

1 Objectifs et méthodologie

Phase 1 : Etat des lieux de la mobilisation du bois en zone de montagne et des dispositifs actuels de soutien

2 Chiffres clés de la filière Bois française

3 Analyse des quatre grands Massifs

4 Benchmark

5 Analyse des dispositifs actuels de soutien

6 Diagnostic global Bois de Montagne

Phases 2&3 : Identification et approfondissement des freins et leviers possibles de mobilisation du bois en zone de montagne

7 Cartographie des freins à la mobilisation (*Freins 1 à 9*)

8 Focus du modèle économique câble (*Frein n° 10*)

9 Enjeux à relever et pistes de leviers

10 Conclusions et proposition d'actions

La forêt de montagne

Des handicaps naturels ayant un impact sur l'exploitation forestière (1/2)

A TOUTS

- ▶ Une **ressource importante disponible** (22,5 Mm³) – dépend des massifs et des qualités recherchées
- ▶ La présence **d'essences de valeur**, à dominante plutôt **résineuse** (mélèze, pin cembro, épicéa, douglas)
- ▶ Un **rôle de la forêt dans la protection** des habitations / infrastructures contre les risques naturels (érosion, inondation, avalanche)
- ▶ Une **valeur patrimoniale environnementale** plus élevée des forêts de montagne (Eau-périmètre de captage, Paysage, Biodiversité)
- ▶ **D'autres usages de la forêt en montagne** (tourisme, chasse, ski de fond, etc.)
- ▶ Une part importante des **forêts de montagne appartenant aux acteurs publics** (hormis dans le Massif Central majoritairement privé 80%), pouvant ainsi faciliter l'exploitation (malgré le poids et le morcellement de la forêt publique communale : exemple des Alpes du Nord 90% forêt communale)

F AIBLESSES

- ▶ Une **ressource faiblement accessible** (% de pente, distance de débardage par rapport à une desserte) entraînant des surcoûts d'exploitation
- ▶ Une activité **d'exploitation saisonnière** rendant obligatoires des modèles d'organisation des entreprises permettant de pallier cette difficulté (mobilité des entreprises et pluriactivité des salariés)
- ▶ Une **topologie** ne permettant pas la mécanisation à faibles coûts, notamment du bucheronnage
- ▶ Une **futaie irrégulière** exigeant une sylviculture adaptée et coûteuse
- ▶ Une **qualité de bois hétérogène** (Gros bois à défaut, Bois issus de chablis, bois mitraillés, fluorés ou pourris mais également des essences de grande valeur (mélèze, épicéa, pin cembro)
- ▶ Un **réseau de desserte** (pistes + routes forestières) insuffisant
- ▶ Le **morcellement de la forêt privée** plus marqué en zone de montagne
- ▶ Un prix du KW/H ne permettant pas la viabilité de petite unité de cogénération
- ▶ Une **pression ressentie par les acteurs économiques sur les enjeux environnementaux/paysagers (obligation) et parfois sociétaux**. En effet, l'activité forestière peut être perçue comme perturbatrice, avec une confusion sur les incidences d'un chantier avec éventuellement une perturbation locale et ponctuelle et le rôle environnemental de la forêt à long terme.
- ▶ Une **gouvernance à clarifier** entre le pilotage massif et le pilotage régional pour plus d'efficacité dans l'animation et l'action: des modes de gouvernance hétérogènes entre les régions.

La forêt de montagne

Des handicaps naturels ayant un impact sur l'exploitation forestière (2/2)

OPPORTUNITES

- ▶ Les objectifs européens « 20-20-20 » dans le cadre du **paquet « Climat-Energie »**
- ▶ Les objectifs du Grenelle de l'Environnement et des Assises de la forêt sont d'augmenter la mobilisation de bois (**+ 20 Mm³ d'ici 2020**) tout en développant une gestion durable des forêts.
- ▶ Une augmentation de la consommation de **bois-énergie** qui devrait faire augmenter le cours du bois
- ▶ Programmation 2014-2020 dans le cadre du PDRH
- ▶ **Appel d'offre de la Commission de Régulation de l'Energie** de l'ADEME
- ▶ Des **techniques d'exploitation en zone de montagne existantes et performantes** (câble-mât, câbles synthétiques, treuil...)
- ▶ Des **marchés à l'export** qui se développent
- ▶ Obligation réglementaire d'utiliser plus de bois dans les constructions publiques neuves
- ▶ Une **demande pour les produits bois** en expansion en France

MENACES

- ▶ **Déclin du secteur de l'ameublement** (non spécifique à la forêt de montagne)
- ▶ **Evolution de la législation européenne sur les engins de débardage** (renforcement des coefficients de sécurité des engins nécessitant doublement du diamètre des câbles)
- ▶ **Fragilité des fabricants de pâte à papier et de panneaux** (non spécifique à la forêt de montagne)
- ▶ Menace de **déstabilisation d'autres filières via le développement du bois énergie** (pression sur la ressource)
- ▶ Concurrence des **bois étrangers** (Allemagne, Scandinavie,...) plus compétitifs (non spécifique à la forêt de montagne)
- ▶ Part du soutien de la filière forêt-bois dans la future programmation PDRH 2014-2020
- ▶ Une exigence de plus en plus grande de l'aval pour des lots de plus en plus importants en volume ou en nombre de camions (incompatible avec le morcellement des parcelles)
- ▶ **Augmentation du coût du transport** impactant négativement le prix de revient de la matière première bois

1 Objectifs et méthodologie

Phase 1 : Etat des lieux de la mobilisation du bois en zone de montagne et des dispositifs actuels de soutien

2 Chiffres clés de la filière Bois française

3 Analyse des quatre grands Massifs

4 Benchmark

5 Analyse des dispositifs actuels de soutien

6 Diagnostic global Bois de Montagne

Phases 2&3 : Identification et approfondissement des freins et leviers possibles de mobilisation du bois en zone de montagne

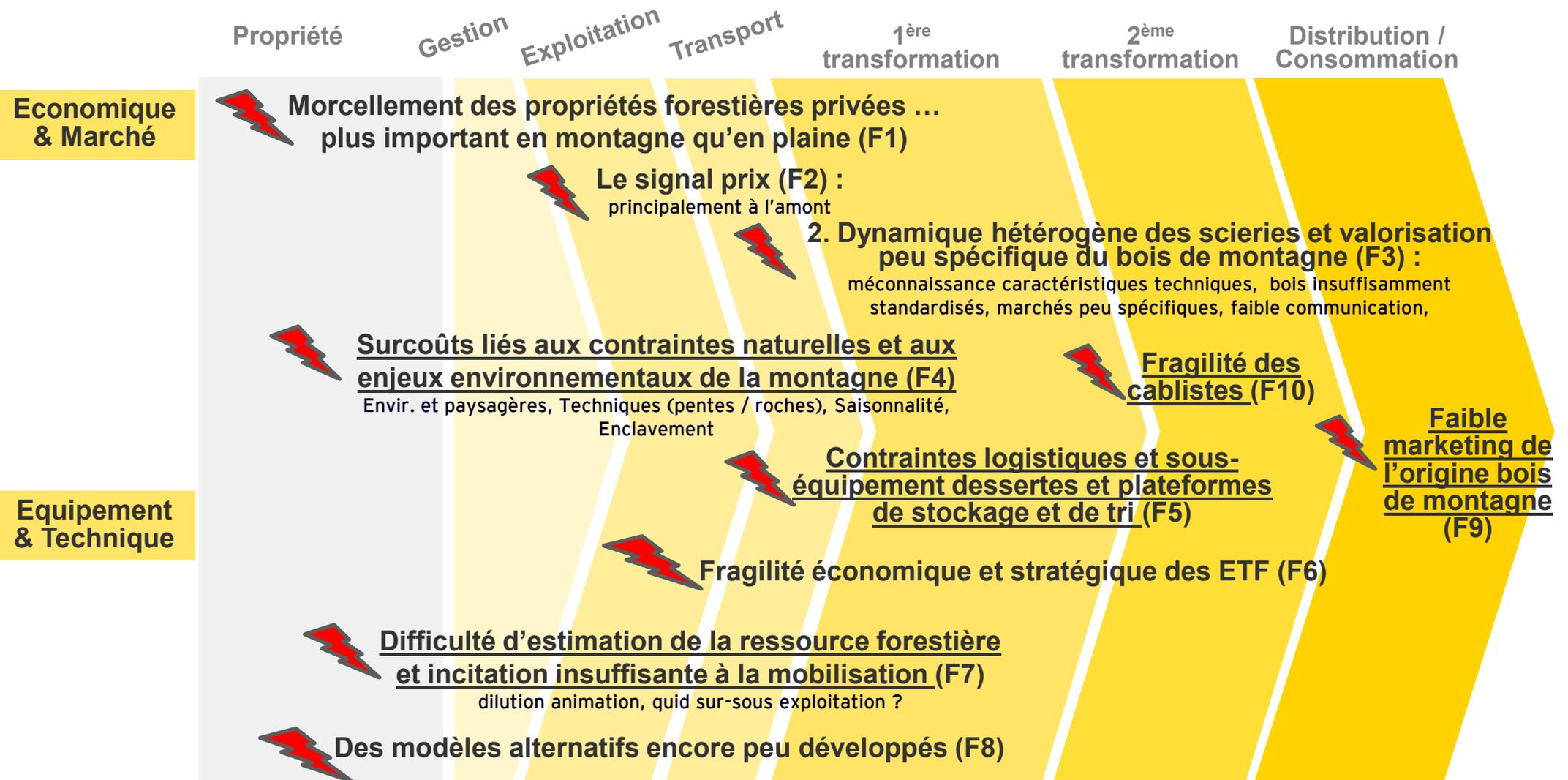
7 Cartographie des freins à la mobilisation *(Freins 1 à 9)*

