FORÊTS MÉLANGÉES : VENDRE AUTREMENT… OU MIEUX ORGANISER LA MISE SUR LE MARCHÉ ?

par les partenaires du projet Forest Wood (Centre national de la propriété forestière Hauts-de-France Normandie, Fibois Haute France, Bosgroep Oost-Vlaanderen, Bosgroep IJzer en Leie vzw, Landelijk Vlaanderen, Filière Bois Wallonie).

Le projet Forest Wood s'intéresse à l'adaptation des forêts au changement climatique, mais aussi aux conséquences de cette évolution pour l'ensemble de la filière forêt-bois. Parmi les questions posées : comment commercialiser et transformer les bois issus de peuplements de plus en plus diversifiés ? La première étape a été la mise en commun des pratiques en Hauts-de-France, en Wallonie et en Flandre. Elle a permis d'identifier de premiers freins et enjeux. Cette première mise en commun servira de base aux futures enquêtes qui seront menées auprès des acteurs de terrain. Celles-ci permettront d'approfondir les pratiques identifiées, de préciser leurs conditions d'utilisation et de confronter les besoins de ceux qui mettent le bois sur le marché avec ceux des entreprises qui s'approvisionnent.

FOREST WOOD : ADAPTER LA FORÊT… ET LA FILIÈRE

Sécheresses, canicules, tempêtes ou bouleversements des régimes de précipitations fragilisent les peuplements forestiers et conduisent à repenser certaines pratiques sylvicoles. Face à ces évolutions, la diversification des essences et des structures forestières fait partie des pistes explorées pour améliorer la résilience des forêts.

C'est dans ce contexte que s'inscrit Forest Wood, projet du portefeuille Feel Wood II soutenu par le programme Interreg France-Wallonie-Vlaanderen. Le projet réunit des partenaires des Hauts-de-France, du Grand Est, de Wallonie et de Flandre autour d'un même objectif : mieux préparer les forêts et la filière forêt-bois aux effets du changement climatique.

Forest Wood travaille ainsi sur la thématique des peuplements mélangés : que ce soit leur renouvellement, leur gestion, leur prise en compte par les propriétaires forestiers, mais également la caractérisation et la valorisation du matériau bois d'essences secondaires ou nouvelles. En effet, modifier la composition des forêts entraîne aussi des conséquences en aval. Les essences disponibles, les dimensions, les qualités et les volumes produits évoluent. Par conséquent, la filière devra être capable de s'adapter pour mobiliser, vendre, transformer cette ressource différemment.

DE LA FORÊT À L'ENTREPRISE : LA QUESTION DE LA COMMERCIALISATION

L'une des activités de Forest Wood se concentre plus spécifiquement sur les méthodes de mise sur le marché et d'approvisionnement des bois issus de forêts mélangées, avec une attention particulière portée à la forêt privée.

Deux regards complémentaires sont adoptés. Le premier part de la forêt : comment un propriétaire ou un gestionnaire met-il sur le marché un lot composé de

plusieurs essences, dimensions ou qualités ? Le second part de l'entreprise : dans quelles conditions les exploitants, négociants, scieurs et transformateurs peuvent-ils s'approvisionner et valoriser ces bois ?

Avant les enquêtes de terrain, les partenaires ont mis en commun leurs connaissances et leurs expériences concernant les Hauts-de-France, la Wallonie et la Flandre. Cette étape ne permet pas de tirer des conclusions définitives, mais elle permet de dégager de premiers constats, questions et hypothèses à vérifier avec les professionnels.

DES MODES DE VENTE CONNUS, MAIS DES CHOIX PLUS COMPLEXES

Un premier constat ressort : un bois issu d'un peuplement mélangé ne nécessite pas forcément un nouveau mode de vente. Les outils sont déjà connus : vente sur pied, bois façonné bord de route, vente en bloc, à l'unité de produit, appel d'offres, vente groupée ou encore contrat d'approvisionnement.

Le vrai défi tient davantage à la composition du lot. Une même coupe peut réunir quelques belles grumes destinées au bois d'œuvre, des bois de qualités intermédiaires, plusieurs essences en petits volumes et des produits destinés à l'industrie ou au chauffage.

Vendre l'ensemble du lot sans distinction simplifie la transaction, mais cela peut minimiser la valeur des meilleures grumes. À l'inverse, pousser trop loin le tri par essence, diamètre et qualité demande plus de travail pour l'exploitation, le cubage, le stockage et le transport. On peut alors se retrouver avec plusieurs petits lots qui n'atteignent pas les volumes nécessaires pour intéresser un acheteur.

Le choix ne se résume donc pas à « trier ou ne pas trier ». Il dépend des débouchés disponibles, des volumes, des coûts supplémentaires engendrés et du partage du risque entre vendeur et acheteur.

Cette problématique peut être particulièrement marquée dans les petites propriétés privées, où les volumes disponibles par essence ou par qualité peuvent être faibles. Le regroupement de plusieurs coupes ou de plusieurs propriétaires peut alors permettre de reconstituer des volumes plus attractifs.

HAUTS-DE-FRANCE, WALLONIE ET FLANDRE : DES DIFFÉRENCES SURTOUT ORGANISATIONNELLES

Les échanges montrent que les principes de commercialisation sont relativement similaires de part et d'autre des frontières. Les différences semblent davantage liées à l'organisation des acteurs et aux habitudes de marché.

