

# ► Bois locaux ◀

## Le retour en force des circuits courts

► Ce sont les agriculteurs qui ont remis au goût du jour les circuits courts, une pratique simplissime ancrée dans le terroir : vendre ses produits à des consommateurs de proximité. La forêt où naît le bois n'échappe pas à cet engouement. La meilleure façon de garantir l'usage du bois français est l'innovation. Elle permettra à la filière aval de créer des débouchés pour utiliser et valoriser toutes les essences présentes sur le territoire. Les circuits courts du bois fonctionnent à différents niveaux géographiques : à l'échelle du pays, d'une région, d'un territoire voire d'un massif. Vous découvrirez dans ce dossier de multiples exemples : des propriétaires qui pratiquent la vente en direct ou investissent dans des entreprises locales de transformation, et des collectivités qui jouent à fond le jeu de la proximité pour développer l'utilisation de leur ressource. Le rôle des communes forestières, à l'origine de labels et de constructions en bois locaux, est à ce titre exemplaire. ◀

*Dossier réalisé par  
Blandine Even, Pascal Charoy et Naomy Fongang-Fotsing*

01. Avivés de peuplier sur la plateforme bois des Hauts-de-France.  
© Sébastien Caron.

# Minimiser les kilomètres

**Les Français sont de plus en plus nombreux à plébisciter les produits « origine France », voire à se fournir directement auprès des producteurs. Le bois peut-il lui aussi entrer dans ce modèle vertueux ?**

Le 12 octobre dernier, Emmanuel Macron annonçait depuis l'Élysée un nouveau plan d'investissements massifs de 30 milliards d'euros, baptisé « France 2030 », à déployer sur cinq ans. Ce plan doit « répondre aux grands défis de notre temps, en particulier la transition écologique » et doit « faire émerger les futurs champions technologiques de demain et accompagner les transitions de nos secteurs d'excellence : énergie, automobile, aéronautique ou encore espace. » Parmi les défis, celui du « carbone », qui concerne de près la filière forêt-bois, bénéficiera d'une enveloppe inédite de 500 millions d'euros. Le ministre de l'Agriculture, Julien Denormandie, précise que le demi-milliard annoncé correspond à un « plan cellulose » qui doit soutenir les « nouveaux matériaux au service de la réduction carbone ». Ce qui implique « le repeuplement des forêts dans un contexte de changement climatique, la valorisation des co-produits du bois dont la cellulose, la création de nouveaux débouchés et la modernisation de l'appareil de production pour la construction bois ». Autant de volets qui, pour le président Macron, ont pour objectif de « redonner son indépendance à la France ».

Dans ce contexte, la question des circuits courts pour la filière forêt-bois prend tout son sens. La transformation et l'utilisation locale de la ressource bois alimentent un cercle vertueux : le dynamisme économique du territoire, l'emploi local, la réduction de l'empreinte carbone. *A contrario*, un bois qui aurait voyagé à l'autre bout du monde pour être transformé pourrait perdre en chemin, via le transport,

tout bénéfice environnemental... La question que nous posons dans ce dossier s'impose naturellement : comment les forestiers pourront-ils répondre à cette demande croissante avec les produits de nos régions ? On peut imaginer repenser les interfaces, en priorisant les circuits courts. Ces circuits, qui minimisent le nombre d'inter-

► **Pour relever le défi carbone, la filière bois bénéficiera d'une aide de 500 M€** ◀

médiaires entre le producteur et le consommateur final, permettraient d'éviter la fuite des produits vers des destinations lointaines. Le propriétaire a tout intérêt à vendre son bois de chauffage localement ou son bois

d'industrie à l'usine papetière de sa région. D'un point de vue économique, les circuits courts sont bénéfiques car ils permettent la réalisation d'économies sur toute la chaîne de distribution (transport, suppression d'intermédiaire), donc une augmentation des marges pour les partenaires commerciaux. C'est un peu plus compliqué pour le bois d'œuvre qui nécessite une transformation. La logique du circuit de proximité prend alors tout son sens. Celui-ci ne tient pas compte du nombre d'intermédiaires, mais de la distance géographique entre le producteur et le consommateur. Pour le bois, cette logique territoriale s'organise peu à peu à l'échelle nationale, et dans une moindre mesure à l'échelle des massifs. De belles choses restent encore à inventer. Les propriétaires forestiers, très attachés à la valorisation locale de leurs bois, sont déjà nombreux à prendre les choses en main, accompagnés de leurs conseils.

02. Le bois bûche est très souvent vendu en local avec un seul intermédiaire : l'exploitant forestier. Philippe Guillemot @CNPF.



