

Exploitation des forêts et filière forêt-bois sur le territoire du PNR des Pyrénées Ariégeoises

Quelques résultats d'un exercice pédagogique conduit par les étudiants ingénieurs et masters des formations Gestion Environnementale des Écosystèmes et Forêts Tropicales d'AgroParisTech (www.agroparistech.fr/geeft)

Synthèse finale par Pierre-Marie Aubert
Enseignant chercheur en sociologie et gestion de l'environnement
Ingénieur Forestier
pm.aubert@agroparistech.fr

Octobre-Novembre 2014

Avant propos

La synthèse que vous allez lire est le résultat d'un exercice pédagogique d'introduction aux méthodes d'enquête en sciences sociales, conduit par des étudiants de dernière année d'ingénieur ou de deuxième année de Master (bac +5). Ces étudiants, issus de cursus agronomes ou forestiers, sont inscrits dans l'une des formations délivrée par le Groupe de Formation et de Recherche en Gestion Environnementale des Écosystèmes et Forêts Tropicales. L'exercice a été conduit sur une durée d'un peu moins de 3 semaines organisé de la manière suivante. Deux journées ont été dédiées à la recension de documents bibliographiques permettant de préparer le travail de terrain. Cinq jours consécutifs ont ensuite été passés en Ariège (du 13 au 18 octobre), alternant apports théoriques et entretiens avec des acteurs. Ce travail de terrain a été suivi immédiatement de 5 jours de TD d'analyse de données, ponctués d'une présentation orale des résultats préliminaires. Les étudiants ont ensuite suivi trois jours d'ateliers de rédaction collective conduisant à la production d'un rapport collectif dont la présente note constitue une synthèse.

En tant que résultat d'un exercice pédagogique, conduit sur un temps très court et par des étudiants qui n'avaient aucune connaissance préalable de la région et de la filière, cette synthèse n'a prétention ni à l'exhaustivité ni à la représentativité. Les pistes d'analyse et d'interprétation qu'elle présente doivent être considérées comme des hypothèses à creuser et non comme des résultats définitifs.

Enfin, cet exercice a reçu le soutien financier du PNR PA, qui en a proposé le sujet initial sous la forme suivante : « Pourquoi la majorité des propriétaires privés du territoire du PNR valorisent-ils si peu le bois d'œuvre ? ». Ce sujet a par la suite été retravaillé par l'équipe pédagogique et les étudiants eux-mêmes pour devenir : « Comment l'organisation de la filière forêt-bois influe-t-elle les modes de gestion et d'exploitation en forêt privée ? ».

S'il le PNR est à l'initiative de ce travail, il n'entend cependant donner aucune approbation ni improbation aux résultats et analyses développés dans le présent document. Ils sont de la seule responsabilité des auteurs.

Table des matières

Avant propos	2
Table des matières	3
Introduction	4
1. Une demande constante en produits peu différenciés et une offre peu structurée	5
1.1 Principaux débouchés de la filière	5
1.2 Une ressource complexe à mobiliser	6
2. Les exploitants face à la demande en bois industrie / énergie	7
2.1 Valoriser la ressource : le tri.....	7
2.2 Trouver des volumes : concurrence entre exploitants et appui du CRPF	8
2.3 Acheter au moindre prix : le propriétaire, principale variable d'ajustement ?.....	9
Conclusion intermédiaire.....	9
3. Les propriétaires agriculteurs, producteurs de bois-bûches	10
4. Agir sur l'offre et la demande en bois d'œuvre pour sortir des logiques de volume	11
4.1 Autonomiser les propriétaires face à la demande de bois industrie / énergie.....	11
4.2 Stimuler la demande locale en bois d'œuvre et la traduire auprès des propriétaires	12
Conclusion	12
Bibliographie	13

