce CBPS amélioré intéresse davantage les propriétaires que le CBPS classique qui n'est constitué que d'un tableau résumant la parcelle à un code. Il permet donc d'attirer l'attention du propriétaire et de l'intégrer plus facilement à la démarche de mobilisation de bois. Ce type de CBPS pourrait être proposé pour reproduire cette démarche mais cela représente un certain coût.

L'objectif est de synchroniser les CBPS ou RTG de chacun des propriétaires, c'est-à-dire faire en sorte que les CBPS ou RTG de parcelles voisines conseillent les mêmes types d'actions.

A partir de ces documents (PSG, CBPS, RTG) les membres de l'association de propriétaires ou le gestionnaire forestier peuvent décider plus aisément où et quand doivent se réaliser les coupes pour les deux ou trois prochaines années afin de mettre en place le contrat de vente vu précédemment.



La rédaction de PSG est en général facturée à l'heure et son coût est donc variable. Un tarif de référence donné par la Coopérative Provence Forêt est de 1900 € H.T pour un PSG de 80 ha. L'adhésion au CBPS ou RTG est gratuite. La réalisation d'un document amélioré comme proposé ci-dessus peut demander un peu de temps puisqu'il y a une phase de terrain, et de rédaction avec réalisation des cartes. La facturation se fera également à l'heure.

4.2 Rédaction d'une charte de qualité environnementale

Une **Charte de qualité environnementale type** a été rédigée afin de cadrer l'exploitation selon plusieurs contraintes et objectifs. L'exploitant-négociant ou l'ETF s'engage à respecter cette charte lorsqu'il signe le contrat de vente ou le contrat d'entreprise. Cette charte se veut la plus complète possible, des aspects sont donc à modifier ou enlever en fonction du contexte.

Privilégier une exploitation par éclaircie

Dans le SRGS PACA, la gestion en taillis est recommandée pour les peuplements de feuillus. Si l'unique vocation du propriétaire est de produire du bois de chauffage la coupe rase, permettant le renouvellement du peuplement par rejet est donc une bonne solution.

Pour limiter l'impact paysager et les risques d'érosion dans certain peuplement feuillus, il peut être conseillé de procéder à des coupes par cépées.

Si le propriétaire souhaite aller vers une amélioration de la qualité du peuplement ou ne souhaite pas réaliser de coupe rase, une coupe par éclaircie peut être une solution. Il y a alors conversion du taillis en futaie, par sélection de certaines tiges.

Cette sélection se fait arbre par arbre, en fonction de la qualité et la vigueur de l'arbre, de l'essence, du potentiel d'avenir de l'arbre (que ce soit un potentiel de production, pour la biodiversité, pour le paysage...), des arbres voisins et de la densité du peuplement. Pour réaliser une éclaircie, il est important de considérer l'arbre et son environnement, notamment les arbres voisins. Si un arbre semble de mauvaise qualité et sans avenir mais qu'il permet de maintenir le gainage d'un arbre à bon potentiel, mieux vaut ne pas l'enlever immédiatement. Les éclaircies sont des opérations sylvicoles qui se répètent tous les 15 ans environ



Figure 23 : Eclaircie d'un taillis de Chêne Pubescent – Photo prise par L.M Duhén (CRPF PACA) - 2002

Aménagement de cloisonnements

L'exploitation le long de cloisonnements est également un moyen de garantir la préservation des forêts. Ces cloisonnements sont concrètement des couloirs dans lesquels l'exploitant pourra se déplacer avec ses engins. Cela permet d'éviter que les engins circulent dans toute la parcelle, ce qui entraîne un tassement des sols (et donc un appauvrissement de la vie du sol ou encore une baisse de la productivité liée à une diminution de la respiration racinaire et de la réserve en eau disponible), augmente le risque de dégâts d'exploitation sur les arbres restants sur pied, ou peut abîmer la régénération naturelle potentiellement présente. De plus, la circulation des engins en méditerranée n'est pas toujours aisée et des « cloisonnements-pistes » sont aussi une solution pour accéder à l'intérieur des peuplements



Figure 24 : Cloisonnement d'exploitation – Photo prise par N. Ricodeau à Bras - 2013

L'exploitation (si elle se fait à la machine) ou le débardage (dans le cas d'un abattage à la main) se fait depuis le cloisonnement. Des layons peuvent ainsi être disposés à intervalles réguliers, la distance dépendant de la distance à laquelle les engins peuvent débarder et de la taille des arbres exploités. En général, cette distance est comprise entre 15 et 40 mètres.

La création de ces cloisonnements nécessite de couper toute la végétation (arbres, arbustes,...) présente dans le couloir que l'on souhaite créer. Il est préconisé de réaliser des cloisonnements de 4 m de large maximum (*Source, Forêts de France N°565 - juillet août 2013*) pour que les engins n'abîment pas les arbres restants sur pied le long de ces layons. Néanmoins, l'objectif est de limiter au plus possible la largeur de ces couloirs pour éviter des ouvertures trop importantes au sein du peuplement et donc de l'adapter au matériel de l'exploitant. Les arbres exploités lors de la création de ces cloisonnements, sont bien entendu compris dans le volume total de la coupe et peuvent être vendus à l'association de consommateurs.

L'implantation de ces cloisonnements peut parfois être impossible (forte pente, sols très sensibles au tassement, zone humide...). Dans ce cas, des méthodes d'exploitation alternatives peuvent être employées (petite mécanisation, débardage à cheval, câble...).

Ces cloisonnements se font pour une utilisation sur le long terme. En effet, l'exploitation se faisant en éclaircie, il y a un retour sur les parcelles plus fréquent que lors d'une exploitation par coupe rase. Le retour sur la parcelle doit se faire à nouveau le long de ces layons. Pour maintenir les cloisonnements en bon état, mieux vaut alors limiter leur accès en temps de pluie ou lorsque le sol n'est plus portant.



La création de ces cloisonnements à un certain coût. Dans le cas d'un jeune peuplement, où les arbres abattus ne peuvent pas être vendus, le passage d'un girobroyeur s'estime à 150 €/ha. Dans le cas d'un peuplement mature, les arbres abattus dans le couloir pourront être vendus et le coût de création peut alors être estimé comme nul. L'entretien de ces cloisonnements est estimé à 100 €/ha. (*Source, Forêts de France, N°565 - juillet août 2013*). Néanmoins, la diminution du temps de progression au sein du peuplement, la réduction de la distance de débardage ou encore la diminution de la perte de productivité due à des sols tassés peuvent compenser ce surcoût. De plus, ces cloisonnements sont installés pour le long terme, c'est-à-dire qu'ils seront réutilisés lors d'une prochaine intervention d'éclaircie dans le peuplement.

Prise en compte de la biodiversité

La forêt méditerranéenne est une forêt multifonctionnelle, produisant de nombreux biens et services. La biodiversité est particulièrement importante dans ce milieu et il est important de la prendre en compte. Ainsi, lorsqu'une zone est délimitée dans l'objectif d'y mener une coupe, il est important de se renseigner sur les zonages environnementaux qui peuvent être présents. Pour n'en citer que quelques-uns, il peut y avoir les réserves naturelles, les zones Natura 2000, et bien d'autres encore. Ces renseignements sont disponibles sur le site de la DREAL (Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement).



Si aucun de ces zonages n'existe, cela n'empêche pas d'adapter la gestion des forêts de manière à préserver la biodiversité présente. Ainsi, des associations naturalistes peuvent être une bonne source de renseignements pour connaître la population animale ou végétale particulière potentiellement présente. Des conseils de gestion de façon à maintenir la biodiversité seront donnés dans la charte selon le contexte. Par exemple, dans des zones où les chiroptères sont présents, il peut être conseillé de ne pas exploiter les peuplements

Figure 25 : Arbre mort sur pied – Photo prise par C. Penpoul dans le Vaucluse - 2013

âgés durant les périodes d'hibernation et de reproduction, pendant lesquelles les chiroptères sont affaiblis.

Dans tous les cas de figure, il pourra être inscrit dans cette charte la volonté de laisser sur pied et au sol du bois mort. En effet le bois mort est un habitat spécifique à une certaine faune et flore et il est important de le conserver dans le but de maintenir une importante biodiversité en forêt. On estime que 25 % des espèces animales et végétales strictement forestières dépendent du bois mort (*Source, L'IF, le supplément d'IGN magazine sur l'information forestière N°29 - juin 2012 - « Le bois mort en forêt »*).

De plus, le laisser en forêt permet un retour au sol des minéraux et nutriments prélevés par l'arbre au cours de sa croissance. Laisser du bois mort en forêt permet donc de recycler ces éléments nécessaires aux arbres et arbustes vivants.

Enfin des îlots de sénescence peuvent être délimités dans le but de conserver des zones non exploitées. La surface de ces îlots peut être dépendante de la surface de la parcelle, mais doit couvrir au moins 0,5 ha pour garantir la présence de vieux bois et bois mort à tous les stades de décomposition (*Source, Natura 2000 – Dispositif favorisant le développement de bois sénescents - mai 2012*). Il est conseillé de créer ce genre d'îlot pour les parcelles exploitées de plus de 4 ha.

Il est possible de déterminer une zone intéressante à conserver en îlot de sénescence lors de la phase de terrain nécessaire à la rédaction du document de gestion. Néanmoins, si le propriétaire n'est pas intéressé par la démarche, cela serait une perte de temps. Par souci d'économie, cette zone peut donc être identifiée au moment du martelage puis cartographiée par la suite pour avoir accès à l'information lors d'un futur martelage.