8 Focus du modèle économique câble *(Frein n° 10)*

9 Enjeux à relever et pistes de leviers

10 Conclusions et proposition d'actions

Les 10 principaux freins à la mobilisation en zone de montagne



Surligné : spécifique à la montagne

Frein F1 : Morcellement des propriétés forestières privées ... plus important en montagne qu'en plaine

La faible culture forestière des propriétaires privés mais aussi de certaines collectivités : un frein à l'exploitation

- ▶ La propriété privée forestière se caractérise par une **taille moyenne relativement faible** comprise entre 1,5 et 5 ha.
 - ▶ La forêt privée s'est significativement accrue en lien avec la déprise de parcelles agricoles vivrières, notamment en montagne sans qu'aucun remembrement n'ait été réalisé (contrairement aux remembrements agricoles historiques).
- ▶ La conséquence de ce morcellement est **la multiplicité du nombre d'interlocuteurs** pour les acteurs économiques qui cherchent à mobiliser et valoriser du bois et également **une qualité de bois irrégulière et plutôt faible**
- ▶ D'autre part, le propriétaire forestier privé (souvent âgé et ayant hérité de sa forêt) n'a que **peu de culture forestière** (hors autoconsommation). Cette situation s'observe aussi au niveau de collectivités qui sont propriétaires de petites surfaces où qui ne considèrent pas comme prioritaire la valorisation de leurs bois.
 - ▶ *Exemple : Dans les départements de la Savoie et de la Haute Savoie, la propriété privée regroupe 150 000 propriétaires et 446 000 ha soit 63% de la forêt sur ce territoire. Sur les 630 000 m³ d'accroissement naturel, la récolte n'atteint que 200 000 m³ soit moins d'un tiers de l'accroissement naturel (hors bois de chauffage)*
- ▶ Sur le terrain, les **différents jeux d'acteurs** dont **les rôles et les actions se confondent et sont mal connues** des **propriétaires** conduisent à un manque de clarté dans la perception des propriétaires :
 - ▶ Des estimations qui rentrent dans l'évaluation économique de la vente des bois peuvent être réalisées par, les experts, l'ONF, les coopératives, les ETF, les exploitants et scieries, quelquefois aussi par l'IRSTEA et le CRPF.
 - ▶ De même, une animation des propriétaires réalisée par le CRPF, la Chambre d'Agriculture, parfois par les collectivités et les coopératives, les scieries, les experts forestiers, etc.

Frein F2 : Le signal prix

Une baisse structurelle des cours

Des prix mondialisés et structurellement en baisse

- ▶ Un marché du bois mondialisé :
 - ▶ Les prix du bois en France sont influencés par les niveaux de prix mondiaux
 - ▶ En résineux : demande des Etats-Unis d'Amérique
 - ▶ En feuillus : demande de l'Asie
- ▶ La conséquence : une diminution structurelle du prix du bois sur les dernières décennies (€uros constants)
 - ▶ Prix du m3 de chêne et de résineux divisé par 3 en 30 ans
 - ▶ Prix du m3 de hêtre divisé par 3 en 10 ans
- ▶ En contrepartie le prix du bois industrie a été multiplié par 2 en 10 ans. Mais les prix restent encore bien en dessous de la valorisation en bois d'œuvre (€uros constants) :
 - ▶ Entre 10 et 30€ voire 100€ d'écart (selon la qualité, diamètre des bois) pour le chêne
 - ▶ Entre 5 et 20€ d'écart pour le hêtre
 - ▶ Entre 15 et 35€ d'écart pour les résineux
- ▶ Mais un prix qui témoigne de la difficulté à valoriser correctement les bois en aval de la filière et de l'ensemble du bois (difficulté de valorisation de toutes les qualités et faible rendement matière).

Prix du hêtre en € constants (2011) aux ventes d'automne



Prix du bois d'œuvre résineux (25 et +) en € constants (2011) aux ventes d'automne



Prix chêne en € constants (2011) aux ventes d'automne



Source : ONF

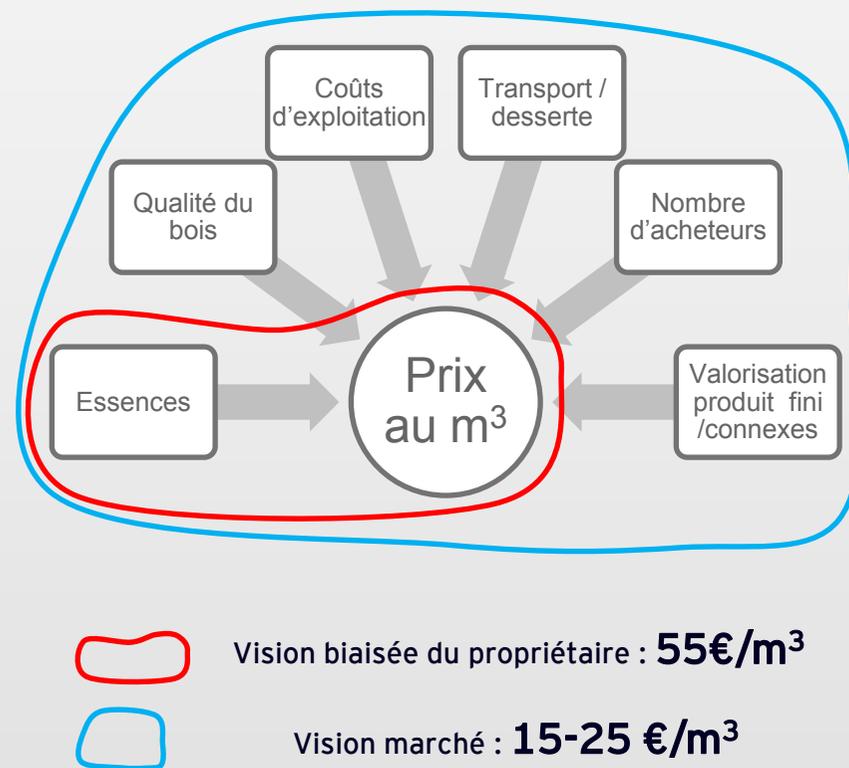
Frein F2 : Le signal prix

Une grande variabilité des prix

Une vision incomplète du prix

- ▶ Une appréhension du prix du bois qui peut différer selon le type de propriétaire (essentiellement la taille de sa propriété et son historique de vente). Pour les propriétaires ayant une faible culture forestière et sur un territoire faiblement exploité (peu de références), très **souvent il réduit la valeur de son bois à l'essence** qui s'y trouve. Or l'essence n'est **qu'un paramètre parmi tant d'autres**, certes important, qui entre en ligne de compte dans la valorisation du bois sur pied.
 - ▶ *Exemple : Un bois sur pied de bonne qualité et d'une essence recherchée (mélèze, douglas) peut valoir environ entre 50 et 60 €/m³.*
 - ▶ *En considérant les autres paramètres (coûts d'exploitation élevé en zone de montagne, une desserte peu adaptée avec une distance de traîne élevée, un massif ou une vallée ayant peu d'acheteurs voire en situation de monopole, une 1^{ère} transformation valorisant peu le produit) le prix peut baisser autour de 15 à 25 €/m³.*
- ▶ Le propriétaire, de forêt privée notamment, peu sensibilisé au marché du bois, n'est pas incité à exploiter son bois. Les aspects sociologiques liant les propriétaires et leur patrimoine boisé sont souvent prédominants dans le comportement (continuité générationnelle, préservation de la nature, ...) plus qu'une approche purement économique et encore moins technique. Par nature, le propriétaire retiendra comme référence les prix les plus élevés des ventes qui ont eu lieu dans son environnement, faisant abstraction des paramètres de constitution du prix
- ▶ L'étude réalisée en 2013 par le MAAF sur les comportements de la forêt privée devrait donner des enseignements précieux sur les motivations des propriétaires privés dans l'acte de mobilisation.