Introduction

Au terme d'un séjour d'à peine une semaine dans le monde forestier ariégeois, un constat s'est imposé et semble partagé par tous les acteurs rencontrés : l'exploitation des forêts ariégeoise est depuis longtemps (toujours ?) dominée par une logique de volume, depuis l'époque des forges catalanes jusqu'à l'industrie papetière. Les conséquences en seraient le manque de culture forestière de propriétaires et des pratiques d'exploitation souvent intensives. Les parcelles sont exploitées une fois tous les 30-40 ans, en échange d'un chèque au propriétaire, certes ponctuel mais d'un montant substantiel. De ce point de vue, l'avènement imminent d'une filière bois énergie à échelle industrielle semble s'inscrire dans une continuité historique. Elle viendrait confirmer et même intensifier des routines bien rodées plus que les modifier. L'affaire serait ainsi entendue : l'importance des coupes intensives — prélevant plus de 50 % du volume sur pied — serait le produit de l'inculture forestière des propriétaires et de la demande continue de l'aval en produits indifférenciés.

Pour séduisante que soit cette explication, elle nous semble obscurcir le débat plus que l'éclairer. C'est pourquoi cette contribution tente de poser le problème des coupes radicales non plus en termes de « culture forestière » mais sous l'angle des mécanismes sociaux qui relient une forte demande à l'aval à une exploitation intensive en amont. Elle tente de répondre à la question suivante : Comment l'organisation de la filière forêt-bois influe-t-elle sur les modes de gestion et d'exploitation en forêt privée ?¹

Pour ce faire, elle propose d'analyser la filière bois ariégeoise à partir de la définition suivante : une filière est un construit analytique donnant à voir l'ensemble des processus technique et des échanges socio-économiques aboutissant à la production d'un ensemble de biens. Dans cette perspective, la description d'une filière consiste au minimum à caractériser une suite d'opération technique, des flux de matière et monétaires, structurés par des rapports sociaux entre acteurs. Il y a cependant de multiples manières de décrire une filière en fonction du niveau d'analyse auquel on se place et du type d'acteur auquel s'adresse l'analyse. La description qui suit se situe au niveau territorial. Elle cherche à établir des liens entre dynamiques de filière et modalités de gestion / exploitation des forêts afin d'identifier des pistes d'intervention possible pour le commanditaire de l'étude, le PNR PA.

L'analyse proposée résulte d'une enquête de terrain de 5 jours conduite par entretiens selon les principes de l'analyse stratégique de l'action organisée (Musselin, 2005). 28 entretiens ont été conduits (pour 45 contacts pris) auprès d'un panel d'acteurs diversifiés du territoire (distribution donnée ci-dessous). Les entretiens étaient de type semi-directif et qualitatif. Ils visaient à comprendre les pratiques des acteurs interviewés, le type de problème qu'ils rencontrent dans leurs activités et les rapports qu'ils entretiennent avec les autres acteurs de la filière. Ce canevas de base était précisé à chaque entretien en fonction (i) du type de personne rencontré et (ii) de l'évolution de notre compréhension de la filière.

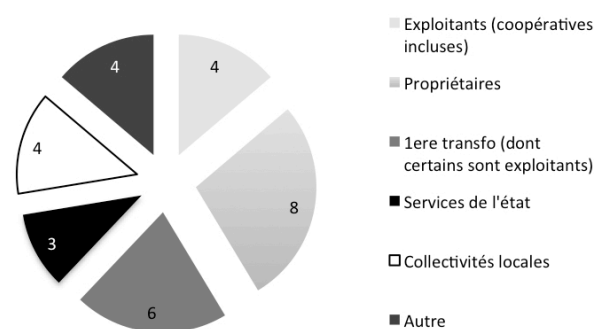


Figure 1 : Répartition des entretiens réalisés

¹ Notre propos portera uniquement sur les liens entre structure de la filière et exploitation des petites forêts privées. Les problématiques relatives à la gestion des forêts publiques et des propriétés privées de plus grandes tailles gérées par des experts ne sont ainsi pas prises en compte dans le présent document.