Ces îlots de sénescence peuvent être financés par Natura 2000 si la zone que l'on souhaite mettre en îlot répond à plusieurs critères bien précis (présence d'un certain nombre de gros arbres, présence de microhabitats,...) et se situe dans un site Natura 2000 couvert par un DOCOB approuvé. Néanmoins, même si cette action n'est pas financée, rien n'empêche de créer effectivement ces îlots si le propriétaire donne son accord.



L'indemnité Natura 2000 pour l'immobilisation de fonds et l'absence d'interventions sylvicoles pendant 30 ans est plafonnée à 2 000 €/ha. Certains critères sont à respecter pour avoir accès à cette indemnisation, notamment être dans un site Natura 2000, avec un DOCOB approuvé (*Arrêté préfectoral N° 2013079-0006 – 2013*). De plus la zone mise en îlot doit se situer dans une zone qui pourrait être exploitée, à une distance d'un chemin ouvert au public, supérieure à la hauteur dominante du peuplement situé en bordure des accès. « L'îlot Natura 2000 » doit comporter au moins 10 tiges par hectare présentant des caractéristiques d'éligibilité (diamètre, âge d'exploitabilité,...) (*Source, « Annexe A : Cadre technique et conditions d'éligibilité : Mesure F22712 - Dispositif favorisant le développement de bois sénescents » - 2013*).

Respect du petit patrimoine bâti

De nombreuses zones forestières sont issues de la colonisation par la forêt d'anciennes zones agricoles. Il est alors très fréquent de trouver d'anciennes restanques, des cabanes ou des bories plus ou moins bien conservées. Ce bâti fait partie du patrimoine culturel du territoire et il est important pour les propriétaires mais également pour les utilisateurs de la forêt (randonneurs, ramasseurs de champignon, chasseurs...) de conserver ces éléments qui rappellent l'histoire du territoire.

Dans cet objectif, des préconisations peuvent être détaillées dans la charte, telles que, orienter la chute des arbres de façon à ne pas détériorer davantage les ruines existantes ou encore éviter au



Figure 26 : Restanques en forêt - Photo prise par C. Penpoul à Correns (83) - 2013

maximum de détruire les restanques. Si la restanque obstrue réellement l'accès à la coupe, un passage d'une largeur maximale de 4 mètres pourra y être créé.

4.3 Promouvoir le martelage pour favoriser une gestion durable

Afin de prendre en compte le mieux possible tous les critères décrits précédemment lors de l'exploitation mais également de faciliter le travail de l'exploitant, il est préconisé de réaliser un martelage avant la coupe. L'opération de martelage consiste à marquer les arbres qui sont à exploiter (marquage en abandon) ou bien qui doivent rester sur pied (marquage en réserve). Ainsi un gestionnaire forestier réalise cette opération avant la coupe.



Figure 27 : Martelage en taillis de Chêne pubescent – Photo prise par J.M Corti (CRPF PACA) - 2006

Un arbre peut être gardé sur pied pour sa qualité (objectif de production) mais également pour sa valeur écologique (branche cassée, fourche avec un creux en son centre, trou de pic, fente dans le tronc,...).

Des consignes de martelage sont à donner au préalable en fonction du peuplement présent et de la volonté des propriétaires pour déterminer les critères à prendre en compte lors du marquage des arbres (couper un certain volume, favoriser la régénération, privilégier une essence par rapport à une autre ou encore valoriser l'intérêt écologique du peuplement).

Le martelage est également l'occasion de délimiter un îlot de sénescence et les cloisonnements.

Enfin, cette opération permet d'estimer le volume de bois qui sera coupé et donc de connaître approximativement la quantité de bois de chauffage que l'exploitant pourra proposer aux adhérents de l'association de consommateurs.

Puisque l'objectif de ce projet est de travailler avec un même exploitant-négociant ou un même ETF, ce dernier peut également être formé à la technique du martelage ainsi qu'à l'exploitation par éclaircie. Des formations sont proposées par le Réseau pour les Alternatives Forestières (RAF), pour former les professionnels de la forêt aux coupes sélectives, à l'intervention dans des écosystèmes sensibles et la vente des bois localement. Les formateurs sont des membres du RAF, l'ONF, le CRPF, le CFPPA et Pro Silva.



Le martelage est réalisé par le propriétaire lui-même ou bien par un gestionnaire forestier et est dans ce cas une action payante. Le martelage est estimé entre 80 et 176 €/ha H.T. (Source, Nicolas Luigi, conseiller forestier et Coopérative Provence Forêt). Ce coût est très variable puisqu'il dépend de l'accès, du type de peuplement, et des consignes de martelage. La réalisation de cloisonnements pousse le coût vers la fourchette haute. Il faut compter généralement 3 à 6 ha/homme/jour. Plusieurs parcelles peuvent être groupées. En effet, plus la surface est grande, plus cela représentera un gain suffisant pour justifier le déplacement d'un gestionnaire.

La volonté de gestion durable exprimée par tous les groupes d'acteurs **(1F, 2A, 3E)** peut donc être prise en compte dans le cadre de ce circuit de proximité. La rédaction de documents de gestion est un moyen de garantir une bonne gestion de la forêt. Les documents type CBPS ou RTG sont un moyen d'obtenir une garantie de gestion durable dans le cas où la zone est composée de beaucoup de petits propriétaires. Néanmoins il est toujours préférable d'aboutir à la rédaction de PSG.

A ces documents s'ajoutent la charte de qualité environnementale mise en place pour garantir une exploitation respectueuse de l'environnement. Cette charte prend en compte les aspects de production de bois, mais également de biodiversité, paysage et patrimoine culturel.

Enfin, le martelage est un moyen permettant de mettre en œuvre les recommandations de la charte tout en facilitant par la suite le travail de l'exploitant qui gagnera du temps lors de l'exploitation s'il n'a pas à sélectionner les arbres à ce moment **(3C, 3D)**.

La gestion par éclaircie, avec mise en place de cloisonnements et le martelage de la coupe peuvent entraîner un surcoût par rapport à une exploitation en coupe rase, la coupe rase dans du taillis sur des petites surfaces reste alors une bonne solution de gestion, approuvée par la SRGS PACA. Néanmoins, des solutions pour financer ces techniques d'exploitation peuvent être mises en place.

5 Garantir la viabilité économique pour chaque maillon de la chaîne

Pour qu'un tel circuit de proximité pour le bois puisse fonctionner, il faut s'assurer de la viabilité économique du projet. Dans les paragraphes précédents, une partie « coût » a été développée, donnant ainsi un aperçu des dépenses à réaliser dans les différents postes nécessaires à la mise en place de ce circuit de proximité.

5.1 Rédaction des documents de gestion

Les propriétaires doivent financer la rédaction de leur document de gestion. Ce document va cependant dans le sens d'une augmentation de la qualité des bois de la forêt et donc une augmentation de la valeur financière de la forêt dans le futur. Le fait de regrouper les propriétaires en association, peut leur donner accès à des aides publiques qui pourraient permettre le financement du plan de gestion (PSG, CBPS ou RTG). Par exemple, le Conseil Général du Var peut prendre en charge 50 % T.T.C de la rédaction du PSG sous certaines conditions.

5.2 Financement du martelage

Le martelage est réalisé par un gestionnaire forestier et est donc une opération payante. Afin de financer une partie du martelage, la solution suivante est proposée. Une participation des consommateurs de bois de l'ordre de 2 €/st commandé, peut être demandée. Le montant ainsi récolté sera encaissé par l'association de consommateurs, qui se chargera de payer le gestionnaire responsable du martelage. Attention tout de même dans la gestion des comptes, le surplus de 2 €/st doit être totalement réinvesti dans le martelage, ce qui garantit le caractère non lucratif de l'association loi 1901.

L'intérêt de faire participer les consommateurs à cette démarche est de leur faire comprendre que la gestion durable des forêts a un coût.

Une demande d'aide publique peut également être faite par les propriétaires. Par exemple, le Conseil Général des Alpes-Maritimes propose une aide à la première éclaircie aux propriétaires privés. Cette aide est modulée de 335 €/ha pour les propriétaires de moins de 0,5 ha à 91 €/ha pour les propriétaires de plus de 10 ha.

5.3 Fixer un prix équitable pour le bois

Le prix du stère est en fin de compte le facteur clé de la réussite de ce circuit court. Pour beaucoup de consommateurs le fait de s'approvisionner localement devrait permettre de réduire les coûts du stère. Néanmoins, il a été démontré que bien que le coût du transport puisse être réduit, les frais d'exploitation par éclaircie pied à pied ou par cépées peuvent être plus importants que dans le cas d'une coupe rase. Voici un tableau récapitulatif des coûts de production d'un stère par poste, permettant de définir un prix du stère. Le but est de fixer un prix équitable pour chaque maillon, à savoir, propriétaires, exploitant et consommateurs.

€/ stère (TTC)	Feuillus			Résineux		
	1 m	50 cm	30 cm	1 m	50 cm	30 cm
Achat du bois sur pied	10 - 18			5 - 10		
Exploitation	18			18		
Débardage	12			12		
Transport	3			3		
Découpe	0	3	4	0	3	4
Fendage	2	2	4	2	2	4
Coût du stère vert	45 - 57	48 - 60	51- 63	40 - 45	43 - 48	46 - 51

Figure 28 : Coût d'un stère de bois vert vendu dans l'association de consommateurs

Le coût du stère peut ensuite être modelé en fonction de la proportion de feuillus et résineux dans le cas de stères mixtes. Ainsi un stère composé de 2/3 de résineux acheté 5 €/st et 1/3 de feuillus acheté 10 €/st sera considéré avec un coup d'achat de $2/3 \times 5 + 1/3 \times 10$ € soit 6,7 €. Cela amène donc à un coût du stère en 1 m de 55 €.

Il faut ajouter 3 €/st pour les stères livrées et un surcoût pour du bois sec dépendant des conditions de stockage du bois.