La construction du prix : confrontation de différentes visions selon l'exemple ci-contre



Frein F2 : Le signal prix

Des propriétaires peu intéressés et sensibles à l'environnement

Vision du signal prix par les propriétaires forestiers privés :

Exemple d'un propriétaire dans le massif pyrénéen

- ▶ Dans les Pyrénées, pour une propriété moyenne de 4ha (*en ne tenant pas en compte du morcellement des parcelles*) et un prélèvement moyen de 30 m³/ha*, un propriétaire peut espérer vendre une coupe de 120 m³.
- ▶ En prenant l'exemple d'une coupe de hêtre de qualité moyenne, les acheteurs locaux (principalement papetiers voire scieurs) pourront proposer une offre entre 0€ et 15 €/m³
- ▶ *Les spécificités de la forêt de montagne (la qualité hétérogène des bois, la difficulté d'exploitation/ accessibilité et le faible nombre d'acheteurs potentiels) peuvent faire diminuer la valorisation du bois, expliquant la fourchette de prix citée ci-dessus*
- ▶ Cette coupe pourra générer un revenu pour le propriétaire de : 0 € à 1 800 € (selon le prix) => **Une perspective de revenu peu incitative favorisant le phénomène de rétention** d'autant plus que le chauffage individuel incite de moins en moins les communes à commercialiser leur hêtre pour le papier alors que les habitants souhaitent avoir de l'affouage.

* Source : Marc Gohier (cabliste Pyrénées)

« Les propriétaires sont plus enclins à effectuer une coupe dans une zone où les scieries sont très actives. Il existe donc un effet de proximité lié au dynamisme ou non de la filière bois. Le volume de bois demandé pour les autres produits (le bois énergie, la pâte à papier et les panneaux) n'a qu'un effet limité sur la décision d'offre de bois. »

(Source : Déterminants de l'offre de bois des propriétaires forestiers privés. 2010. Serge Garcia, Éric N. Kéré, et Anne Stenger, 4eme Journées de recherches en sciences sociales. INRA - SFER - CIRAD)

Frein F3 : Dynamique hétérogène des scieries

Une compétitivité liée à la maitrise des coûts et la capacité de valorisation

Maitrise des coûts

- ▶ Un prix grumes rendu scierie qui doit être compétitif grâce :
 - ▶ **Achat dans les prix du marché** grâce à un équilibre/mutualisation des risques entre les approvisionnements sous contrat/partenariat, spot ou intégré. Avoir un certain volume critique à l'achat (~seuil des 30 000 M3/an)
 - ▶ Produit dont la **qualité correspond à la demande d'origine/Contrat/Cahier des charges**
 - ▶ **Performance des process amont** (recherche du **flux tendu**) entre la coupe et la transformation,
 - ▶ Une **gestion du stockage de type industriel** permettant de couvrir la demande (cf. période hiver) tout en limitant les coûts d'immobilisation
- ▶ Des **unités industrielles ayant des process intégrés** sans rupture de charge : flux continu sciage-rabotage-séchage- seconde transformation et avec une recherche de l'automatisation sur les process à faible valeur ajoutée
- ▶ Une **maitrise des investissements** en fonction de son positionnement marché principal et sous condition d'assurance marché : « valeur ajoutée = coûts ajoutés »
- ▶ Des **outils de prévision et de suivi/ modélisation** permettant d'anticiper les seuils d'alerte (cf. approvisionnement) et avoir un suivi des coûts matière et optimisation de la main d'œuvre. Un lien est à prévoir avec les gestionnaires surtout l'ONF pour valoriser les documents de gestion et les volumes prévus en coupe sur la durée du programme (15/20 ans)
- ▶ Une prise en compte dans le **modèle économique des coûts post transformation stratégiques** : référencement, commercialisation et marketing/communication
- ▶ Maximiser les **leviers de diminutions des coûts des postes énergétiques** : utilisation de la cogénération, optimisation rendement matière, valorisation des sous-produits,

- ▶ Un **classement des bois bord de route** jugé difficile en montagne: **cette situation est lié à l'hétérogénéité des bois, du fractionnement de la chaîne de valeur** (volonté de la part des acteurs de ne pas donner de visibilité), mais également d'un manque d'anticipation de la demande et de la vision insuffisante et de manière anticipée des débouchés par les scieries (les scieries jugent de l'affectation des bois une fois le bois rentré en scierie). Absence de cahier des charges sur la qualité des bois de la part des scieries.
- ▶ Les actions de concentration des scieries permettrait dans un sens de répondre au défi technologique mais risquent d'industrialiser les process des scieries, alors même que la capacité des scieries à faire des produits sur-mesure diversifiés est une force.

Frein F3 : Dynamique hétérogène des scieries

Une compétitivité liée à la maîtrise des coûts et la capacité de valorisation

Capacité de valorisation

La bonne capacité à valoriser le bois issu de montagne pour une scierie, tient à sa capacité à :

- ▶ Proposer au marché des **produits compétitifs** en limitant les surcoûts liés à la spécificité bois de montagne (cf. points sur maîtrise des coûts)
- ▶ Maîtriser les **qualités spécifiques des bois de montagne** par rapport aux autres bois (densité/grain, qualité visuelle, longueur bois,...)
- ▶ Avoir une **organisation amont, industrielle et commerciale** qui assurent la valorisation de l'ensemble des produits (essences et qualités ABCD) :
 - **Sécurisation approvisionnements** et caractérisation des lots en fonction de la demande
 - Capacité et maîtrise du **trriage** pour faire des lots homogènes (grumes et sciages, sciure et plaquette)
 - **Techniques industrielles** assurant une limitation des déchets et capacité à valoriser les bois : rabotage, lamellé-collé
 - **Portefeuille de marché étendu** afin d'avoir des marchés pour chaque qualité (France et Export)
 - Gamme étendue avec une part importante de produits standardisés
- ▶ Etre aux **standards internationaux** en terme de qualité et valeur ajouté : bois séché, raboté, PEFC/FSC, usines certifiées,
- ▶ Optimiser la **valorisation des coproduits & sous-produits** vers bois énergie, papier, panneaux,...
- ▶ Rechercher autant que possible une **transformation secondaire** source de valeur et de reconnaissance sur les marchés
- ▶ Selon les massifs, l'organisation du tissu économique en aval et la dynamique de valorisation sont très variables jouant un rôle majeur dans le nombre d'acheteurs, donc le signal prix et la mobilisation du bois : les massifs Pyrénées / Massif Central sont ainsi moins compétitifs que les massifs Alpes du Nord / Jura et Vosges.

Frein F3 : Dynamique hétérogène des scieries

Un environnement et des forces spécifiques en zone de Montagne

FORCES

- ▶ Des **territoires économiquement dynamiques** au sein des massifs par la présence de « **grappes de scieries** » complémentaires, compétitives et en lien fort avec le marché
- ▶ Une prise de conscience dans **l'intérêt d'investir** et de répondre à la demande des marchés (cf. produits standardisés)
- ▶ Une volonté des scieurs d'être un des acteurs incontournables et responsables du **dialogue « filière »** au sein des territoires

FAIBLESSES

- ▶ De nombreuses **unités sous un certain seuil de taille critique (< 30 000 M3)**, ne leur permettant pas d'accéder aux leviers de la compétitivité aussi bien à l'amont, dans le process industriel et sur les marchés
- ▶ Une **orientation marché qui n'est pas partagée par tout le monde**, beaucoup de structures consacrent peu de temps au volet commercial et définition produit avec le client

OPPORTUNITES

- ▶ **Innovations importantes** permettant de répondre efficacement à la demande du marché (cf. aboutage pour les carrelets de fenêtre)
- ▶ **Bois exotiques de plus en plus inaccessibles** dû aux difficultés d'importation
- ▶ Développement des **certifications PEFC/FSC** répondant à la demande des clients sur la gestion durable des forêts
- ▶ **Demande croissante en bois** : maison bois, rénovation, compétitivité des éléments bois par rapport aux produits plastiques
- ▶ Qualités techniques du bois répondant aux objectifs **réduction dépendance pétrole et économies d'énergie**

MENACES

- ▶ **Concurrence forte des scieries industrielles étrangères** (Allemagne et Pays du Nord et de l'Est) avec des produits à 90% standardisés
- ▶ **Concurrence entre scieries traditionnelles et industrielles françaises** sans pour autant conquérir les parts de marché face aux produits étrangers
- ▶ **Ratio productivité** qui ne s'améliore pas voir qui augmente (réglementation travail, coûts et disponibilité MO,...) : nécessité d'investir dans des techniques adaptées au marché et améliorant la productivité
- ▶ **Optimisation maximale de matière première difficile** à avoir du fait : volonté des acteurs, disponibilité des technologies, capacité investissements innovations, taille critique des unités

Frein F4 : Surcoûts liés aux contraintes naturelles et aux enjeux environnementaux de la montagne



Impacts sur les équilibres économiques / coûts



Surface moyenne des propriétés forestières privées :

- Coût plus élevé de l'animation pour la mobilisation
- Taille des chantiers plus faible

Part de la forêt privée :

- Coût plus élevé de l'animation pour la mobilisation
- Organisation des chantiers plus complexe

Volume bois à l'hectare :

- Rentabilité supérieure de la coupe fonction du volume prélevé à l'HA / Volume sur pied présent dans la parcelle