Tous les entretiens ont été enregistrés — sauf contordre de l'interviewé — et retranscrits intégralement. Leur analyse s'est déroulée en trois temps. Dans un premier temps, l'identification des régularités de comportement des acteurs a permis de les regrouper en grandes catégories. Nous avons alors cherché à caractériser la nature des interactions entre acteurs de différentes catégories. Dans une dernière étape, plus analytique, nous avons essayé de comprendre comment ces interactions se répondaient de manière systémique et donnaient de la sorte sa stabilité à l'organisation de la filière et à son ancrage sur le territoire.

La première partie du texte s'appuie sur la littérature grise disponible pour dresser un rapide portrait de la filière en fonction des principales destinations des bois exploités sur le territoire du PNR. Elle illustre notamment le décrochage qui caractérise le territoire entre une offre erratique — fragmentation de la propriété, difficultés d'accès, propriétaires absents — et une demande importante — quoique irrégulière ces dernières années du fait des nombreux événements climatiques. Les trois parties qui suivent présentent trois situations contrastées dans lesquelles les acteurs parviennent à ajuster offre et demande par des moyens différents.

1. Une demande constante en produits peu différenciés et une offre peu structurée

1.1 Principaux débouchés de la filière

On peut schématiquement distinguer 4 types de débouchés principaux pour les bois exploités sur le territoire ariègeois : du bois d'industrie à destination de la papèterie Fibre Excellence de Saint Gaudens (et jusqu'à 2008 des papèteries de Saint Girons) ; du bois énergie sous forme de bois-bûche, majoritairement vendu sur un marché local ; du bois énergie à destination industrielle ou semi-industrielle (plaquettes ou granulés) ; et du bois d'œuvre (charpente, kanter, palette...). Les volumes, les prix, les process techniques et les acteurs en jeu pour chacun de ces débouchés ne sont pas les mêmes bien qu'ils se recoupent partiellement. Le tableau suivant tente de récapituler les volumes échangés et les prix pratiqués par les principaux acteurs de la filière :

Type de produit	Prix d'achat sur pied	V prélevés sur territoire du PNR	Estimation de la demande globale
Bois industrie / papèterie	3 à 7 € / tonne	45 000 tonnes	4 000 t / jour
Bois industrie / énergie	4-9 € / tonne	Pas de chiffres officiels Probablement > 4000 tonnes	Airbus (Toulouse) : 22 000 t / an Mirepoix : 30 000 t / an Chaufferies locales : 2 500 t / an Bois ariègeois : 70 000 t / an
Bois bûche	Peu vendu sur pied, 8-10 € / stère Prix livré : 50 € / stère en 2 m	18 000 tonnes officiellement Probablement > 30 000 tonnes	?
Bois d'œuvre	Hêtre : 25-35 € / m3 Chêne : 70-80 € / m3	21 000 m3 / an (majorité feuillus + résineux)	On compte une petite quinzaine de scieries sur tout le département ariègeois dont les consommations sont très variées mais qui s'approvisionnent pour beaucoup hors département.

Tableau 1 : Principaux produits, prix et volumes exploités

L'industrie papetière a une longue histoire dans la région. Des usines de pâte à papier ont fonctionné dans le Couserans du milieu du 19^e siècle jusqu'en 2008 et l'usine de pâte à papier de Saint Gaudens fonctionne depuis ... Cette dernière absorbe aujourd'hui plusieurs milliers de tonnes de bois / jour en

provenance de 32 départements de France, dont l'Ariège. Le territoire du PNR fournirait pour près de 45 000 tonnes / an, *via* plusieurs entreprises dont la principale est la SEBSO. Son responsable de l'exploitation forestière pour l'Ariège opère également sur la Haute Garonne.