Dans le cas où le travail est réalisé par un entrepreneur de travaux forestiers, la prestation sera alors payée en prenant en compte les coûts d'exploitation, débardage, transport, découpe et fendage. Il n'y a pas de distinction entre le feuillus et le résineux. Le propriétaire aura comme revenu la valeur d'achat du bois sur pied.

5.4 Des modalités de paiement garantissant le bon fonctionnement du circuit

5.4.1 Participation des consommateurs à l'avance de trésorerie réalisée par le vendeur

Dans l'objectif de mettre en place un système solidaire vis-à-vis de l'exploitant ou du propriétaire qui doivent effectuer une avance de trésorerie importante, le principe de paiement des AMAP agricoles est réutilisé. Au moment de la signature du contrat d'engagement entre le consommateur et le vendeur (exploitant ou propriétaire), deux modalités de paiement sont proposées au consommateur.

- La première est de payer la totalité des stères commandés au moment de l'engagement. Cela permet au vendeur de financer totalement la production des stères. Toutefois, c'est dans ce cas le consommateur qui se retrouve en situation d'avance de trésorerie.
- La deuxième solution consiste à diviser en deux les frais. Le consommateur paye 50 % au moment de la signature du contrat d'engagement et les 50 % restant au moment de la livraison des stères.

Le choix de la modalité de paiement se fait au moment de la signature du contrat d'engagement.

5.4.2 Garantir aux propriétaires d'être payés

Au moment de la signature du contrat de vente de bois sur pied, il sera demandé à l'exploitant de verser un acompte aux propriétaires en fonction du volume estimé lors du martelage. Cet acompte permet d'assurer aux propriétaires que la coupe est bien vendue (2E) et que l'exploitation aura effectivement lieu durant la période couverte par le contrat. La somme versée ne pourra pas excéder une valeur correspondant à 5 % du volume estimé dans le but de ne pas pénaliser l'exploitant. Une facture sera rédigée après cubage indiquant le montant dû aux propriétaires.

Dans l'objectif d'aider l'exploitant qui doit faire une avance de trésorerie importante, il est proposé d'allonger au maximum autorisé le délai de paiement, soit 60 jours après émission de la facture. Cela peut l'aider dans la mesure où les consommateurs désirant du bois vert auront déjà été livrés pour tout ou partie de leur commande et auront donc réglé cette livraison (3C).

Puisque plusieurs propriétaires peuvent être sur un même contrat, deux cas de figure se présentent pour payer les signataires du contrat. Les deux possibilités sont illustrées sur la Figure 29 pour simplifier la compréhension.

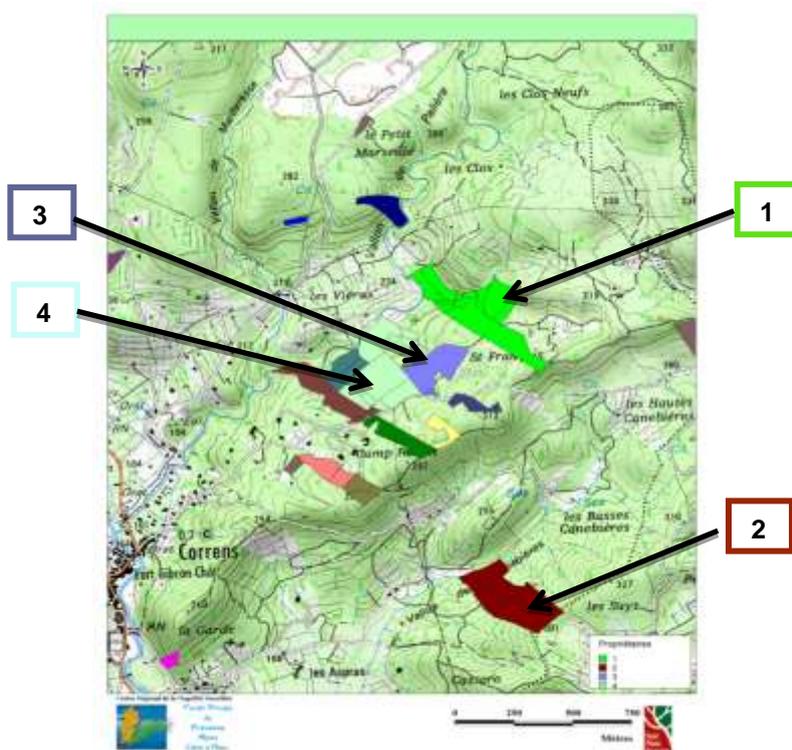


Figure 29 : Explication des contrats de vente

- Si les propriétaires 1 et 2 sont sur le contrat de vente, chacun sera payé en fonction du volume de bois réellement exploité sur sa parcelle puisque ce volume est clairement identifiable.
- Si les propriétaires 3 et 4 sont sur un même contrat, la délimitation de chaque parcelle ne sera pas réalisée dans un but de diminuer le temps passé à faire les limites et donc le coût. Le volume sorti est divisé entre les propriétaires concernés au prorata de la surface de leur parcelle. Dans cet exemple, le propriétaire 3 possède une forêt de 3,5 ha et le propriétaire 4 une forêt de 8,4 ha. N°4 recevra donc 70 % du total de la vente de bois et N°3 30 %. Une **facture type** est disponible.

Dans le cas où l'ASLGF paye un ETF, le coût de l'entrepreneur peut être réparti de la même façon sur les propriétaires.

5.5 Aides possibles pour la mise en place de ce circuit

Pour entamer la création d'un tel circuit, des investissements sont à prévoir. Notamment pour la réalisation des documents de gestion durable, mais également pour permettre à l'exploitant de se créer un stock de bois ou d'acquérir une place de dépôt pour faire sécher le bois. Si les consommateurs et/ou propriétaires sont regroupés en association loi 1901, cela donne accès à des aides ou subventions, qui pourraient permettre de financer certains points. La constitution d'ASL ou ASLGF permet d'avoir accès à des financements réservés au secteur forestier. Voici quelques pistes pour obtenir des aides financières permettant la mise en place de ce circuit :

Il est possible d'obtenir un soutien financier du CRESS PACA (Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire) via le dispositif Microprojets mis en place dans le Var et les Bouches-du-Rhône. Cette aide cofinancée par la région PACA et le FSE (Fond Social Européen) peut atteindre 23 000 € et sert à financer des projets de développement local, dans un objectif de valorisation économique d'un territoire. Cette somme peut ainsi servir à financer le martelage, la rédaction des documents de gestion et aider l'exploitant dans l'avance de trésorerie qu'il doit faire ou bien tout simplement à son installation (aide à l'investissement pour son matériel, aide à l'acquisition d'une place de stockage,...). Cette demande de subvention est à faire par une association loi 1901 ou une coopérative auprès du CRESS PACA. (Source, Conférence Table-Ronde – mai 2013 - « L'Economie Sociale et Solidaire : un atout pour le développement économique local »).

L'exploitant peut également bénéficier d'aide à l'achat de matériel à hauteur de 25 % via des subventions du département et du Conseil Général (Source, entretien avec Hayeth SIDHOUM - Chargée de mission Fibois 06 et 83, l'interprofession de la filière bois - 2013)

La Fondation de France (FDF), peut également participer financièrement à la mise en place d'un circuit de proximité pour le bois bûche. Par exemple, Correns 21 a pu avoir une aide de 8 000 € en répondant à un appel à projet de la FDF. Cela lui a permis de faire appel au CRPF pour l'aider dans la mise en place d'un circuit de proximité bois bûche.



La région Provence-Alpes-Côte d'Azur peut également attribuer des subventions aux propriétaires forestiers privés dans la mesure où ils sont regroupés (ASL, ASLGF, coopérative,...). Des dossiers de demande de subvention sont disponibles sur le site regionpaca.fr et l'association de propriétaire peut solliciter une aide au martelage ou à la rédaction des documents de gestion (Source, « Dossier de demande de subvention, Action spécifique de fonctionnement », <regionpaca.fr>, consulté en août 2013). A noter tout de même que le programme de la région arrive à terme fin 2013 et sera renouvelé pour la période 2014-2020.

Les communes peuvent également participer à la création de tel circuit dans le cadre de leur Agenda 21. A Correns, la commune appuie Correns 21 et la mise en place de cette action via la mise à disposition de salle de réunion et d'une zone de stockage pour le bois.



Une fois le projet lancé, ces subventions ne seront plus utiles puisque le prix de vente du bois permet à chacun de se retrouver financièrement et de rendre ce système viable économiquement.

La viabilité économique de ce circuit est donc assurée par la mise en place de prix équitables pour tous les acteurs de ce circuit. Les propriétaires sont assurés d'être payés par la signature du contrat de vente à l'unité de produit, tous les coûts de fonctionnement de l'exploitant sont pris en compte pour élaborer des prix de vente de bois de chauffage justes.

Pour garantir une gestion durable des forêts, une proposition de financement du martelage a été proposée et acceptée par les consommateurs de bois de chauffage de Correns. Au vu des résultats de l'enquête menée auprès des propriétaires (disponible en partie 2), ce surcoût serait accepté si il y a une garantie de gestion durable.

La volonté étant également d'aider un exploitant, des solutions lui permettant de réduire l'avance de trésorerie qu'il doit effectuer ont été proposées.

Enfin, le fait de créer des associations loi 1901 ou ASL permet d'avoir accès à des subventions permettant de financer la mise en place du projet.

Voici deux schémas permettant de visualiser les deux systèmes envisagés dans le cadre de la mise en place d'un circuit de proximité pour le bois bûche.