Niveau d'exploitabilité : Part de difficile et très difficile

- Accessibilité plus difficile
- Rentabilité des chantiers plus faible

Prise en compte des contraintes naturelles et des enjeux environnementaux

- Organisation et réalisation des chantiers plus complexe

Part de résineux

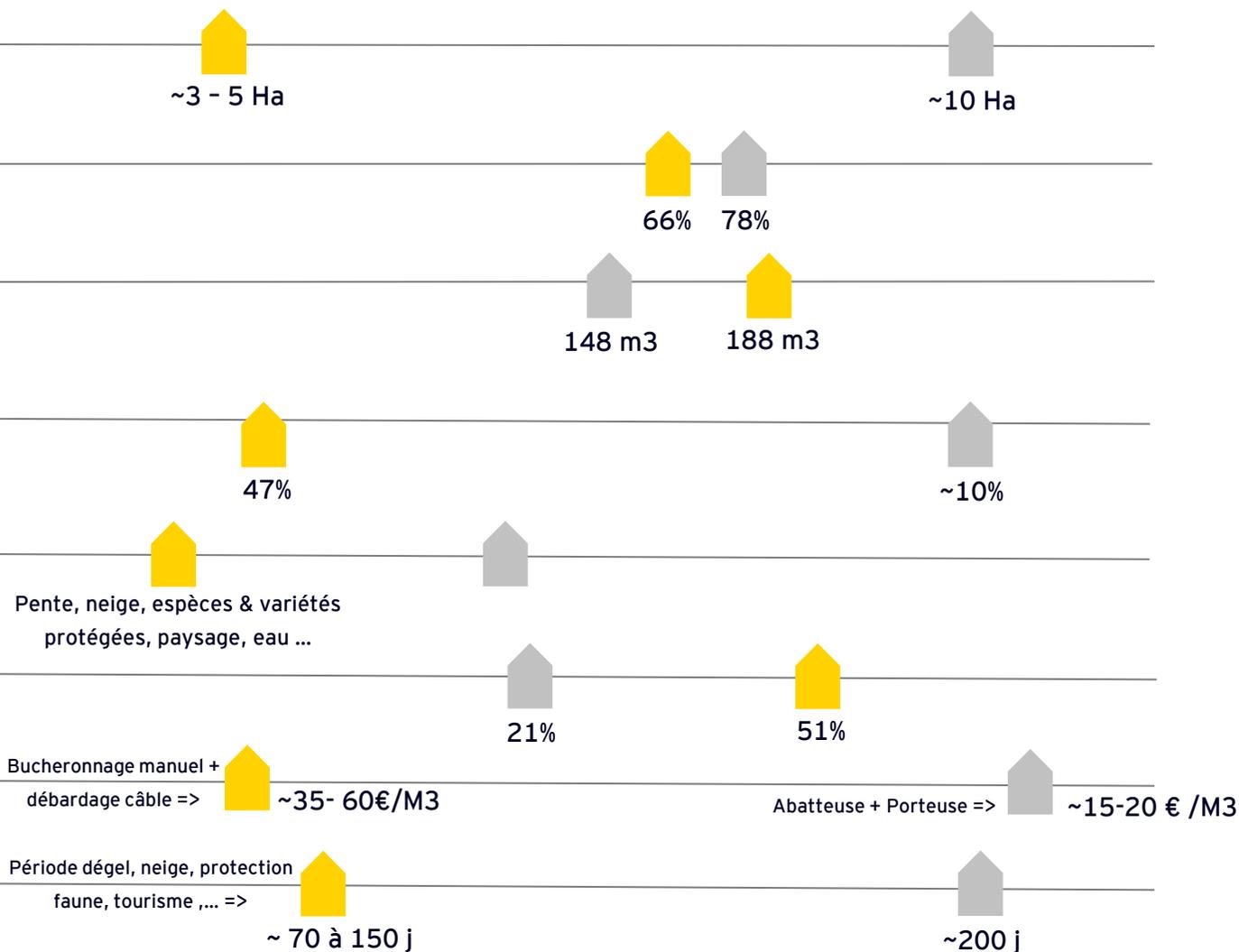
- Meilleure valorisation et rendement
- Qualité du bois supérieure

Coût moyen d'exploitation au m3

- Rentabilité de la coupe plus faible

Nombre jours ouvrés par an

- Rentabilité de la coupe inférieure
- Organisation du travail plus complexe



Source : IFN, déclarations acteurs

Frein F5 : Contraintes logistiques

Sous-équipement en dessertes et place de dépôt en montagne

Maillage dessertes pas encore assez performant

Routes forestières :

- Réalité : moyenne nationale ~ < 2 Km au 100 Ha
- Objectif réseau performant : > 3 Km au 100 Ha (cf. Jura-Vosges, Autriche, Suisse)

Pistes débardages :

- Réalité : moyenne nationale ~ < 2,5 Km au 100 Ha
- Objectif réseau performant : > 3 Km au 100 Ha (cf. Jura-Vosges, Autriche, Suisse)

⇒ Des dessertes souvent en bas de montagne et non en flanc
 ⇒ ~30% de pertes de rendement par 200 m de débardage

Maillage places de dépôts hétérogènes

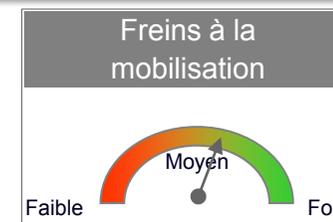
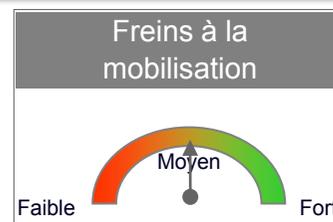
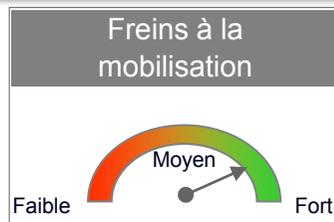
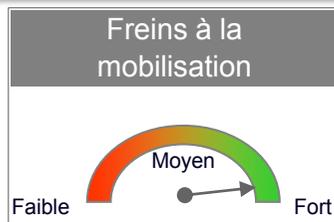
- Qualité et présence aléatoire des places de dépôt
- Capacité souvent très limitée :
 - car routes forestières peu larges
 - coupe en bois long nécessitant beaucoup de place (tout incite à faire du bois long) alors que pour la plupart des bois il sera billonné en scierie
- Le réseau routier communal/départemental ne prévoit pas beaucoup de zone dépôt sur bord de route ou même de plateformes collectives
- Nombreux impacts : accidents, environnement, endommagement voirie, déclaration de chantiers non effectués
- Travaux de terrassement et d'entretiens des places de stockage souvent nécessaires

Informations dessertes pas encore assez partagées

- Schémas de dessertes ... en fortes évolutions mais encore quelques points durs :
 - Informatisation et cartographies peu opérationnelles
 - Partage de l'information hétérogène
 - Différences entre départements et pas de lecture homogène Massif
 - Des réglementations différentes par départements & régions
 - Des réglementations « exceptionnelles » sur la circulation des poids lourds variant d'un département à l'autre nécessitant une réflexion par bassin d'approvisionnement
 - Programmation et spatialisation des places de stockage rarement effectuées
 - Des plateformes collaboratives entre ETF, scieurs, transporteurs, collectivités se mettent en place pour le triage, la qualification des bois à l'échelle d'une vallée permettant de proposer au marché des lots homogènes. Le bilan de fonctionnement reste à faire par exemple en Maurienne

Augmentation des facteurs exogènes

- Augmentation dans le temps des points noirs sur les parcours du transport : ronds points, interdiction traversée village, ...
- Application automatique du principe de précaution des collectivités : période gel-dégel, période vacances hivernales (logique car cela endommage le réseau routier)
- Augmentation des contraintes administratives : ouvertures chantier, études d'impact, ...
- Méconnaissance du champ de contraintes d'un chantier de coupe par les acteurs externes (un outil internet existe pourtant)
- Réticence de collectivités au passage des grumiers dans leurs communes.
- Amendes sur les zones/places de dépôts illégaux



Frein F6 : Fragilité économique et stratégique des ETF (1/2)

Chiffres clés des ETF France

Au niveau national

- ▶ **8 300** (1) entreprises de travaux forestiers (essentiellement comptabilisées dans le code NAF 0220Z), qui réalisent 3 types d'activités : Sylviculture-reboisement, Exploitation-abattage, Autres activités – gestion transport :
 - ▶ 85% (1) font essentiellement des travaux d'exploitation et peu de sylviculture
 - ▶ 15% (1) sont spécialisées en sylviculture
- ▶ Un poids important de TPE (1) :
 - ▶ ~55% des entreprises sont unipersonnelles
 - ▶ ~40% ont entre 3 à 4 salariés
 - ▶ ~5% ont près de 10 salariés
- ▶ Une certaine stabilité depuis 10 ans (-150 en 9 ans)

Au niveau des massifs de montagne

- ▶ Prés de **800** entreprises ETF ayant une activité d'exploitation-abattage et intervenant notamment en Montagne
- ▶ **Vingtaine** d'entreprises équipées d'un câble mât, mais seulement une **douzaine** vivent pleinement de cette activité (cf. groupe animé au niveau national par la FNEDT). On peut noter que quelques coopératives ont un câble, ainsi que l'ONF, mais avec une activité récente et complémentaire aux autres moyens :
 - ▶ 7 dans le massif des Alpes
 - ▶ 1 dans le Massif Central
 - ▶ 3 dans le Massif des Pyrénées
 - ▶ 7 en Alsace /Vosges/Jura