La production de bois énergie de type industrielle (plaquette, granulé) à partir de résidu de scierie, de rémanents d'exploitation ou de bois entiers a démarré en Ariège à la fin des années 1990. Il faut distinguer les réseaux de chaleurs et les chaufferies collectives des projets industriels. Les premiers sont au nombre de 27 pour une consommation d'ensemble de l'ordre de 2 500 tonnes, provenant pour 71 % du département (MPB, 2013, p. 34). Les installations industrielles sont autrement plus consommatrices. Airbus a inauguré en 2012 à Colomiers une centrale thermique à plaquette consommant de l'ordre de 22 000 tonnes / an, partiellement alimenté par du bois issu du PNR. L'usine de fabrication de panneaux de fibre bois, Actys, installée à Mirepoix, consommait jusqu'à cet été environ 30 000 tonnes / an, sans que l'on connaisse bien les origines d'approvisionnement². La société Bois Ariégeois installera pour sa part une centrale de cogénération grâce à des subventions étatiques d'ici la fin 2015. Sa consommation annuelle serait de 70 000 tonnes, que l'entreprise espère satisfaire à partir d'approvisionnements majoritairement locaux.

Le bois énergie sous forme bois-bûche est un produit « traditionnel » de la forêt ariégeoise dont la demande est essentiellement locale. La commercialisation se fait soit directement par des propriétaires exploitant leurs forêts, soit *via* des exploitants chauffagistes locaux. Les chiffres disponibles font état d'une production de l'ordre de 18 000 m³ annuel sur le territoire du PNR. Il est de coutume de multiplier ce chiffre par 2 pour arriver au volume réellement exploité afin de prendre en compte la partie autoconsommée et la partie vendue informellement. En appliquant le raisonnement ici, cela donnerait un volume mobilisé en bois bûche de l'ordre de 36 000 m³ / an.

Enfin, la production de bois d'œuvre a été estimée en 2005 à 21 000 m³ / an. Sur ce volume, moins de 30 % est scié sur le territoire du PNR, un peu moins de 60 % dans le bassin Ariège / Haute Garonne et le restant à l'étranger (Espagne, Portugal) (PNRPA, 2008, p. 162). Le plupart des scieries ariégeoises scient du résineux en bois de charpente ou de construction et produisent peu pour la seconde transformation. Ces scieries s'approvisionnent pour une part importante à l'extérieur du département (Tarn, Limousin), les forêts locales étant principalement feuillues (données d'entretien et PNRPA, 2012, p. 80). De ce fait, les exploitants comme les propriétaires peuvent éprouver des difficultés à commercialiser localement leur bois d'œuvre. Plusieurs gros sciens de la région ont par ailleurs internalisé l'activité d'exploitation. À noter que les entreprises de la seconde transformation (menuiseries, charpentes, escaliers) sont essentiellement de taille « familiale » sur le territoire, en dehors de la scierie Barbe et des escaliers Dumas. Elles s'approvisionneraient pour plus de 60 % en bois étranger, et pour une part probablement plus importante en bois hors département (PNRPA, 2012, p. 81).

Au total, ce sont entre 80 000 et 110 000 m³ qui sont mobilisés chaque année sur le PNR. La majeure partie de ces prélèvements (> 70 %, voir figure 2) est destinée à l'industrie papetière, au bois énergie industrielle ou bois bûche, avec deux caractéristiques : ce sont des débouchés se satisfaisant de produits très peu différenciés en termes de qualité et dont la demande est relativement incompressible³. Ce type de demande est par ailleurs appelé à augmenter avec la mise en service prochaine de l'usine de cogénération de Bois Ariégeois, qui demandera près de 70 000 tonnes / an.

1.2 Une ressource complexe à mobiliser

Les prélèvements représentent entre 20 et 30 % de l'accroissement biologique annuel sur le territoire du PNR, estimé à 370 000 m³ (pour 125 000 ha de forêt sur le PNR, privée à 63 %). Le chiffre paraît particulièrement faible lorsqu'on le compare à la moyenne nationale de l'ordre de 50 %. Parmi les explications les plus couramment avancées : les problèmes de dessertes et de morcellement de la forêt privée.

² L'entreprise aurait cessé son activité en

³ Dans cette équation, les événements climatiques de type tempête viennent bien évidemment modifier la donne. C'est ce qui s'est passé en 2009.

⁴ Dans cette équation, les événements climatiques de type tempête viennent bien évidemment modifier la donne. C'est ce qui s'est passé en 2009.