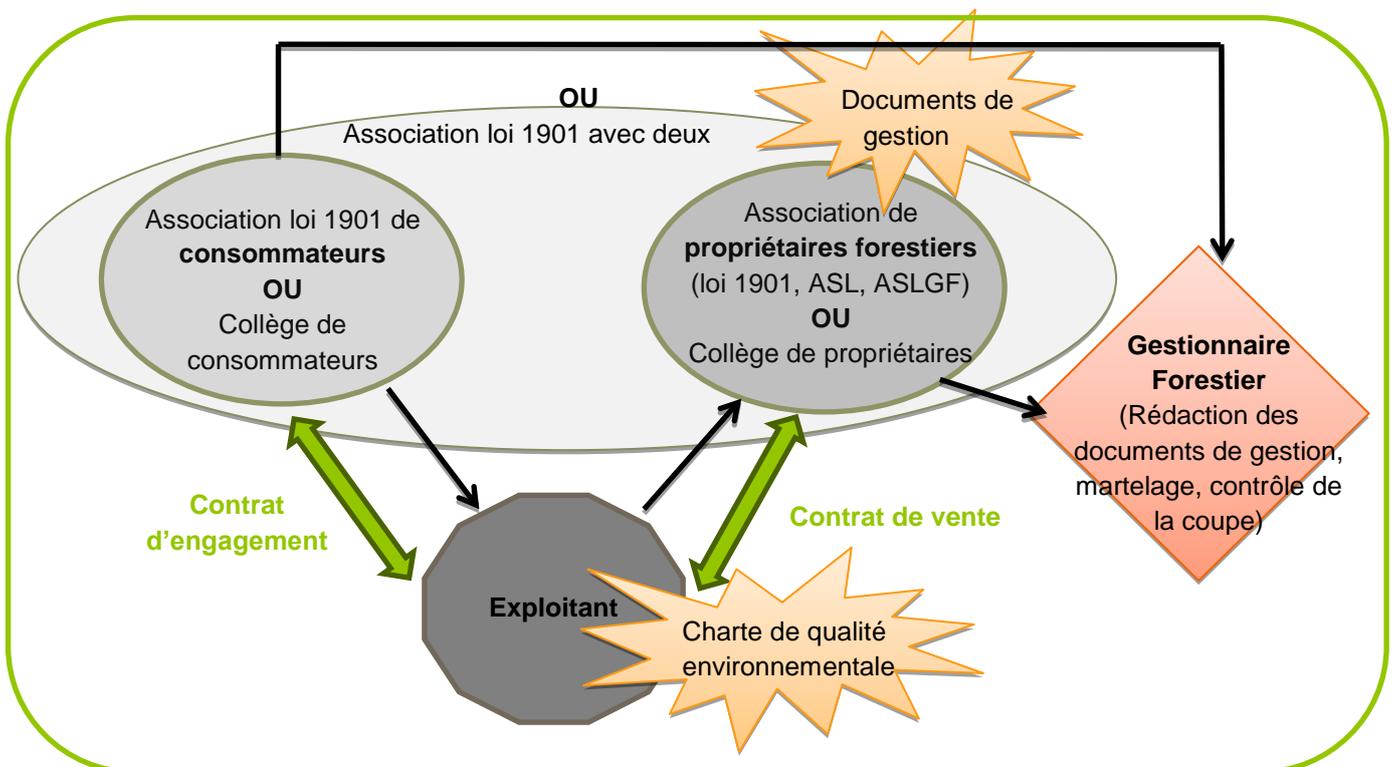


Figure 30 : Circuit de proximité bois bûche via un exploitant forestier

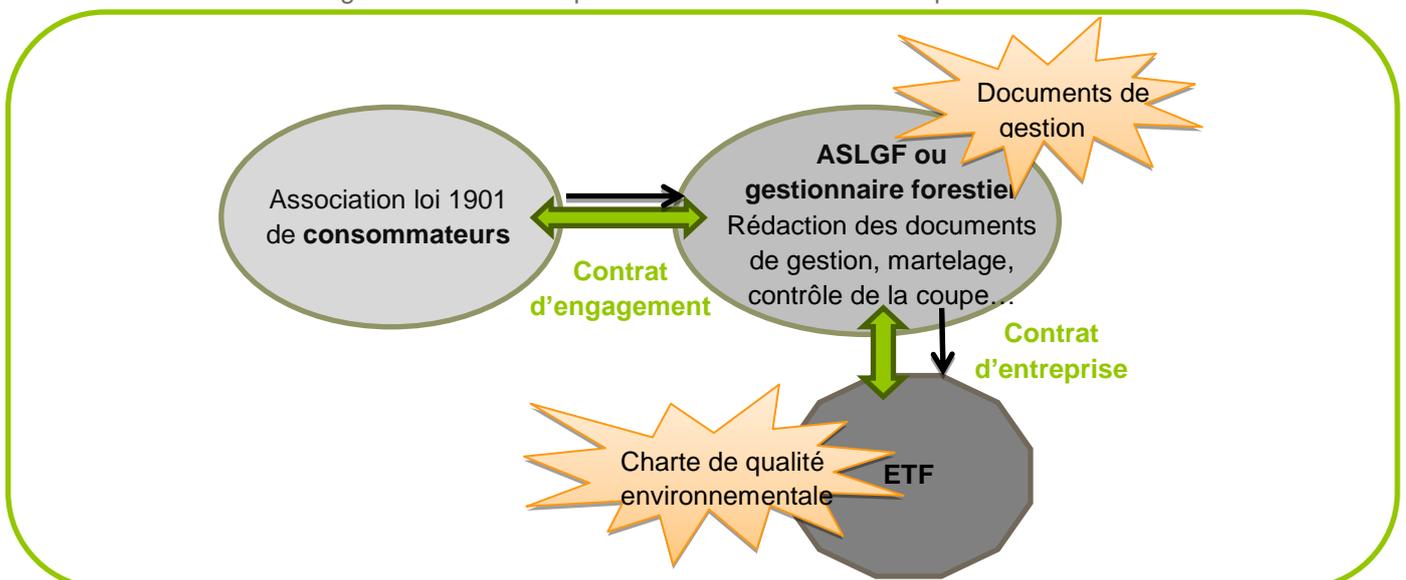
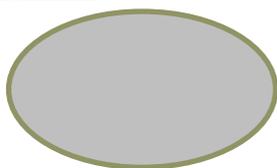


Figure 31 : Circuit de proximité bois bûche entre propriétaires et consommateurs

Légende :



Regroupement des acteurs en association indépendante ou bien sous forme de collège au sein d'une même association



Garantie de gestion durable



Rôles du gestionnaire forestier



Engagement et contractualisation permettant d'assurer le bon fonctionnement du circuit et offrant une visibilité sur plusieurs années de l'offre et de la demande



Flux d'argent. La pointe de la flèche indique qui reçoit l'argent

Des outils permettant la création d'un circuit de proximité pour le bois bûche ont donc été proposés. Ces outils permettent de reproduire l'exemple qui a été mis en place à Correns, mais également de créer d'autres formes de circuit. Il peut s'agir de mettre en relation propriétaires et consommateurs en faisant appel à un ETF ou bien gestionnaire et consommateurs. Voici un récapitulatif des différents moyens proposés pour créer un circuit de proximité bois bûche, répondant aux attentes des trois groupes d'acteurs identifiés, à savoir consommateurs, propriétaires forestiers et exploitant (négociant ou ETF), et garantissant une gestion durable des forêts méditerranéennes :

Regrouper les consommateurs en association loi 1901 : Statuts types, règlement intérieur type

Assurer un débouché pour le bois local : modèle de contrat d'engagement entre exploitant et consommateurs

Regrouper les propriétaires en association loi 1901 : Statuts types, règlement intérieur type

Assurer l'accès à la ressource pour l'exploitant dans une garantie de gestion durable : modèle de CBPS amélioré, proposition de contrat de vente à l'unité de produit, modèle de charte de qualité environnementale

Assurer la viabilité économique du système : propositions de coûts d'achat et vente de bois équitable, modèle de financement du martelage, accès aux aides de l'Etat via la création d'associations loi 1901.

Vente entre consommateurs et propriétaires forestiers : via l'intervention d'un ETF. Contrat d'entreprise modèle

La prochaine partie propose un moyen d'articuler ces outils les uns avec les autres dans le but d'aboutir à la création de ce circuit.

Partie 4 : La démarche à suivre pour créer un circuit de proximité bois bûche à partir de la boîte à outils

Ce circuit de proximité pour la vente de bois bûche repose sur le regroupement des consommateurs et des propriétaires en association(s) ou au moins sur la présence d'un gestionnaire en contact avec les propriétaires forestiers locaux. Le fait de créer des groupes d'acteurs, permet de répondre le mieux possible aux attentes de chacun tout en prenant en compte les besoins des autres. Maintenant que la boîte à outils est en place, voici comment l'utiliser afin de créer le plus rapidement et simplement possible un circuit de proximité bois bûche répondant à des critères de qualité et pérenne dans le temps.

1 Les structures pouvant conduire le projet

La mise en place d'un tel circuit peut être portée par plusieurs organismes. Néanmoins, l'animateur du projet peut faire appel à un autre organisme s'il n'a pas les compétences requises pour mettre en place tous les aspects de ce circuit permettant d'aboutir à une commercialisation locale de bois bûche.

La volonté d'installer un tel circuit peut être à l'origine d'une association, aussi bien de propriétaires forestiers que de consommateurs de bois de chauffage. Cette association peut alors entamer les démarches nécessaires à la création du circuit de proximité comme contacter les propriétaires forestiers, interroger les consommateurs sur leur intérêt pour la mise en place d'une vente de bois bûche local, contacter des exploitants forestiers ou entrepreneurs susceptibles d'être intéressés par une démarche d'exploitation durable,... Elle peut également bénéficier d'aides financières pour faire appel à une assistance à maîtrise d'ouvrage de la part de personnes qualifiées dans le domaine forestier afin de pouvoir poursuivre l'action, notamment en ce qui concerne la rédaction des documents de gestion ou encore l'étude de la ressource forestières. Cet appui peut être apporté par un gestionnaire forestier (coopérative, expert forestier, gestionnaire indépendant,...) ou par le CRPF.