Dans les Hauts-de-France, les coopératives forestières, les experts et les gestionnaires peuvent intervenir dans la préparation des ventes, le regroupement des volumes ou la contractualisation avec les entreprises. Plusieurs formes de commercialisation coexistent : la vente en bloc (généralement vente sur pied), la vente à l'unité de produit, la vente par appel d'offres ou encore la vente sous contrat.

En Belgique, et particulièrement dans les petites propriétés privées, la vente sur pied occupe une place majoritaire. Dans ce cas, le propriétaire vend les arbres avant leur abattage et l'acheteur prend ensuite en charge l'ex-





ploitation, le tri et la recherche des débouchés. Cette formule présente l'avantage de limiter les démarches, les coûts à avancer et les risques commerciaux pour le propriétaire. En revanche, lorsque le lot est très diversifié, les grumes de meilleure qualité ne sont pas toujours valorisées individuellement, car elles sont vendues avec l'ensemble du lot.

Des formes de regroupement existent sur les différents territoires. À titre d'exemples, en Flandre, les Bosgroepen et, en Wallonie, la Cellule d'Appui à la Petite Forêt Privée peuvent notamment regrouper les lots de plusieurs propriétaires et organiser leur commercialisation. D'autres outils ciblent certaines fractions particulières : le Vlaams Houtpark permet notamment de présenter individuellement des grumes de qualité, tandis que d'autres canaux peuvent être utilisés pour des petits bois.

Ces exemples montrent surtout qu'il n'existe probablement pas de solution unique. Un même lot pourrait, selon les circonstances, combiner plusieurs voies de commercialisation.

LE MARCHÉ RESTE LE FACTEUR CLÉ

Au-delà du choix du mode de vente, un enjeu commun apparaît : l'existence de débouchés capables de valoriser les différentes composantes d'un lot.
Séparer une essence ou une qualité n'apporte pas automatiquement une plus-value. Encore faut-il qu'un transformateur soit intéressé et que les volumes soient suffisants pour couvrir les coûts de mobilisation et de transport. Dans le cas contraire, certaines grumes pourraient être destinées à des usages énergétiques, alors qu'une valorisation plus noble de celles-ci aurait été théoriquement possible. L'objectif n'est pas d'exclure ces débouchés, qui restent utiles pour certaines qualités, mais de maintenir autant que possible une logique de valorisation en cascade : rechercher d'abord les usages permettant de valoriser au mieux le matériau bois lorsque sa qualité le permet, puis orienter les produits restants vers les usages industriels ou énergétiques.

Le dialogue entre propriétaires, gestionnaires, exploitants, négociants, scieurs et transformateurs devient donc essentiel. Les bois issus des forêts mélangées seront d'autant mieux valorisés que l'amont de la filière connaîtra mieux les besoins des entreprises et que l'aval disposera d'une meilleure visibilité sur les ressources disponibles demain.

PROCHAINE ÉTAPE : APPROFONDIR LES PRATIQUES AVEC LES ACTEURS DE TERRAIN

Les enquêtes n'ont ni vocation à repartir de zéro ni à faire apparaître nécessairement de nouveaux modes de commercialisation. Elles permettront surtout d'approfondir les pratiques déjà identifiées avec les partenaires et de mieux comprendre leurs conditions réelles d'application sur le terrain.

À l'échelle des trois versants du projet, des enquêtes qualitatives seront menées, selon un protocole commun, auprès d'une trentaine de propriétaires ou gestion-

naires forestiers et d'une trentaine d'entreprises de la filière. Elles permettront de documenter les méthodes actuellement utilisées : vente de lots mélangés ou triés, vente sur pied ou bord de route, regroupement des volumes, prise en compte des essences, des qualités et des dimensions, mais aussi la destination des bois vers les différentes filières de valorisation : sciage, panneau, papier, bois-énergie ou autres débouchés.

L'un des principaux apports de cette étape sera le croisement des deux approches : mise sur le marché et approvisionnement. En interrogeant directement l'amont et l'aval, l'objectif sera de mieux comprendre les critères qui orientent les choix, les volumes recherchés, les contraintes rencontrées et les éventuels décalages entre l'offre et la demande.

Les enquêtes permettront ainsi de passer d'un premier panorama partagé entre partenaires à une lecture plus opérationnelle des pratiques de terrain : préciser dans quelles conditions les modes de commercialisation identifiés sont réellement utilisés, repérer les pratiques qui fonctionnent déjà et mieux cerner les leviers susceptibles de faciliter la mobilisation et la valorisation des bois issus de forêts mélangées à l'échelle transfrontalière. Les aspects techniques, organisationnels, économiques, fiscaux et administratifs seront également pris en compte.

VENDRE AUTREMENT… OU SURTOUT MIEUX ORGANISER ?

En conclusion, la diversification des forêts ne signifie pas nécessairement qu'il faudra inventer de nouveaux systèmes de commercialisation. Elle pourrait surtout nécessiter une meilleure organisation des systèmes existants.

Mieux décrire les lots, identifier les débouchés avant l'exploitation, regrouper les petits volumes lorsque cela est pertinent, orienter certaines grumes vers des marchés spécialisés et mieux répartir les coûts et les risques sont autant de pistes à explorer.

La question posée par Forest Wood dépasse donc la seule vente du bois : comment faire en sorte que la diversité recherchée en forêt puisse aussi devenir une diversité de produits, de transformations et d'usages ? Les prochaines enquêtes auprès des acteurs de terrain permettront d'apporter des éléments de réponse à cette question.