Nous ne nous attarderons pas sur le premier point. Il a fait l'objet de nombreuses réflexions et de différents schémas de dessertes sur le territoire du PNR. Sur les dessertes externes des massifs, les estimations les plus courantes considèrent qu'au bas mot, 25 000 m³ seraient bloqués chaque année par des « points noirs » c'est à dire des zones de voirie non accessibles aux grumiers. Le problème est similaire en matière de desserte interne du fait de la topographie. Ainsi, 71 % des forêts présente une pente > 30 % et 31 % une pente > à 55 %, compliquant de beaucoup les conditions d'exploitation. Sur le deuxième point, celui du morcellement : la forêt privée représenterait 63 % des forêts du PNR pour un peu moins de 60 % des prélèvements. Si 90 % des propriétaires possèdent moins de 4 ha, ils ne possèdent cependant « que » 37 % de la superficie totale cadastrée⁴. Ce qui signifie que les 10 % de propriétaires qui restent se partagent 63 % des surfaces de forêt privée — soit plus de 25 000 ha — et possèdent des propriétés de plus de 4 ha, souvent considéré par le CRPF comme un seuil minimum pour la gestion.

Les trois parties qui suivent éclairent les mécanismes sociaux à travers lesquels s'ajustent cette offre morcelée et difficilement accessible avec une demande constante et centrée sur des bois peu différenciés.

2. Les exploitants face à la demande en bois industrie / énergie

Les acteurs majeurs de la satisfaction des besoins de l'industrie papetière et du secteur énergétique en émergence sont les exploitants ou coopératives exploitantes⁵. Trois structures importantes possèdent au moins un agent en charge de l'exploitation sur l'Ariège. La SEBSO, créée en 1957 pour approvisionner les usines de pâte à papier de Saint Gaudens (et de Tarascon sur Rhône) ; Sud Abies, structure spécialisée dans l'exploitation des bois d'industrie, qui opère à l'échelle du Sud de la France ; et la coopérative Alliance Forêt-Bois qui, outre l'exploitation des bois, propose un important panel de services aux propriétaires forestiers privés (conseils sylvicoles, maîtrise d'œuvre de desserte, rédaction de plan de gestion, etc) dans le grand quart sud ouest. Il existe également un grand nombre d'exploitants de taille plus modeste, qui travaillent au niveau local sur le secteur du bois-bûche, à de rares exceptions près. Nous montrerons comment, à travers les principales activités qu'ils mènent — de la recherche des coupes à leur exploitation en passant par l'étape de l'achat — les exploitants gèrent la forte demande en produits indifférenciés de l'aval. Si la relation entre exploitants et opérateurs de l'aval prend des formes différentes, elle se traduit de manière similaire sur les pratiques des exploitants. Ainsi, certains peuvent être liés par des contrats d'approvisionnement spécifiant les volumes à livrer sur une période T à une fourchette de prix P. Ces contrats peuvent spécifier des pénalités, par exemple si l'exploitant n'honore pas la livraison de telle quantité sur telle période. Quelle que soit cependant le niveau de contrainte, la stratégie des exploitants pour y faire face se révèle similaire. Elle s'articule autour de 3 enjeux : valoriser la ressource, trouver des volumes récoltable, acheter au moindre prix.

2.1 Valoriser la ressource : le tri

Pour les opérateurs de la filière bois ariégeoise, le prix de référence dans les négociations est le prix bord de route de la tonne de bois papèterie : 30 € / tonne environ, qui varie en fonction des produits et des circonstances. Le prix d'achat sur pied du bois de trituration va lui osciller de 3 à 7 € / tonne. En y ajoutant les coûts d'exploitation — 20 à 25 € / tonne selon les configurations — la marge restante pour l'exploitant apparaît faible : entre 5 et 10 € / tonne. Bien que faible, cette marge a cependant le mérite d'être quasiment garantie : l'usine a un besoin permanent de bois. Si l'on manque de données chiffrées sur le bois énergie type plaquette, la situation est similaire ou en passe de l'être : les ordres de grandeur sur les marges sont les mêmes ou à peu près et les projets en cours font que la demande va augmenter et rester constante. La situation incite d'abord les exploitants à aller vers des logiques de