Les collectivités territoriales telles que les communes ou communautés de communes, d'agglomérations ou urbaines peuvent également vouloir mettre en place une vente de bois de chauffage selon les principes vus précédemment, afin d'aider au développement économique, environnemental et social de leur territoire. Cette action peut entrer dans différentes démarches territoriales, comme les Agenda 21, les Chartes Forestières de Territoire (CFT), plan climat, etc. Certaines de ces collectivités peuvent avoir une compétence forestière pouvant servir à la mise en place d'une charte de qualité environnementale cohérente avec le territoire ou encore au regroupement des propriétaires forestiers. S'il n'y a pas de compétences forestières, la collectivité peut faire une demande publique ou un appel d'offre et un gestionnaire forestier ou le CRPF peuvent proposer une offre de services répondant au cahier des charges de la commande publique.

Dans le cadre de son activité de mobilisation des propriétaires forestiers et d'aide au regroupement de ces propriétaires ou bien via une convention passée avec une collectivité ou une association, le CRPF peut également porter ce genre de projet. Dans ce cas, le CRPF peut mener le projet dans sa globalité, à savoir l'évaluation de la ressource en bois, le conseil aux propriétaires sur la gestion de leur forêt, la mise en place d'un regroupement de propriétaires (association, ASL ou ASLGF), la rédaction des Codes de Bonnes Pratiques Sylvicoles (CBPS), s'assurer de la cohérence

de la charte de qualité environnementale en fonction de la zone où l'action se met en place. Le CRPF peut également faire l'étude de marché auprès des consommateurs et aider au regroupement de ces derniers.

Tous ces organismes peuvent interagir les uns avec les autres à différents moments de la création de ce circuit. De plus, certains conseils peuvent être apportés par l'interprofession de la filière bois, Fibois, notamment à propos des exploitants forestiers ou entrepreneurs situés dans le secteur géographique où propriétaires et consommateurs se trouvent.

Le temps d'animation peut être très variable d'une situation à l'autre. Dans le cas où des associations existent déjà (ASL, ASLGF, AMAP) le temps nécessaire pour la mobilisation des acteurs peut être moindre. Un temps moyen de 4 mois peut être estimé pour mettre en place ce circuit.

2 Les étapes à suivre pour la création du circuit de proximité bois bûche

Il n'y a pas de véritable chronologie pour mettre en place ce circuit. Cela dépend de quel groupe d'acteur part la volonté de mettre en place une commercialisation de bois local avec des critères de qualité. Voici tout de même des moyens de mobiliser chaque groupe d'acteurs, à mettre en place parallèlement ou bien en continuité selon la situation.

2.1 Mobiliser les propriétaires forestiers

Pour monter un tel projet, mieux vaut s'assurer que la ressource en bois est disponible. Les propriétaires étant détenteurs de la ressource, voici la chronologie proposée permettant de les informer, les regrouper et de connaître la ressource en bois.

2.1.1 Faire connaître le projet aux propriétaires forestiers

Pour mobiliser les propriétaires forestiers à l'échelle d'une ou plusieurs communes voisines, il est important de le faire en plusieurs étapes. Premièrement, il faut déterminer un périmètre d'action puis contacter tous les propriétaires forestiers dans ce périmètre par courrier. Une lettre d'information expliquant le projet ainsi qu'un questionnaire doit leur être envoyé. Il s'agit du même que celui adressé aux propriétaires forestiers de Correns. Une fois les questionnaires retournés, les réponses peuvent être saisies dans un tableur Excel qui donne automatiquement les résultats. Cet outil a été créé par Emmanuelle Esmenjaud, lors de son stage de fin d'année d'étude à Agroparistech, aux CRPF Rhône-Alpes et PACA.

Dans l'envoi par courrier sera également jointe une invitation à une réunion d'information organisée sur un thème attractif, tel que la sylviculture truffière par exemple. L'objectif de cette réunion est de regrouper un maximum de propriétaires pour leur parler du projet de développement d'une filière bois bûche locale, de la gestion de leur forêt et de la possibilité de se regrouper en association.



Figure 32 : Réunion sur la sylviculture truffière – Photo prise par M. Gautier (CRPF PACA) à Correns - 2013

Une fois les propriétaires avertis, ceux ayant manifesté leur intérêt peuvent être à nouveau contactés pour mettre en place une association loi 1901 par exemple en utilisant les statuts et le règlement intérieur proposés précédemment. Ensuite, les documents de gestion peuvent être rédigés par les propriétaires avec l'aide du CRPF ou bien en faisant appel à un gestionnaire forestier.

Si le choix est fait de passer un contrat entre un gestionnaire et les consommateurs, cette phase de mobilisation des propriétaires peut être réduite.

2.1.2 Evaluer la ressource en bois disponible chez les propriétaires intéressés

Une fois qu'une liste de propriétaires intéressés est déterminée, la phase de terrain nécessaire à la réalisation des documents de gestion du type CBPS amélioré, peut être l'occasion de définir la ressource en bois disponible et des zones d'intervention prioritaires.

Il est intéressant de connaître les potentialités des parcelles des propriétaires impliqués dans l'association, mais aussi d'avoir un aperçu de la ressource globale disponible sur une échelle plus large. Ceci peut être utile dans le cas où des propriétaires seraient prêts à adhérer à l'association par la suite ou bien pour contacter les propriétaires dont les parcelles sont intéressantes vis-à-vis de la ressource en bois de chauffage.

Cette phase de terrain est simplifiée lorsqu'un Plan de Développement de Massif (PDM) existe sur la ou les commune(s) concernée(s). En effet, les PDM donnent plusieurs informations sur les types de peuplements présents et les possibilités d'intervention par zone. Néanmoins, cela ne dispense pas d'une visite de la parcelle qui, à petite échelle, peut montrer quelques variantes par rapport à l'échelle du PDM.

Si il n'y a pas de PDM, une bonne information peut provenir de la comparaison des orthophotos vieilles et actuelles (dans l'idéal, 40 années d'écart) pour savoir si a priori le peuplement est âgé et donc si la ressource a le plus de chance d'être disponible. De plus les photos aériennes peuvent donner une indication sur les types d'essences présentes (feuillus ou résineux). Ces orthophotos sont consultables en ligne sur le site de géoportail.

L'objectif est de savoir si il est envisageable de mettre en place une filière bois bûche.

Voici un exemple illustré de l'information que peut donner la comparaison des photos aériennes :

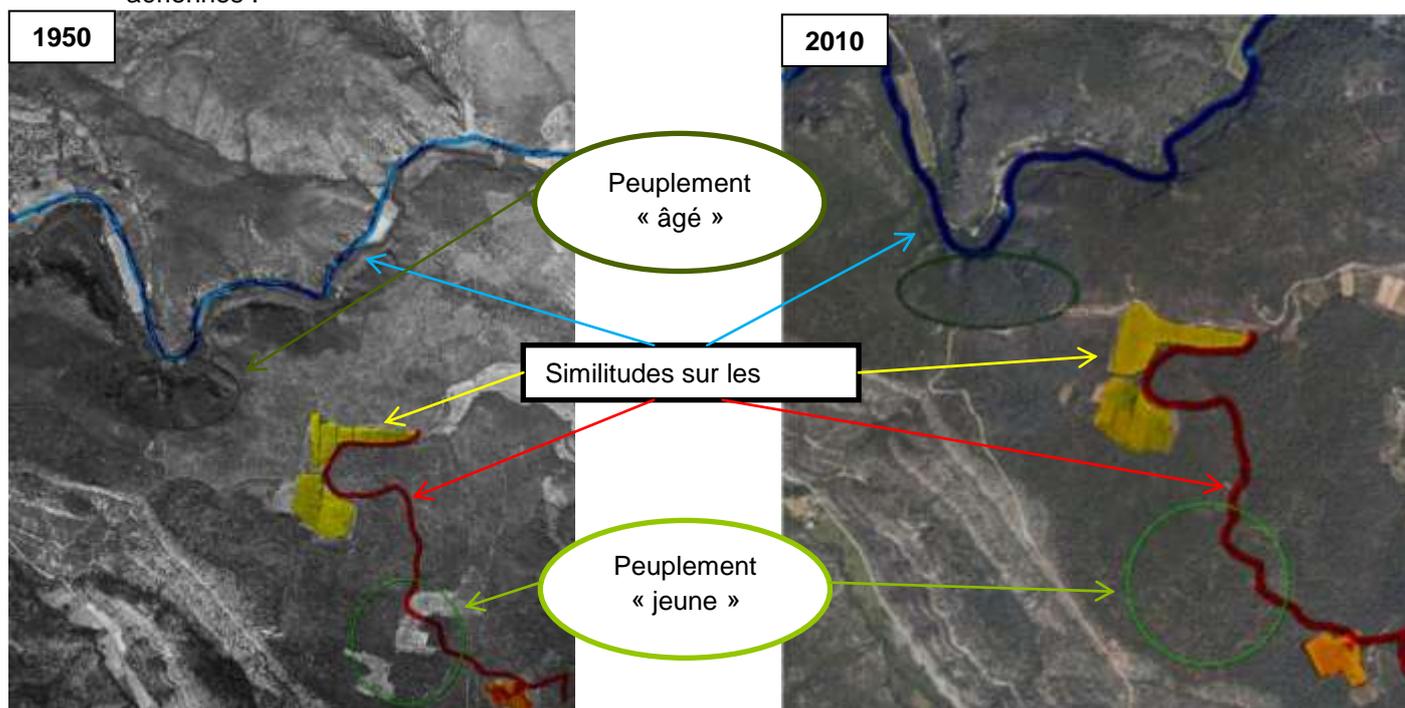


Figure 33 : Comparaison des orthophotos de 1950 et 2010 sur la commune de Correns

L'objectif n'est pas de connaître la ressource au stère près, ce qui pourrait s'avérer coûteux. Le but recherché est plutôt d'apprécier la faisabilité d'un tel circuit au vu des essences présentes et de l'âge des peuplements (si l'animateur se rend compte qu'il y a uniquement du taillis de chêne très jeune chez les propriétaires intéressés, la mise en place d'une vente de bois bûche local peut être compromise)

Il est intéressant de cartographier également les zonages environnementaux si il y en a pour savoir si les coupes que l'on souhaite faire sont réalisables ou bien nécessite des demandes spéciales auprès de la DREAL ou autre. Ces zonages permettent notamment d'aider à la rédaction de la charte de qualité environnementale.