03. La vente bord de route permet de mieux estimer la qualité et le volume. Francis Barbotin @ CNPF.

## UN LABEL CONTRE L'EXPORT DU CHÊNE

Le label Union européenne n'a pas été créé pour favoriser les circuits courts. C'est une mesure de protection mise en place en 2015 pour satisfaire aux revendications des scieurs protestant contre l'exportation de grumes de chêne vers l'Asie. Ce label ne s'applique qu'aux ventes publiques de chênes issus des forêts communales et domaniales. Seuls les exploitants et scieurs qui souscrivent au label peuvent acquérir les lots labellisés; ils ont l'obligation de transformer les grumes acquises dans le périmètre de l'Union européenne. Le label interdit donc l'exportation des grumes, mais pas des sciages, hors d'Europe. Il est délivré par l'Association pour la promotion du chêne et des feuillus (APCF) et l'ONF organisateur des ventes publiques. Le label UE ne s'applique pas aux propriétaires privés ou aux organismes partenaires qui participent à la commercialisation des bois: les coopératives, les experts et les gestionnaires forestiers professionnels indépendants. La loi du marché, c'est-à-dire celle du plus offrant, s'applique aux ventes organisées par les gestionnaires privés, sans distinction d'acheteur. Ils ont toutefois

la possibilité d'y avoir recours. Face aux nouvelles revendications des scieurs dans le contexte post-Covid, et à la demande du gouvernement, les Experts forestiers de France ont organisé en juillet dernier une vente sous label UE. Seules les entreprises françaises détentrices du label ont pu soumettre des offres. 13 000 m<sup>3</sup> de chêne ont ainsi été vendus.

Il ne faut donc pas assimiler le label UE à un facilitateur de circuit court. Il reste une mesure protectionniste destinée à limiter l'exportation du chêne des forêts publiques. Les propriétaires privés restent libres de vendre leur bois à l'intermédiaire de leur choix. Ils n'ont aucune raison d'écarter un acheteur de proximité dès lors que son offre rémunère correctement le travail du sylviculteur et permet ainsi le renouvellement forestier.

04. Cette scierie de douglas dans la Nièvre vend ses produits en direct. @ Pascal Charoy. | 05. Le développement du bois énergie favorise les circuits courts. Francis Barbotin @ CNPF.



# Vendre sans intermédiaires

**Dans le Haut-Jura, Christian Bulle commercialise son bois en direct depuis presque vingt ans. Une pratique qui implique une bonne connaissance des marchés et se heurte parfois aux limites de la transformation locale.**

Depuis dix-huit ans, Christian Bulle, président de Fransylva Franche-Comté, commercialise en direct les bois de sa propriété de 130 hectares principalement composée de sapins, d'épicéas et de hêtres. Il a d'abord été motivé par une volonté de ne pas avoir d'intermédiaires. «*Je traite directement avec les scieries. Je ne négocie pas les prix. Ils sont fixés une fois le bois arrivé dans les scieries, idem pour les chablis. Cette pratique fonctionne très bien*», explique-t-il. La majorité des résineux vendus est transformée en bois de charpente par les scieries locales, le reste est valorisé en panneaux bois. Les feuillus sont davantage utilisés en bois de chauffage, à destination d'une entreprise spécialisée, et parfois de particuliers.

Le prix varie selon les essences. Après trois années de crise, le prix des grumes de résineux blancs remonte enfin alors que celui de la grume de hêtre – qui suit les cours du sciage – augmente légèrement. La vente de bois en direct demande donc une bonne connaissance du marché et des essences. Le constat semble encore plus vrai pour les bois rares. Afin d'accroître la résilience des peuplements face au changement climatique, Christian Bulle favorise l'érable sycomore, le tilleul, le merisier ou l'alisier blanc. Leur commercialisation peut s'avérer plus difficile. «*Il faut avoir une connaissance extrêmement fine du marché et des transformateurs, peu nombreux, pour pouvoir tirer des prix corrects des grumes rares et les valoriser au mieux; dans l'intérêt du propriétaire et de la filière*», précise-t-il.

► **La vente en direct demande une bonne connaissance du marché et des essences** ◀

Actuellement, la quantité importante de bois déclassé en Franche-Comté ne permet pas de commercialiser tout le bois dévalorisé localement. Des propriétaires forestiers sont donc amenés à faire de la vente en direct avec des négociants. «*La vente directe à des*

*scieries locales est forcément garante de la non-exportation des grumes. En revanche, si vous vendez à un négociant, la porte est ouverte à l'export vers la Chine*», déplore Christian Bulle.

En outre, la vente à certains négociants peut comporter des risques de sous-estimation du prix, notamment en l'absence de contrat de vente. Lorsque le propriétaire vend au scieur local, il peut déterminer le bon prix de vente «*qui convient à l'acheteur et au vendeur. Il faut trouver un consensus*», commente-t-il. Avec un intermédiaire, le propriétaire peut malheureusement vendre du bois vert au prix du bois déclassé.

Dans le contexte actuel de forte demande en grumes de bonne qualité marchande, la vente en direct, en circuit court, permet ainsi une stabilisation de la première et de la seconde transformation, en matière d'approvisionnements comme de prix.



06. Les grumes sont directement envoyées en scierie. @ Pascal Charoy.

07. Christian Bulle totalise vingt ans de vente en directe. @ Bernard Rérat.