⁴ Notons ici que les surfaces de forêt cadastrées et inventoriées par l'IFN sont peu concordantes. Alors que l'IFN annonce environ 79 000 ha de forêt privée, les surfaces de forêt cadastrées en 2002 ne représentaient que 40 000 ha, soit près de moitié moins ! La même remarque est faite dans l'introduction du diagnostic de la CFT partie Est du Parc. L'écart entre les deux y est expliqué par l'absence d'actualisation régulière des données cadastrales (PNRPA, 2012, p. 44).

⁵ Nous sortons de cette catégorie les scieurs locaux qui exploitent pour partie eux même les bois qu'ils scient. Les exploitations qu'ils réalisent sont en effet majoritairement *en dehors* du département et concernent des produits résineux (Douglas notamment) peu présents sur le territoire ariégeois.

volume : au plus la marge est faible, au plus il faut exploiter pour dégager un bénéfice suffisant pour faire tourner l'entreprise.

Quelle que soit leur situation, les exploitants gèrent aussi cette contrainte sur la marge à travers une opération essentielle : le tri. En effet, les coupes qu'ils achètent sont des coupes hétérogènes, qui associent bois d'industrie, bois de chauffage et bois d'œuvre. Au fur et à mesure de l'exploitation, les bois exploités sont triés selon leur destination. Les marges étant plus faibles sur le bois d'industrie que sur le bois d'œuvre, le tri permet de maximiser la marge de l'exploitant. Si, sur un chantier, le volume de bois d'œuvre ne constitue pas un lot suffisant pour intéresser un scieur, l'exploitant peut stocker les bois et les compléter par d'autres chantiers jusqu'à constituer un lot complet. Ces lots de bois d'œuvre sont revendus soit localement — il est souvent dit que la SEBSO livrerait la scierie Cazalé, qui se trouve sur la route de Saint Gaudens, bien que nous n'ayons pas corroboré cette donnée — soit, plus fréquemment, en dehors du département.

Les exploitants qui sont peu contraints sur les volumes à livrer aux opérateurs de l'aval disposent d'une autre carte pour faire face aux faibles marges : le stockage sur pied. S'ils achètent une coupe contenant surtout du bois de trituration, et si les prix sont particulièrement faibles, ils peuvent attendre que les prix remontent avant d'exploiter la coupe et ainsi maximiser leur marge. Cette opération a un autre intérêt non négligeable : stocker le bois de 1 à 3 ans sur pied permet d'exploiter un volume supérieur à ce qui a été acheté de 1 à 3 ans d'accroissement biologique... Pour l'un des exploitants rencontrés, il n'était cependant pas question de stocker sur pied. Répondre aux demandes de l'aval en volume lui est en effet déjà difficile dans le contexte ariégeois où, selon lui :

« On a l'impression qu'il y a beaucoup de bois ici, mais du bois facile à exploiter, il n'y en a pas énormément. Et finalement, on se retrouve toujours aux mêmes endroits. Donc la concurrence elle est pas nombreuse, mais on est toujours un peu... on se suit. On sait ce que font les autres hein. On sait où ils sont et voilà » (un exploitant).

Nous allons voir dans la section suivante comment les exploitants font face à ce contexte en trouvant appui auprès du CRPF et en intensifiant les coupes.

2.2 Trouver des volumes : concurrence entre exploitants et rôle du CRPF

Pour schématiser, les exploitants possèdent 3 sources d'approvisionnement : les ventes publiques ONF, les ventes privées organisées par les experts sur des grandes propriétés et l'achat aux petits propriétaires, selon des modalités qui varient. Si les ventes publiques et privées représentent jusqu'à 30-40 % des volumes annuels de certains exploitants, nous nous concentrerons ici sur l'achat des coupes aux petits propriétaires. Pour trouver ces coupes dans le contexte ariégeois, les exploitants s'appuient d'une part sur un « fichier client » constitué au fil des années, grâce auquel ils peuvent relancer à intervalle régulier les propriétaires chez qui ils sont intervenus.