- ▶ Une famille ayant un spectre d'activité très large mais très peu d'entreprises ayant intégré l'ensemble des activités
- ▶ Majorité des entreprises calibrées pour gérer un seul chantier :
 - ▶ Mono-personnelle avec intérim
 - ▶ 3-4 salariés correspondant à une équipe pour un chantier complexe/montagne (câble) ou 2 chantiers plaines

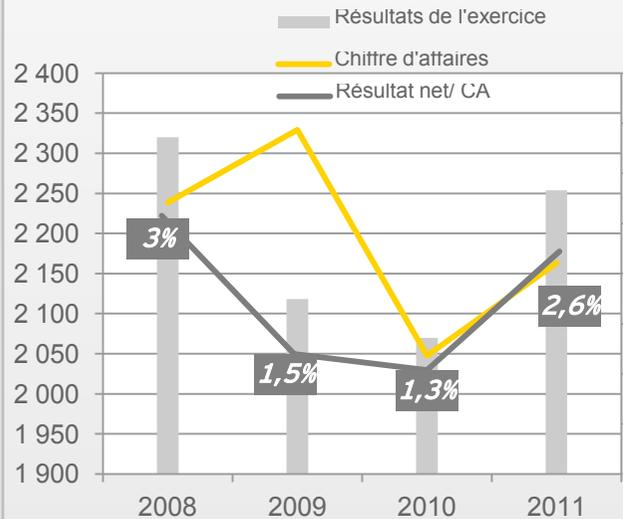
- ▶ Seulement une douzaine d'entreprises / entrepreneurs ayant une activité câble sur l'ensemble du territoire

Sources : (1) FNEDT 2011

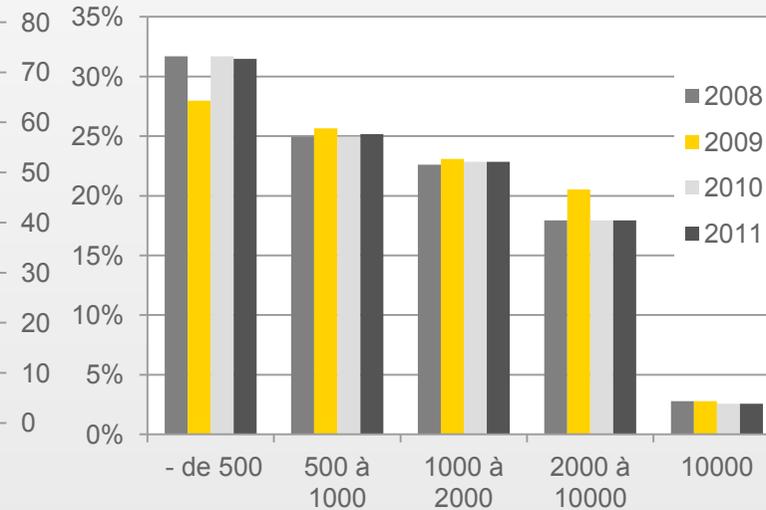
Frein F6 : Fragilité économique et stratégique des ETF (2/2)

Vison de la dynamique des ETF France sur base d'un échantillon de 493 ETF de plus de 3 salariés (1)

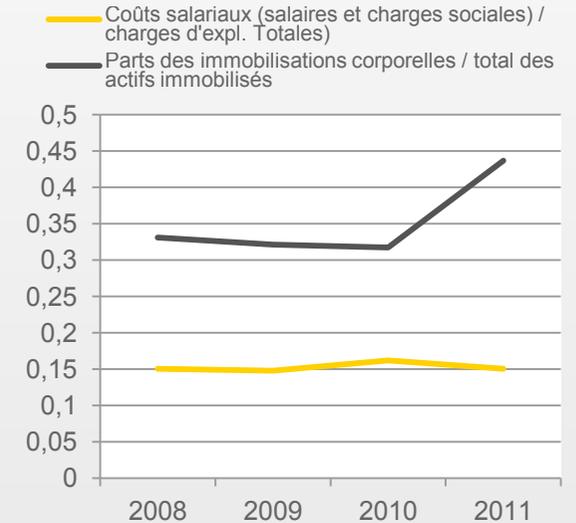
CA moyen (K€) et RN moyen (K€) et rentabilité moyenne (%)



Part des entreprises par CA (K€)



Importance des charges salariales et des immobilisations corporelles



- ▶ Un pic d'activité en 2009, suite à la tempête Klaus et un rebond net en 2011
- ▶ Plus de 55% des ETF ont un CA inférieur à 1 million d'€uro
- ▶ Une rentabilité nette oscillant entre 1,3 et 3%
- ▶ Un endettement moyen de 180% (Dettes LMT / Capitaux propres)
- ▶ Les charges salariales représentent en moyenne 15% des charges totales, avec un gérant quelquefois non salarié
- ▶ Une part importante des immobilisations corporelles (matériel) dans l'actif (30 - 40%) avec un pic en 2011 signe d'une augmentation de l'investissement, parfois avec des machines surdimensionnées et coûteuses par rapport à la récolte prévisible

(1) Méthodologie : échantillon de 493 ETF de plus de 3 salariés sur l'ensemble du territoire français - bases DIANE, UNISTATIS et Société.com et croisement informations employés avec base INSEE

Lexique : Chiffre d'affaires (CA), Rentabilité Nette (RN),

Frein F7 : Difficulté d'estimation de la ressource forestière et incitation insuffisante à la mobilisation

Un potentiel disponible difficile à qualifier et une multitude d'acteurs manquant d'interactions

► Une meilleure caractérisation technico-économique de la ressource forestière

► **Nécessité d'affiner la disponibilité forestière brute.** Prendre en compte **les exigences d'exploitation liées au zonage et aux enjeux environnementaux** (réglementation oiseaux, Natura 2000,..., traversées de ruisseaux), **contraintes techniques** (absence de desserte, fermeture de routes, points noirs pour le transport, intégration dans chaque aménagement forestier d'un volet exploitabilité).

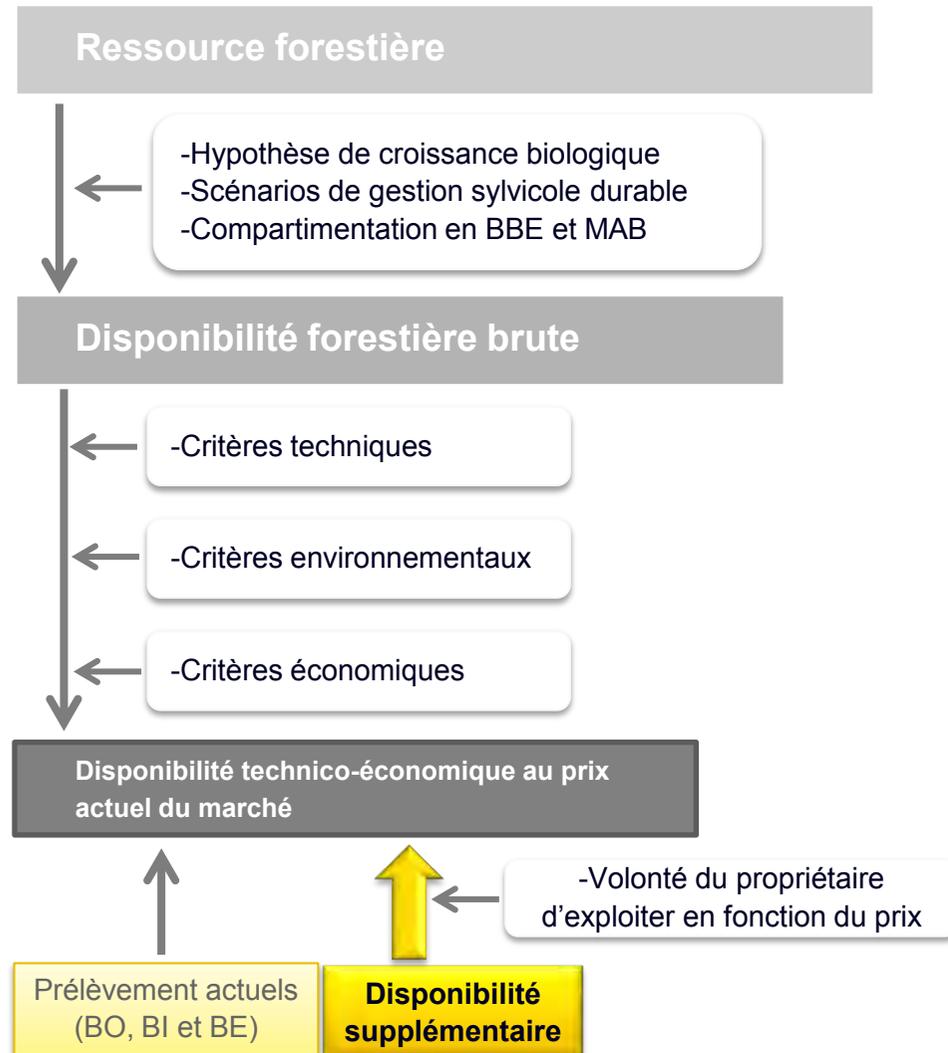
► **Confronter la ressource disponible aux critères économiques** (coûts d'exploitation, transport,...) et **aux prix actuel du marché** (BO, BI, BE) afin de **déterminer la ressource forestière techniquement et économiquement disponible**

► Des efforts en ce sens avec les travaux de l'IRSTEA (CARTUVI) en partenariat avec l'ONF pour cartographier l'accessibilité à la ressource, en s'appuyant sur des données LIDAR.