La consommation annuelle moyenne d'un foyer étant de 5,7 stères par an (*voir partie 2*), la ressource disponible estimée doit être assez conséquente pour fournir en moyenne cette quantité par consommateurs et conditionnera donc le nombre d'adhérents ou bien le nombre de stères par adhérents.

2.2 Mobiliser les consommateurs

L'animation des consommateurs débute par une enquête afin de connaître leur consommation de bois, leur intérêt pour une telle démarche et leur volonté de se regrouper en association. L'enquête peut être faite par courrier ou via internet par un questionnaire de réponses en ligne. L'idéal est que tous les habitants de la commune soient interrogés. Si ce n'est pas possible, un public plus restreint, susceptible d'être intéressé par le projet peut être abordé. C'est le cas par exemple des adhérents d'une AMAP agricole, déjà sensibilisés aux problématiques de circuits locaux. Cette enquête est sensiblement la même que celle diffusée auprès des AMAPiens, mais des modifications ont été apportées pour obtenir un maximum d'information. Un tableur excel a été créé lors de ce stage, permettant, une fois les données rentrées, d'avoir accès automatiquement aux informations fournies par l'enquête (nombre de réponses, intérêt pour l'achat de bois local, consommation de stère, etc.).

Cette enquête peut être menée en parallèle de celle s'adressant aux propriétaires.

Suite à cette enquête, les consommateurs ayant manifesté leur intérêt, peuvent être recontactés par courrier ou mail leur donnant plus de précisions sur les principes de fonctionnement du circuit de proximité bois bûche. Une première réunion d'information permettra de sensibiliser les consommateurs à la problématique et aux enjeux de l'utilisation en bois local provenant de forêts gérées durablement, avec potentiellement une sortie en forêt pour leur expliquer les principes de gestion durable et les techniques d'exploitation telle que l'éclaircie ou les cloisonnements. Ensuite une réunion aboutissant à la création d'une association de consommateurs (ou bien d'un deuxième collège au sein de l'association de propriétaires) peut être programmée pour mettre en route le projet en utilisant les statuts et règlement intérieur vus précédemment.

2.3 Trouver un exploitant forestier ou entrepreneur de travaux forestiers

L'interprofession Fibois peut être un moyen utile pour connaître les exploitants basés à proximité de la zone d'action. Il est plus efficace que la personne chargée de mettre en place ce circuit rencontre directement les exploitants-négociants ou ETF sélectionnés pour leur expliquer le projet, leur donner une estimation du volume de bois que cela représente par an et voir avec eux quelques parcelles exploitables pour qu'ils se fassent une idée du travail.

L'animateur peut alors faire un compte rendu des rencontres avec les exploitants aux propriétaires et consommateurs puis organiser une rencontre entre consommateurs, propriétaires et l'exploitant-négociant ou ETF choisi pour lancer le projet.

Dans le cas où le choix est fait de travailler avec un entrepreneur de travaux forestier, un appel d'offre doit être lancé. Dans cet appel d'offre, les conditions de réalisation des coupes, notamment la charte de qualité environnementale à respecter, doivent bien être précisées.

2.4 Engagements et contractualisation

Lorsque tous les acteurs sont regroupés, il faut mettre en place les engagements et les contrats de vente dans le cas où le choix est fait de passer par un exploitant-négociant ou contrat d'engagement dans le cas où c'est un ETF qui réalise les coupes de bois. Il est important également de se mettre d'accord sur certains points, concernant la zone de stockage, le temps de séchage, les prix ou encore la fréquence des livraisons.

3 Un exemple de commercialisation de bois bûche en circuit de proximité à Correns

Afin de mieux visualiser comment utiliser les outils mis en place et les résultats que cela peut amener, voici un résumé des résultats de l'action menée sur la commune de Correns.

3.1 Animation des propriétaires

Une première réunion d'information a eu lieu auprès de tous les habitants de la commune (propriétaires et consommateurs de bois) pour leur parler du projet de valorisation de la forêt et de ses produits. Le questionnaire a été adressé aux propriétaires par la suite et a donné les résultats vu en partie 2, paragraphe 2.1.

Une réunion sur le thème de la sylviculture truffière a ensuite été organisée afin de détailler aux propriétaires les principes d'un circuit de proximité pour le bois bûche, leur donner un exemple de valorisation possible de leur forêt et de leur proposer un regroupement. Il est important d'insister sur le fait que le regroupement facilite l'exploitation et permet une gestion cohérente de l'espace forestier.

Une liste de 22 propriétaires motivés par le projet est ressortie de l'enquête et de ces réunions. Une phase de terrain a été mise en place pour réaliser les CBPS améliorés et évaluer la ressource en bois. Le volume de bois est calculé à partir d'un inventaire relascopique. Il a été estimé que les résultats ci-dessous sont estimés avec une erreur relative de 12 % sur le volume total.

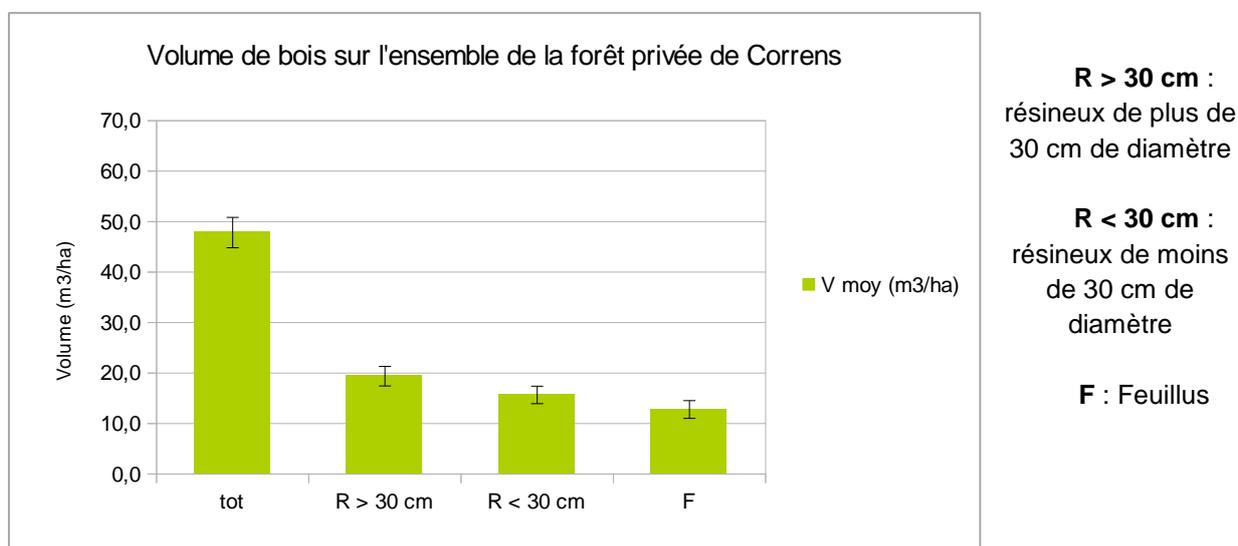


Figure 34 : Volume de bois inventorié sur la forêt privée de Correns

Une distinction entre résineux inférieur à 30 cm et résineux supérieur à 30 cm de diamètre a été faite. En effet, la forêt de Correns étant majoritairement résineuse, ce n'est pas forcément le meilleur exemple pour la commercialisation de bois de chauffage. Les résineux de plus de 30 cm de diamètre pourront potentiellement être valorisés sous une autre forme que du bois de chauffage.