Ils passent d'autre part un temps important à prospecter pour trouver de nouvelles coupes. En parcourant le territoire du soir au matin, en analysant le cadastre ou des photographies aériennes, ils repèrent les parcelles qui leur paraissent intéressantes. Ce sont des parcelles accessibles par la route et desservi en interne à minima, d'un volume sur pied supérieur ou égal à 350-400 stères / ha. Une fois les parcelles identifiées, il leur faut trouver les coordonnées des propriétaires et les contacter. Pour cela, ils peuvent s'adresser aux maires pour les données cadastrales, ou au CRPF pour entrer en contact avec les propriétaires.

Organisme d'appui à la gestion des forêts privées, le CRPF a pour objectif principal de développer et orienter la gestion de la forêt privée. Il agit ainsi en faveur d'une plus grande mobilisation des bois tout en assurant une gestion durable des forêts. Deux techniciens basés à Saint Girons et à Foix dispensent de manière gratuite des conseils aux propriétaires privés sur le territoire du PNR. Dans le cadre de leur mission, ces techniciens sont conduits à faire le lien entre propriétaires et exploitants de deux manières. En répondant positivement aux sollicitations des exploitants à la recherche des coordonnées d'un propriétaire d'une part ; en fournissant également les coordonnées d'un ou de plusieurs exploitants à un propriétaire qui souhaiterait commercialiser son bois.

Une fois la coupe trouvée, reste encore à l'acheter. Les transactions peuvent se faire en bloc ou à l'unité de produit. Pour la première, qui semble dominer les pratiques, l'exploitant propose un prix global pour la parcelle. Pour la seconde, il propose un prix par type de produit (papèterie, BdO, bois

bûche), estime le volume de chaque produit pour évaluer le prix global de la coupe. Confrontés de manière similaire à une logique de volume (cf. ci-dessus), les exploitants se retrouvent très souvent en concurrence sur l'achat des coupes. Pour l'emporter face à ses concurrents, l'exploitant doit proposer le meilleur prix possible au propriétaire, ce qui le conduit à des pratiques de coupes très intensive. Cette logique meilleur prix – plus gros volume est favorisé par deux paramètres. En premier lieu, les exploitants expliquent être face à des propriétaires faiblement investis sur leur forêt. Lorsqu'ils entrent en contact avec un exploitant, ces propriétaires sont rarement préoccupés par le devenir de leur peuplement, mais plutôt à la recherche de la meilleure rentrée d'argent possible. Ils n'hésitent pas à choisir un prestataire sur le seul critère du prix, ainsi que le rapporte cet exploitant :

« Et si on préconise une sylviculture adaptée, donc avec un revenu de coupe moindre et qu'il y a quelqu'un d'autre qui passe derrière en proposant le double, le propriétaire va pas hésiter très longtemps. [...] Entre l'exploitant qui va dire : je vais vous laisser quelques arbres et celui qui va faire un vrai balivage, le propriétaire qui n'y connaît rien, il ne va pas voir de différence. Et il va se dire : en laissant des arbres ils m'ont proposé ça. Et l'autre exploitant laissant des arbres aussi m'a proposé presque le double. On a du mal à parler de la même chose » (un exploitant).

Dans certains contextes, les agents du CRPF peuvent par ailleurs être amenés à préconiser des regroupements de chantiers mais aussi des prélèvements plus importants au propriétaire, afin d'assurer des volumes d'exploitation suffisants. Il s'agit alors de prendre en compte tant les intérêts du propriétaire — qui veut vendre — que les contraintes des exploitants — qui doivent pouvoir prélever un volume minimal / ha pour que le déplacement soit intéressant.