► Malgré tout, aucun calcul ne pourra se passer de **la décision du propriétaire d'exploiter sa forêt.** Ce dernier n'exploite pas sa forêt pour différentes raisons (hors raisons économiques) :

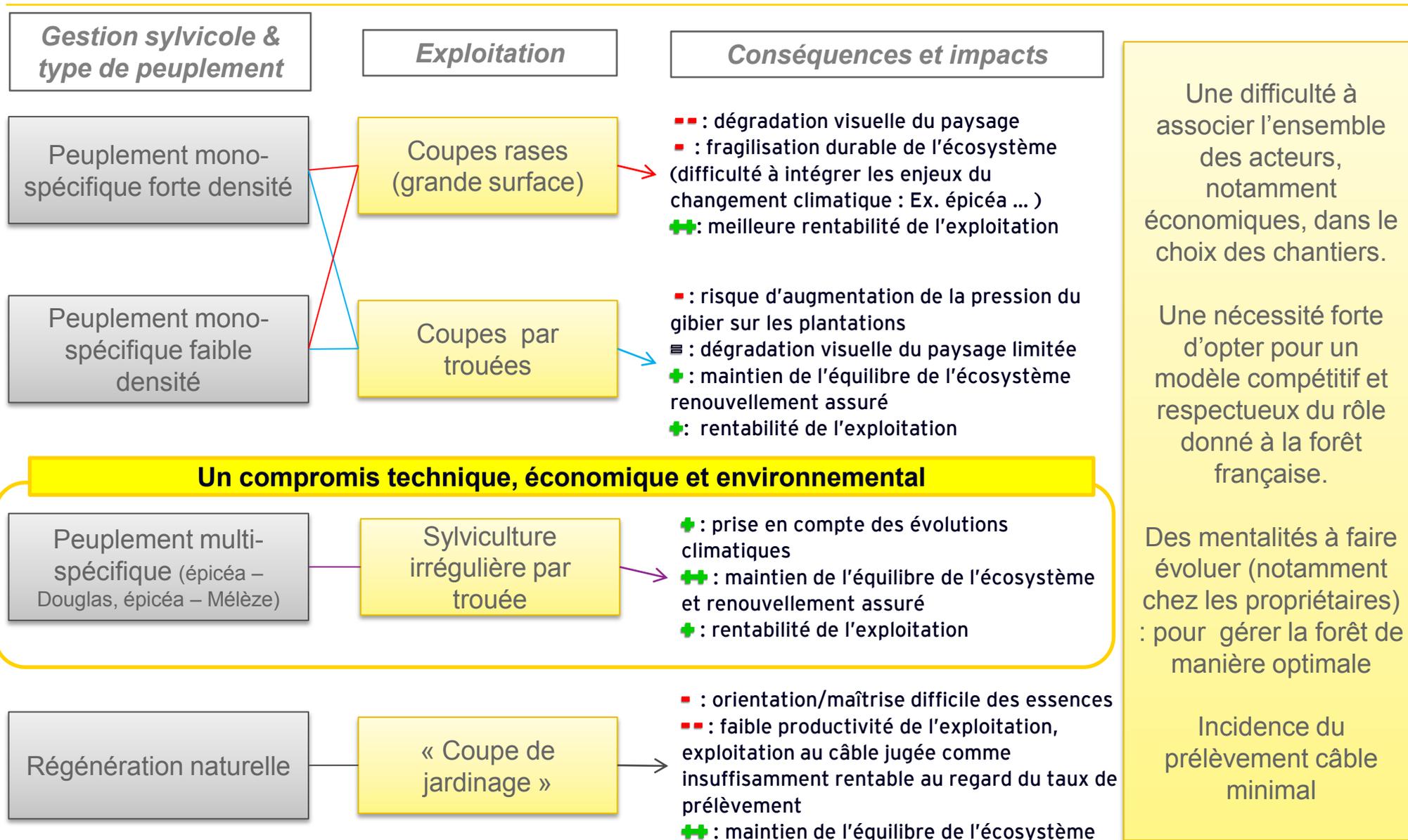
- Pas la culture de l'exploitation forestière,
- Méconnaissance ou abandon de sa propriété forestière,
- Déconnexion avec le marché du bois actuel (toujours en mémoire les prix du bois dans les années 80).
- **D'autant plus qu'aucune mesure n'incite le propriétaire à exploiter sa forêt.**

Une meilleure qualification de la ressource forestière



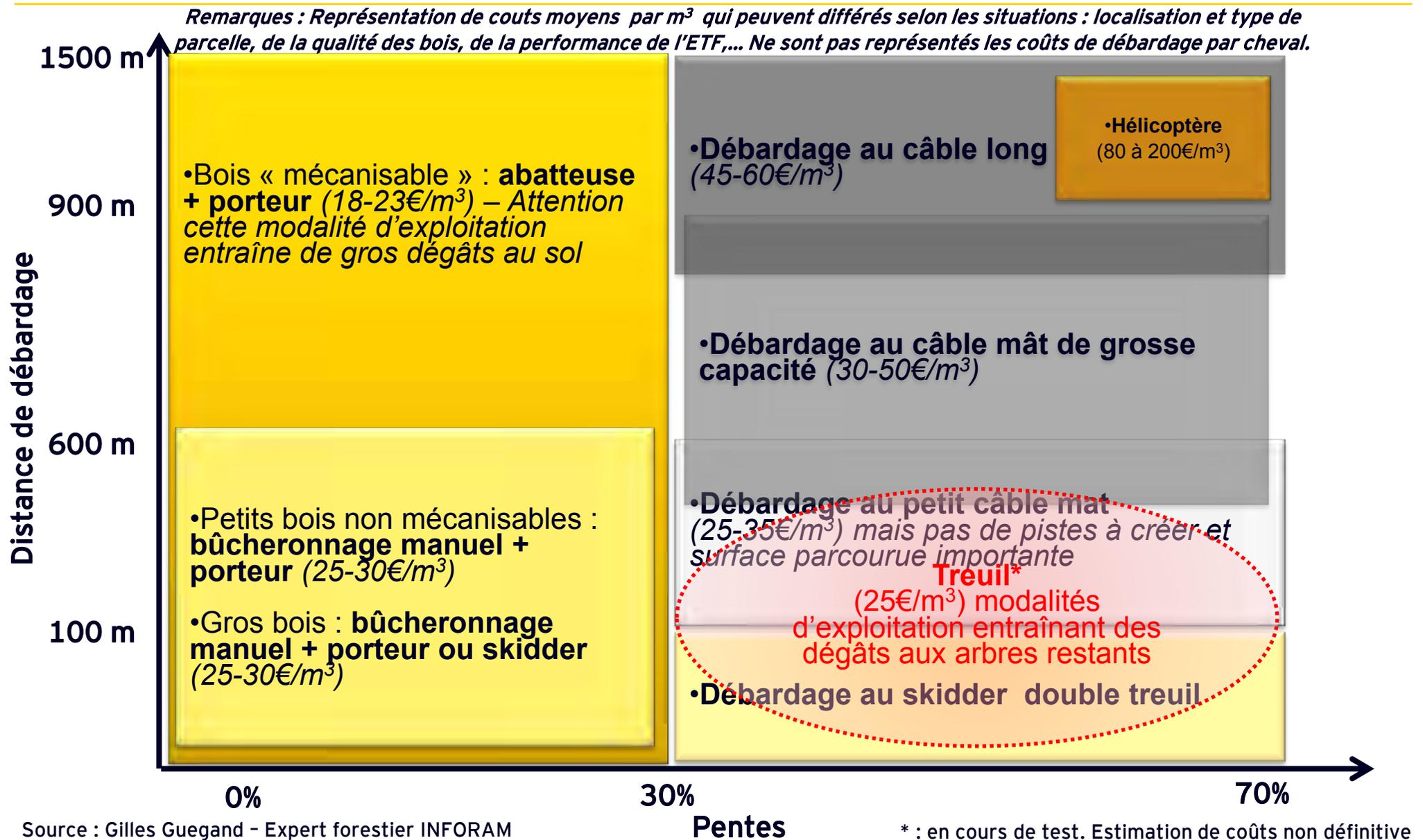
Frein F8 : Des modèles alternatifs peu développés

Quelques exemples de vision des acteurs économiques sur la sylviculture



Frein F8 : Des modèles alternatifs peu développés

Les modes d'exploitation en fonction des conditions d'exploitation



Frein F9 : Faible marketing de l'origine bois de montagne

Quelles opportunités à marketer l'origine des bois? Avantages & Inconvénients

- ▶ Une **absence d'information sur l'origine des bois** dans les différents produits bois (construction, meubles, aménagement intérieur,...).
 - ▶ L'origine du bois ne peut pas être un **critère d'achat pour le consommateur final**.
 - ▶ Mais l'**impact économique** d'une construction avec du bois français est **négligeable** : inférieur à 1% du coût total.
- ▶ L'absence de traçabilité et de marketing sur l'origine dans la filière bois ne facilite pas l'identification et la valorisation de **l'offre**.
- ▶ Une **identification de l'origine dont le niveau et la pertinence restent à valider**, pourrait être incitatif pour les distributeurs, les prescripteurs, les utilisateurs et les consommateurs.
- ▶ Ainsi **quelques initiatives locales existent et se développent** :
 - ▶ Fabricants de meubles, de jouets mettant en avant la fabrication et la matière première françaises
 - ▶ Projets d'AOC Bois du Jura, AOC bois de Chartreuse, la marque bois des Alpes, Jura Supérieur, etc.
 - ▶ Les volumes concernés par ces démarches restent encore très faibles et à une échelle locale voire sur un massif.
- ▶ Quelques réflexions se font jour sur la valorisation de certaines origines commercialisant essentiellement du bois de montagne. Il s'agit de **valoriser les essences et les caractéristiques propres aux bois** de montagne (épicéa, sapin, « gros bois », propriétés spécifiques des bois, etc.) auprès des utilisateurs finaux à l'échelle locale, régionale voire nationale.