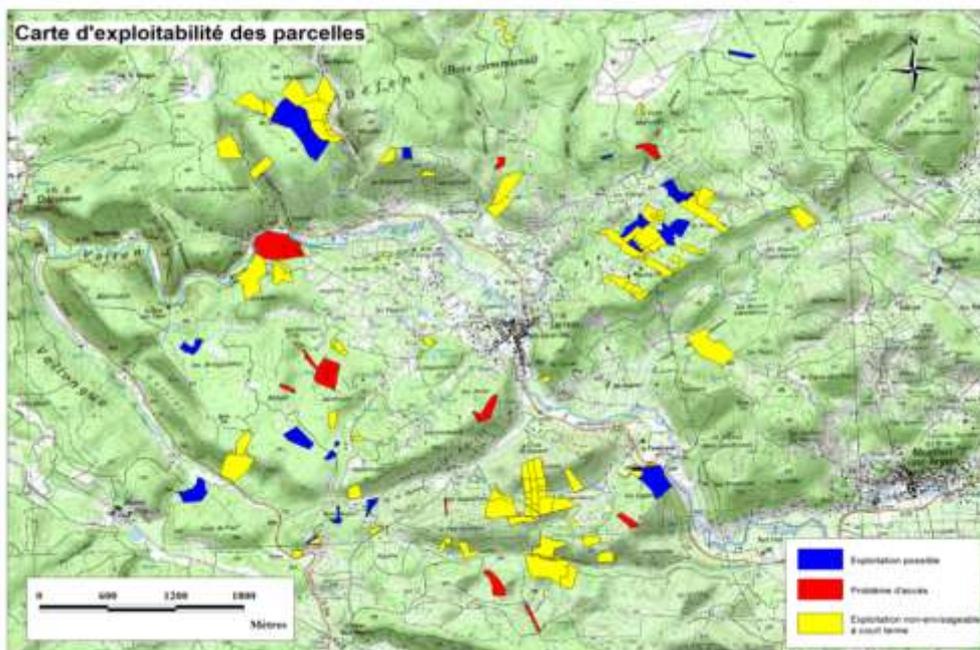


Figure 35 : Carte d'exploitabilité des parcelles des propriétaires souhaitant participer au projet

Bien que le volume de bois semble faible, la ressource est très hétérogène, avec certaines parcelles très dense et pour lesquelles une intervention permettrait d'assurer une quantité raisonnable de bois pour le lancement de ce circuit. La carte d'exploitabilité présentée en Figure 35 a pu être faite à partir de cette phase de terrain.

Une réunion a été organisée après cette phase d'inventaire avec les propriétaires forestiers impliqués dans le projet afin de leur remettre leur CBPS amélioré et de leur proposer de se regrouper au sein de l'association Correns 21. Cette réunion avait également pour but de leur parler de la mise en place d'un contrat de vente avec l'exploitant, des prix de vente du bois, de la charte de qualité environnemental et des techniques d'exploitation pouvant être mise en place (éclaircie, cloisonnements, ...)

3.2 Animation auprès des consommateurs de bois

Après la première réunion d'information, une enquête a été distribuée à tous les foyers de Correns via l'aide de la mairie. 40 foyers ont répondu à ce questionnaire sur les 470 contactés. Parmi les réponses, 29 foyers sont intéressés pour un approvisionnement en bois de chauffage local, exploité dans un objectif de gestion durable des forêts. Néanmoins, la ressource étant majoritairement résineuse sur la commune, des stères mixtes garantissant 1/3 de feuillus sont proposés. Dans ces conditions, 17 consommateurs sont prêts à s'engager, ce qui correspond à une demande de 90 stères pour la première année. Ce chiffre est une estimation et devra être confirmé lors de la mise en place effective de l'association.



Les consommateurs souhaitant effectivement acheter du bois de Correns via ce type de circuit devront adhérer à Correns 21. Le règlement intérieur vu précédemment est valable pour les personnes adhérant à Correns 21 dans le but de s'approvisionner en bois Il a été choisi de nommer cette section de l'association « SEDUBOIS », signifiant Section d'Exploitation Durable du Bois.

3.3 Choix de l'exploitant

Trois exploitants ont été rencontrés dans le but de mettre en place le circuit de proximité bois bûche à Correns. Le choix s'est porté sur un habitant de la commune souhaitant s'installer en tant qu'exploitant forestier. La création de ce circuit permet donc d'aider à l'installation d'un jeune exploitant. Bien que la quantité de bois commandée pour le lancement de cette association ne lui permette pas de vivre, cela lui assure un revenu avec une avance de trésorerie qui peut lui permettre d'entamer des coupes de bois ailleurs.

Les prix de vente ont été fixés avec l'exploitant et correspondent aux prix de vente proposés précédemment. Le bois sera acheter aux propriétaires dans la fourchette basse proposée, soit 10 €/st pour le chêne et 5 €/st pour le résineux. Cela a été décidé en accord avec les propriétaires forestiers.

3.4 Prochaines étapes

Deux propriétaires forestiers sont partants pour entamer les coupes permettant l'approvisionnement de SEDUBOIS pour les deux premières années. Une formation au martelage est proposée aux adhérents de Correns 21 par le CRPF à l'occasion du lancement de SEDUBOIS. L'objectif est également de former des personnes qui seront capables de réceptionner les coupes après exploitation et de limiter par la suite les dépenses à engager par la suite auprès d'un gestionnaire forestier.

Un « diagnostic écologique » doit également être réalisé avant la coupe pour aboutir à la mise en place d'ilots de sénescence. Ce diagnostic sera réalisé par Dominique Rombaut, membre de Correns 21.

Une fois le martelage réalisé, la quantité de bois disponible pour la commercialisation auprès des adhérents de SEDUBOIS sera connue et l'adhésion des consommateurs à proprement parler pourra avoir lieu.

L'exploitant a pour objectif d'investir dans le matériel nécessaire à son installation en courant 2013. La signature du contrat entre l'exploitant et les deux propriétaires concernés pourra avoir lieu lorsque l'exploitant sera officiellement installé et la coupe pourra commencer après signature du contrat, dans le respect de la charte de qualité environnementale mise en place.

Le bois sera stocké sur une zone fermée, prêtée par la mairie de Correns.

Sur Correns, il a donc été choisi de travailler avec un exploitant-négociant qui contractualise avec les consommateurs d'une part et signe un contrat de vente de bois sur pied avec les propriétaires d'autre part. Néanmoins il a été détaillé d'autres schémas possibles dans la partie 3 et ce n'est donc pas l'unique alternative pour créer ce genre de circuit.

Partie 5 : Bilan et perspectives

1 Bilan du travail effectué

La formalisation de cette boîte à outils permettant la création de circuit de proximité pour le bois bûche m'a permis de rencontrer différents acteurs de la filière et a donc été très enrichissante.

L'étude de marché auprès des propriétaires peut sembler sortir de mes compétences forestières, mais est néanmoins indispensable pour mettre en place un système répondant aux attentes de tous les acteurs. De plus, le fait d'avoir un point de vue forestier peut permettre d'expliquer aux consommateurs les prix de vente qu'ils trouvent souvent trop élevés et leur rappeler (ou leur apprendre !) que la forêt, et donc le bois présent, est la propriété de quelqu'un et qu'il est donc normal de rémunérer cette personne en échange du bois.

De même, l'œil du forestier a été très utile, notamment pour tenter d'intégrer au réseau des AMAP la vente de bois bûche. Bien que cela ait échoué, les discussions avec le président d'Alliance Provence, Denis Carrel, ont été enrichissantes des deux côtés. Il est ressorti de ces discussions qu'un point bloquant à l'intégration du produit bois au sein des AMAP est la difficulté d'établir un contrat entre un consommateur et UN propriétaire. En effet, un seul propriétaire peut difficilement approvisionner l'ensemble des AMAPiens à lui seul, en particulier sur le long terme. Ou alors l'intérêt de ce genre de circuit pour mobiliser les petits propriétaires est perdu et ne s'adresse alors plus qu'à des gros propriétaires capables d'assurer un approvisionnement régulier.

Enfin, il aurait été intéressant de rencontrer un plus grand nombre d'exploitant, pour obtenir plus de retours sur l'intérêt qu'ils portent à ce genre de circuit et connaître ainsi les possibilités de développer ce modèle de vente.

L'objectif premier du stage était de mettre en place un tel système sur la commune de Correns. Bien que, la forêt Corrençoise ne se prêtait pas forcément à une commercialisation de bois bûche au vu des peuplements majoritairement résineux présents en forêt privée, les démarches sont bien entamées. Il aurait été intéressant de poursuivre l'étude pour tenter de valoriser au mieux les résineux présents, d'autant plus que des Pin maritime de qualité sont présents sur certaines parcelles.

Figure 36 : Peuplement de Pin Maritime de qualité, valorisable en bois d'œuvre – Photo prise par C. Penpoul à Correns - 2013



2 Perspectives d'avenir pour le développement de filières locales

Maintenant que la boîte à outils et son utilisation ont été vus, voici quelques perspectives envisageables à la suite de cette étude.

2.1 Potentialité de développement du circuit de proximité bois bûche

Bien sûr, il serait intéressant de développer le système mis en place à Correns auprès des consommateurs. Néanmoins, la ressource en feuillus étant limitée sur Correns, il faudrait étendre l'aire d'approvisionnement sur les communes voisines.

Lors des enquêtes menées auprès des AMAP, quelques AMAP se sont montrées particulièrement intéressées par cette démarche. On peut citer les communes du Beausset (83), de Simiane-Collongue (13) et de Martigues (13) où la mobilisation des consommateurs a été assez importante. Il serait donc intéressant de faire une étude sur la potentialité forestière de ces communes pour voir si un tel circuit pourrait être mis en place.

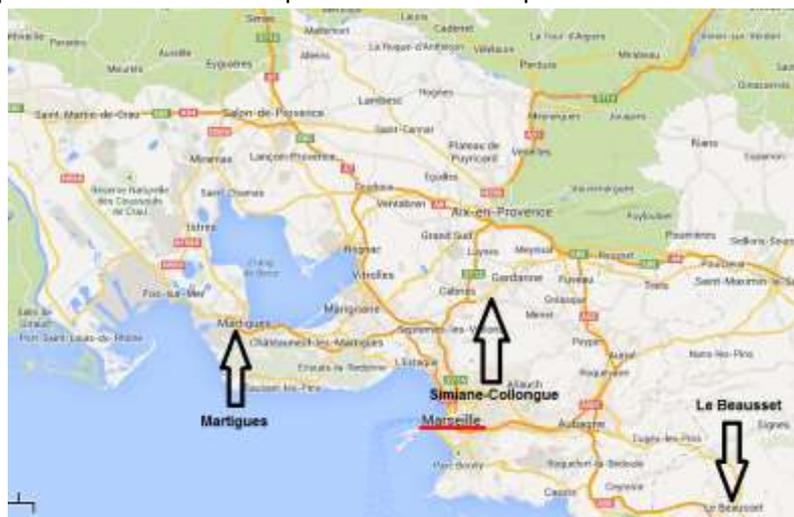


Figure 37 : Potentielles communes où développer un circuit de proximité bois bûche

De plus, un projet de mobilisation des propriétaires sur la commune de Vence (06) a déjà commencé auprès des propriétaires, dans le but de mettre en place des éclaircies couplées à une activité de sylvopastoralisme. Au vu de la ressource en feuillus importante, une étude pourrait être plus poussée pour voir s'il y aurait possibilité de vendre ces produits d'éclaircie localement et de mettre en place un circuit court pour le bois bûche.