1 Objectifs et méthodologie

Phase 1 : Etat des lieux de la mobilisation du bois en zone de montagne et des dispositifs actuels de soutien

2 Chiffres clés de la filière Bois française

3 Analyse des quatre grands Massifs

4 Benchmark

5 Analyse des dispositifs actuels de soutien

6 Diagnostic global Bois de Montagne

Phases 2&3 : Identification et approfondissement des freins et leviers possibles de mobilisation du bois en zone de montagne

7 Cartographie des freins à la mobilisation (*Freins 1 à 9*)

8 Focus du modèle économique câble (*Frein n° 10*)

9 Enjeux à relever et pistes de leviers

10 Conclusions et proposition d'actions

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Forces et faiblesses de l'activité câble

FORCES

- ▶ Un **savoir-faire** généralement reconnu sur des techniques d'exploitation complexes et recherchées (préservation de l'environnement, faibles dégâts de chantier, capacité à atteindre des zones complexes)
- ▶ Une **présence au niveau national de quelques experts** dans le débardage par câble ... mais plus au niveau des massifs.
- ▶ Une **prise de conscience** des acteurs, sur la nécessité de maintenir une activité ETF performante, notamment les clients qui souhaitent agir à deux niveaux :
 - ▶ intégrer l'activité exploitation ETF : développement de l'activité ou intégration d'équipes indépendantes (cf. cas de la coopérative CFBL avec MECAFOR)
 - ▶ assurer une projection d'activité : contractualisation (en cours de rodage avec l'ONF), l'organisation des chantiers sur un territoire (cf. certains PDM) et ouverture de chantiers hivernaux.
- ▶ Une **attente/volonté d'intégrer les nouvelles technologies et innovations** et machines (cf. télécommande à distance de câble)
- ▶ **Disponibilité et flexibilité** des entreprises

FAIBLESSES

- ▶ Une **taille des entreprises très critique**, souvent due à :
 - ▶ un modèle d'entreprise de type « travailleur indépendant » recherché par beaucoup de gérants d'ETF
 - ▶ une certaine difficulté à mettre en place plusieurs équipes : capacité managériale et/ou manque de ressources et compétences stables
 - ▶ une faible attractivité du métier, une difficulté à recruter
 - ▶ une difficulté à passer les « caps de croissance » avec les ressources financières et la confiance des partenaires nécessaires
 - ▶ petitesse des chantiers (1-3 Ha en moyenne en montagne)
- ▶ Un **nombre critique d'entreprises sur certains massifs** (cf. Massif Central et Pyrénées)
- ▶ **Peu d'intégration ou de diversification d'activité** pouvant assurer : une mutualisation des risques, une optimisation du temps de travail, une taille critique et assise financière
- ▶ Un **manque de partage des risques** à plusieurs niveaux :
 - ▶ certains chantiers en Montagne réalisés sans contrats
 - ▶ un paiement au volume sorti avec un calcul et une facturation réalisée par le client – parfois un manque de transparence et surtout un paiement retardé qui détériore fortement la trésorerie des ETF
- ▶ Des surcoûts d'exploitation en montagne insuffisamment intégrés dans la chaîne de valeur

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Opportunités et Menaces de l'activité câble

OPPORTUNITES

- ▶ Un **potentiel de croissance** pour le câble en France : une demande potentiellement supérieure à l'offre nationale (capacité actuelle des cablistes français) des ETF-câble locale, tirée par la forêt publique.
 - ▶ Un recours aux entreprises étrangères qui reste important compte tenu de l'historique de certains pays sur cette technique (savoir-faire,...) et de la relative faiblesse des acteurs français.
 - ▶ L'intervention de cablistes (Italie, Suisse, Slovaquie). Par exemple sur Rhône-Alpes en 2011 : 4 entreprises étrangères sur 10, soit 40% du volume exploité par câble. En effet la culture câble maîtrisée dans ces pays confère aux ETF une haute technicité.
 - ▶ Par exemple sur Rhône-Alpes en 2011, 60 à 70% de l'activité des ETF réalisée en Forêt publique (part privée aléatoire et parfois défaillante)
 - ▶ Une prise de conscience de la nécessité de valoriser les forêts ainsi que du rôle joué dans la protection contre les risques naturels et donc d'entretenir et mobiliser la ressource
- ▶ Une **technique sollicitée** sur les chantiers **montagne**, et également sur les chantiers présentant de fortes **exigences environnementales** améliorant l'image de l'exploitation
- ▶ Des **territoires dynamiques** au sein de la plupart des massifs : scierie et industrie en développement, essences recherchées, un tissu de structures d'accompagnement (R&D et Communication) et de gouvernance en cours de structuration

MENACES

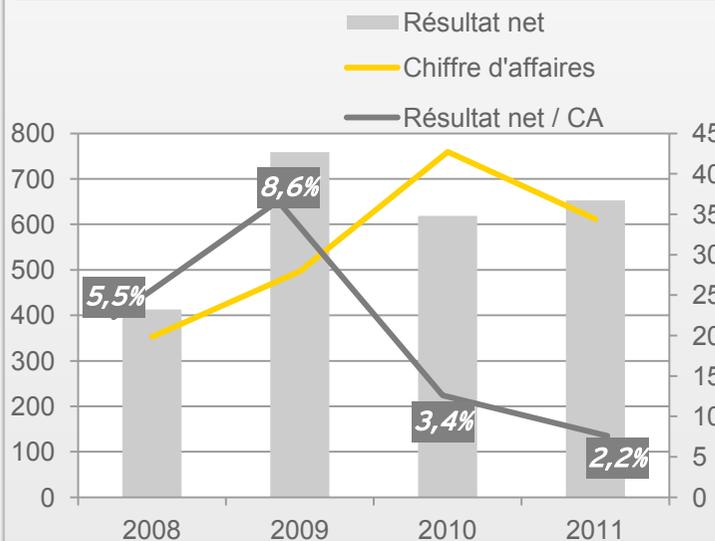
- ▶ Une reconquête de la part de marché des acteurs cablistes français qui passe par la mise en place d'un réel effort d'organisation et de dynamique de filière.
- ▶ Une inadaptation des tracés de desserte forestière aux contraintes du câble (absence de réflexion par type d'exploitation à ce jour, mais des perspectives avec le logiciel CARTUVI)
- ▶ Des **coûts d'exploitation élevés** dans un **contexte concurrentiel** pouvant conduire les scieries à préférer :
 - ▶ Une mobilisation des bois de plaine et des importations aux bois de montagne
 - ▶ Le **durcissement des conditions d'obtention du financement** limitant le développement de certaines ETF, voire le renouvellement du matériel (Cf. cas en Auvergne / Midi-Pyrénées)
- ▶ Le **manque de coordination des chantiers** entre public et privé
- ▶ Une trop **forte dépendance envers la commande publique**
- ▶ Un **manque de connaissance des techniques d'exploitation** par câble par les gestionnaires (formation nécessaire ONF se sont faites durant quelques années sur ce sujet)
- ▶ Des **coûts cachés ou pas forcément valorisés** dans la prestation de l'ETF : échange avec les agents ONF et propriétaires sur le tracé du câble, repérage et choix du passage du câble, gestion de la place de dépôt,...

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

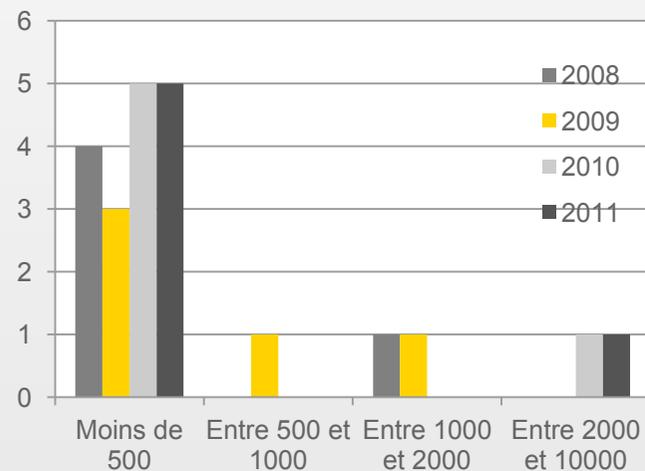
Une fragilité économique des cablistes

Dynamique économique des ETF-Cabliste sur base d'un échantillon de 6 ETF de plus de 3 salariés (1)

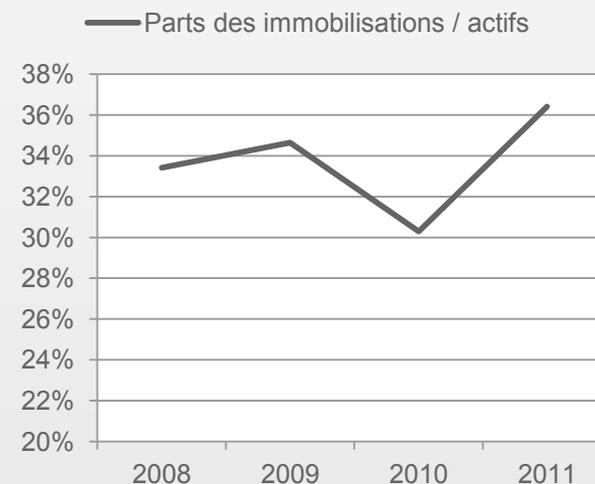
CA moyen (K€) et RN moyen (K€) et rentabilité moyenne (%)



Part des entreprises par CA (K€)



Importance des charges salariales et des immobilisations corporelles



- ▶ Un pic d'activité en 2009 et une reprise en 2011
- ▶ Plus de 80% des ETF ont un CA inférieur à 500 K€
- ▶ Une rentabilité nette oscillant entre 2 et 8% ... avec une forte dégradation depuis 2010
- ▶ Un endettement moyen de 130% (Dettes LMT / Capitaux propres)
- ▶ Une part importante des immobilisations corporelles (matériel) dans l'actif (30% - 35%) avec un pic en 2011 signe d'une reprise de l'investissement

(1) Méthodologie : échantillon de 6ETF -câble de plus de 3 salariés sur Massifs Alpes, Pyrénées et Massif Central - bases DIANE, UNISTATIS et Société.com et croisement informations employés avec base INSEE

Lexique : Chiffre d'affaires (CA), Rentabilité Nette (RN),

© 2013 Propriété d'Ernst & Young Advisory - Confidentiel - Rapport final validé - 2013 - Etude visant à examiner la pertinence et les modalités d'un dispositif spécifique de soutien à la mobilisation du bois en zone de montagne - Cette présentation est indissociable des éléments de contexte qui ont permis de l'établir et des commentaires oraux qui l'accompagnent.

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Une fragilité économique des entreprises

Investissements ETF avec Câble Mât

Matériels	Valeur neuve	Charges annuelles (Charges Fi. + Entretiens + Amortissement - 7 ans durée moy. amortissement) – hors aides
1. Ensemble Câble Mât (remorque/camion, câble&mât, chariot)	180 - 250 K€	42K€ + 10K€ + 35K€ = 87K€
2. Porteur / Pelle	250 K€	42K€ + 3K€ + 35K€ = 80K€
3. Débusqueur à pince	200 – 250 K€	
4. Abatteuse	400 – 480 K€	

Equilibre économique d'un chantier coupe câble-mât

- Couverture des charges et rentabilité minimum (3%) pour une équipe câble-mât :
 - 330 K€ de CA par an (contre 190 K€ pour un équipement en plaine)
 - 1 500 € CA par jour de chantier (base 220 j ouvrés par an, malgré une exploitation réelle en montagne de 100 / 150j)
 - Main d'œuvre avec charges (2 à 3 salariés) : 700 € (45%)
 - Amortissement machine : 450 €
 - Carburant : 150 €
 - Frais structures, coûts annexes, marge : 200 €

CA généré / J	Volume dégagé par jour de chantier (M3/J)					
	30	35	40	45	50	
Coût prestation exploitation par câble (bucheronnage & débardage)	25	750 €	875 €	1 000 €	1 125 €	1 250 €
	30	900 €	1 050 €	1 200 €	1 350 €	1 500 €
	40	1 200 €	1 400 €	1 600 €	1 800 €	2 000 €
	50	1 500 €	1 750 €	2 000 €	2 250 €	2 500 €

Sources : Déclaration acteurs - moyenne de 6 ETF rencontrées

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Une dépendance forte à la dynamique locale

Un modèle économique fragile

- L'activité de cabliste est très technique et un des facteurs clés de compétitivité est la performance du matériel
- L'investissement minimum pour un cabliste (1+2) – hors aides
 - à valeur neuve : 430 à 500 K€
 - 167 K€ de charges annuelles – valeur neuve
 - 100 K€ de charges annuelles – avec partie matériel occasion ou amorti
 - Pouvoir négociation sur les prix d'achat selon le volume de machines achetées : 15-20% de réduction
- Ces coûts d'investissements sont très importants au regard des fonds propres des entreprises
- Des aides à l'investissement de l'ordre de 40% avec une assiette max de 250K€, et réservées aux entreprises d'une certaine taille.
- Les ETF subissent souvent les volumes: la facturation est souvent effectuée par la scierie et non par l'ETF et différé de facturation.
- Aucune amélioration sensible des débusqueurs en termes de technologie (hormis la télécommande) depuis 30 ans alors que le coût a sensiblement augmenté (80 abatteuses achetées / an en France).
- Un temps improductif non négligeable : visite chantier, déplacements entre chantiers
- Une entreprise mono-équipe exploite 5 000 à 8 000 M3/an selon complexité des chantiers (5-8 chantiers/an)
- Un « bon chantier » doit générer 0,6 à 1M3/Mètre câble déployé, soit 700 à 1200 M3/Chantier
- Un équilibre chantier fragile car la moyenne des marchés est aux alentours de 30 à 35 €/M3 en moyenne montagne avec un volume dégagé de 40 à 45 M3/J
- Une coupe bois long plus couteuse (+15 à 20%) mais très peu valorisée
- 30 à 60€/M3 exploitation = 10 € bucheronnage manuel + 20 à 50 € débardage câble (selon sa longueur et capacité)
- A titre de comparaison :
 - En plaine : jusqu'à 200 M3/J
 - Dans les Pays scandinaves : jusqu'à 300 M3/J
 - Exploitation mécanique (bucheronnage et débardage) : < 20€/M3

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Une dépendance forte à la dynamique locale

Les facteurs clés de succès de développement des cablistes français

- **Renforcer les structures économiques et financières des cablistes** afin :
 - D'être en mesure d'investir dans du matériel performant qui peut être polyvalent (cf. tracteur, débusqueur)
 - De mutualiser les risques avec d'autres activités : optimiser les ressources humaines (gage de performance au regard de la part de la MO), faire face aux aléas clients/techniques/climatiques,
 - D'avoir une bonne attractivité auprès des partenaires et des salariés
 - D'assurer la formation en interne
 - D'assurer l'activité administrative/comptable : réponse appel d'offres, facturation
 - De renforcer la mobilité et donc la capacité à intervenir sur plusieurs massifs
- **Mettre en place une véritable dynamique de filière** :
 - **Création d'un cluster** rassemblant les ETF privés et coopérative, les donneurs d'ordre, les Collectivités, les fournisseurs d'équipements, ...)
 - **Mise en place de chantiers** sur un territoire d'intervention suffisamment large, avec une sécurisation du « courant d'affaires » (cf. contractualisation)
- **Valoriser les dimensions sociale et écologique de la mobilisation du bois de montagne par câble**:
 - Les restrictions en matière d'exploitation sont de plus en plus fortes et nombreuses, pouvant nuire aux acteurs économiques sur place (ETF implantées sur place, scieries, animateurs des coopératives, etc.);
 - Le rôle économique de la mobilisation, dans des conditions respectueuses de l'environnement et des activités touristiques en forêt, doit regagner du terrain.

Frein F10 : Fragilité des ETF cablistes

Une dépendance forte à la dynamique locale

Les facteurs clés de succès de développement des cablistes français (2/2)

• **Professionaliser le métier, dont celui de gestionnaire de la ressource et de son exploitabilité :**

- Schéma d'exploitation cohérent et économiquement rentable, souvent conditionné aux propositions de l'agent ONF : bon martelage, tracé « productif », période intéressante (plage d'intervention de 2 mois, pas période dégel, ...), chantier sur 1 mois pour une équipe
- Capacité de stockage des grumes (surtout problématique bois longs) : plateforme chantier et bords de route
- Mettre en place des équipes avec un chef de chantier expérimenté et spécialisé dans le câble, une coordination et communication efficace, une bonne maîtrise de la mécanique/pilotage hydraulique
- Avoir du matériel performant et bien contrôlé (cf. cout d'arrêt peut être fatal)
- Assurer une meilleure compréhension des collectivités, des contraintes d'exploitation et recherche d'optimisation du réseau routier avec les autres acteurs économiques du territoire (cf. tourisme)
- Limiter les déplacements au sein du chantier (distance plateforme au treuil) et vers le chantier