2.2 Des filières locales pour d'autres produits forestiers

Cette étude est axée sur la commercialisation locale de bois bûche. L'idée de commercialisation locale peut se poursuivre vers des produits de bois d'œuvre. En effet, la gestion des forêts proposée a pour objectif une amélioration de la qualité des peuplements restant sur pied. Il serait donc intéressant de trouver des débouchés aux arbres de qualité. Par exemple, les Pins maritimes pourraient être valorisés en bois d'œuvre auprès des artisans locaux ou des particuliers. Néanmoins, cela demande plus d'organisation pour l'exploitation (tri des bois, voirie accessible aux semi-remorques,...).

Une action de valorisation en bois d'œuvre a déjà été menée sur Correns. Vincent Cavalier, exploitant possédant une scie mobile, est venu exploiter des Pins Maritimes en forêt privée Corrençoise pour les revendre à un habitant de la commune. Ces Pins ont donc été exploités grâce à une scie mobile en forêt puis ont été séchés pendant deux ans avant d'être rabotés pour pouvoir être utilisés par la suite. La Figure 38 montre l'opération de rabotage de ses planches qui s'est déroulée à Correns.



Figure 38 : Planche de Pin Maritime locale rabotée - Photo prise par C. Penpoul à Correns - 2013

Conclusion

Le manque de mobilisation du bois en forêt privée de Provence-Alpes-Côte d'Azur et l'absence d'une filière bois structurée sont des sujets récurrents dans la littérature forestière de la région. La mise en place de circuits de proximité pour le bois bûche peut être une façon de répondre à ces problématiques. En effet, les garanties de bonne gestion des forêts, nécessaires pour convaincre les consommateurs d'acheter du bois local, permettent de rassurer les propriétaires frileux vis-à-vis des coupes de bois. De plus, la mise en place d'une filière locale pour le bois bûche, impliquant au maximum les acteurs locaux peut être un point de départ pour structurer une filière bois à plus grande échelle et vers d'autres produits.

L'étude d'Emmanuelle Esmenjaud concernant les Associations Syndicales, citée à plusieurs reprises, arrive à la conclusion que les associations de propriétaires forestiers offrent un réel potentiel pour dynamiser le territoire en région méditerranéenne. Le fait de proposer aux propriétaires la création d'un tel circuit pour le bois de leur forêt, peut permettre d'amorcer des regroupements de propriétaires. Au-delà des coupes de bois bûche réalisées dans le but de fournir une association de consommateurs, d'autres perspectives peuvent être envisagées (gestion multifonctionnelle de la forêt, incluant par exemple le sylvopastoralisme ou la trufficulture).

Ce circuit de proximité a toutes les raisons de pouvoir fonctionner puisqu'il prend en compte les demandes des propriétaires, des exploitants et des consommateurs de bois et plusieurs formes sont proposées, laissant une liberté d'organisation pour les différents acteurs. La formalisation d'outils d'aide à la création de ce circuit rend possible la reproduction de ce type de commercialisation dans plusieurs lieux.

Bien entendu il y a certaines limites à la création de ces circuits. En premier lieu, la présence d'une ressource, feuillus préférentiellement, à proximité des consommateurs est indispensables. La structuration de ce circuit peut de plus être coûteuse. En effet, l'animation des propriétaires, des consommateurs et la recherche d'un exploitant-négociant ou ETF ayant la volonté de s'engager dans une dynamique de valorisation locale de la forêt peut prendre du temps. Une implication bénévole et une bonne volonté locale peuvent néanmoins permettre à ce projet d'émerger.

Le problème récurrent est que la rédaction de documents de gestion, la préparation des coupes (martelage, mise en place de cloisonnements,...) peut être coûteux et bloque souvent le propriétaire. Des solutions permettant de financer en partie le martelage notamment ont été avancées et peuvent permettre de développer son utilisation. De plus, le fait que l'exploitant-négociant ou ETF soit engagé envers les propriétaires et/ou consommateurs diminue les risques de mauvaises exploitation puisque cela pourrait représenter une perte de travail non négligeable pour lui. Cette confiance qui s'installe entre le propriétaire et l'exploitant peut motiver le propriétaire pour entamer des coupes de bois dans sa forêt.

Si la charte des AMAP est réellement modifiée et rend possible la vente de bois bûche, cela peut simplifier la phase d'animation (consommateurs déjà regroupés) en se concentrant sur les AMAP déjà existantes, qui sont en nombre conséquent aujourd'hui. De plus, la réponse tardive mais positive de « la ruche qui dit oui » quant à la distribution de bois bûche au sein de ce réseau est également à approfondir dans une optique de développer la vente de bois localement.

Ces outils ont été mis en place principalement pour une utilisation en zone méditerranéenne. Ils peuvent être adaptés au reste du territoire national par la suite afin de développer au maximum les circuits de proximité bois bûche.

Bibliographie

Les ouvrages :

ADEME - 2001 - « Mesure des caractéristiques des combustibles bois » - 34 p.

Agreste Provence-Alpes-Côte-d'Azur, étude N°76 - Octobre 2012 - « Enquêtes "Exploitation forestière" et "Scieries" » - 2 p.

Alliance Provence - Mai 2008 - « Kit de création d'une AMAP » - 38 p.

Centre Régional de la Propriété Forestière Provence-Alpes-Côte d'Azur - 2011 - « La forêt privée » - 4 p.

Dryade - 2009 - « De quel bois je me chauffe ? » - 4 p.

Emmanuelle Esmenjaud - Juillet 2011 - « Les associations syndicales de gestion forestières » - Nancy : Agroparistech - ENGREF - Mémoire de fin d'études - 142 p.

Etude réalisée par BASIC pour le compte de l'ADEME – septembre 2011 – « Enquête sur le prix des combustibles bois en 2010 et 2011 » - 90 p.

FCBA – 2010-2011 – « Mémento » - 40 p.

Forêt de France N°518 – Novembre 2008 – 48 p.

Forêt de France N°565 – Juillet 2013 – 48 p.

François Lebourgeois - Janvier 2013 - « Aperçu du contexte écologique et de la dynamique de la végétation en région méditerranéenne ».

Inventaire Forestier National - 2010 - « Les résultats issus des campagnes d'inventaire 2005 à 2009 pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur » - 24 p.

L'IF, le supplément d'IGN magazine sur l'information forestière N°29 - Juin 2012 - « Le bois mort en forêt » - 8 p.

Natura 2000 – Mai 2012 - « Dispositif favorisant le développement de bois sénescents » - 4 p.

Natura 2000, Annexe A : Cadre technique et conditions d'éligibilité : Mesure F22712 – 2013 - « Dispositif favorisant le développement de bois sénescents » - 8 p.

Observatoire régional de la forêt méditerranéenne - 2011 - « Données et chiffres-clés de la forêt méditerranéenne » - 23 p.

Olivier Gleizes - Juillet 2012 - « Attentes et motivations des propriétaires forestiers Varois de plus de 25 ha sans plan simple de gestion » - Nancy : Agroparistech – ENGREF - Mémoire de fin d'études - 112 p.

Programme QUALIGOUV - 2010 - « Analyse de l'enquête menée auprès des propriétaires des deux sites QUALIGOUV sur le Parc du Luberon » - 13 p.

Projet FIF-ENGREF FIF 3 Option Gestion Forestière - Novembre-Décembre 2008 - « Propositions de gestion multifonctionnelle de la forêt communale de Gardanne, Période 2009 - 2021 » (Jefferson Aubert, Antoine Beucher, Laure Dangla Pélissier, Albert Lecourbe, Chloé Lindingre) – 71 p.

Les sites internet :

<www.delanatureauxhommes.fr> (Hébergeur : E-monsite SARL Awelty 19, rue Lamartine 80000 Amiens, France)

<www.laruchequiditoui.fr> - Consulté en Juin 2013

<www.associationsn.gouv.fr> - « L'association et les impôts commerciaux » - Mis à jour le 25 Octobre 2010)

<www.service-public.fr> - « Associations » - Consulté en Juillet 2013

<www.regionpaca.fr> - « Dossier de demande de subvention, Action spécifique de fonctionnement » - Consulté en Août 2013

<www.ign.fr> - « Campagne 2007 à 2011 » - Consulté en Mai 2013

<www.adapi.itsap.asso.fr> - Consulté en Juillet 2013.

Résumé

Cette étude vise à développer la vente de bois bûche en circuit de proximité. Il s'agit de mettre en place des moyens favorisant la commercialisation de produits locaux, provenant de forêts gérées durablement et impliquant au maximum les acteurs locaux. Le travail a été mené en contexte méditerranéen au CRPF du Var (Centre Régional de la Propriété Forestière) avec pour point d'appui la commune de Correns (83). Des enquêtes menées auprès des consommateurs de bois et des propriétaires forestiers privés ont abouti à la création d'outils permettant de mettre en place un circuit de proximité bois bûche.