2.3 Acheter au moindre prix : le propriétaire, principale variable d'ajustement ?

Plus l'offre de l'exploitant est élevée, plus il va avoir tendance à « taper fort » dans les parcelles du propriétaire. Ce constat est d'autant plus vrai que dans bien des cas, il s'agit là de sa seule variable d'ajustement. En effet, outre le prix d'achat sur pied, le coût de revient pour l'exploitant se compose de deux autres paramètres : le coût du transport et le coût d'exploitation. Les coûts de transport, qu'il soit internalisé ou externalisé selon les sociétés, est stable ou en augmentation depuis longtemps. Quant aux coûts d'exploitation, l'Ariège est caractérisée par un déficit d'entreprises de travaux forestiers qui fait que les prix restent élevés. Certains exploitants vont même chercher leur main d'œuvre à l'étranger pour faire face à la faiblesse des effectifs sur place et doivent, dans bien des cas, faire face à des coûts supérieurs à ce qu'ils avaient prévu :

« Il faut trouver quelqu'un pour faire [l'exploitation de bois] et si quelqu'un accepte de le faire il le fera pas pour rien, donc il va le faire pour 35 euros de la tonne, par exemple, sachant que nous on avait considéré à l'origine que le coût d'exploitation était de 26 [euros] » (Un exploitant).

Au final, c'est bien sur le prix d'achat des coupes, et par extension sur les volumes récoltés, que les exploitants semblent en mesure de jouer pour assurer leur marge. La tâche leur est par ailleurs fréquemment facilitée par deux facteurs. Le premier est la très faible implication des propriétaires sur leurs parcelles, qui laissent souvent à l'exploitant le soin de décider quoi couper, certains n'hésitant pas alors à parler d'une « abdication du propriétaire à son droit à la ressource ». Le second est le manque de connaissances forestières des propriétaires, qui ouvre une marge de manœuvre non négligeable à l'exploitant bien qu'il se défende de l'utiliser :

« C'est très facile de gruger un propriétaire à l'unité du produit... on lui [dit] : il y a trois camions qui sont partis avec 120 stères, ah bon, les camions ils font 58 stères chacun, n'importe qui peut gruger un propriétaire... Donc on fait à l'unité de produit... on essaye de jouer la carte de la confiance » (un exploitant).

« C'est leur rôle [de propriétaire] de contrôler, de regarder, de voir et d'apprendre, et voilà, c'est avant tout leur patrimoine, c'est pas le nôtre. Moi c'est ma position personnelle. Après effectivement, on est tranquilles quoi, les conneries qu'on fait, vu qu'on a personne en face, on ne rend pas de comptes, on fait ce qu'on veut. Et c'est pas bien. Ça ne veut pas dire qu'on fait systématiquement des conneries quand on peut, ce n'est pas non plus le propos » (un exploitant).

Conclusion intermédiaire

Les exploitants sont ainsi des intermédiaires clés pour mettre en marché les produits de propriétaires peu investis dans la gestion de leur forêt. Ils contribuent ainsi à la satisfaction de la demande de l'aval

à travers un mode d'exploitation fortement intensif, assimilable en bien des cas à de la coupe rase⁶. L'analyse du segment de filière bois-bûche montre que certains propriétaires peuvent avoir des pratiques similaires en mettant eux-mêmes en marché leurs produits : les propriétaires agriculteurs.

3. Les propriétaires agriculteurs, producteurs de bois-bûches

Les propriétaires forestiers ayant également une activité agricole sont nombreux sur le territoire du PNR-PA. Sur le seul secteur Est du Parc, ils représenteraient 11,3 % des surfaces en forêt privée avec une surface moyenne de plus de 10 ha (PNRPA, 2012, p. 54). Pour ces propriétaires, la valorisation de leur forêt est un enjeu important. Sur le plan économique, elle participe de l'équilibre budgétaire de l'exploitation dans des proportions parfois importantes (jusqu'à 50 % du revenu de l'exploitation !). Elle leur permet également d'être auto-suffisants en bois de chauffe dans un contexte où le coût de l'énergie ne cesse de grimper et où le volant de liquidité disponible des agriculteurs est faible.

Contrairement à de nombreux propriétaires, les agriculteurs font très peu appel aux exploitants évoqués ci-dessus. S'ils préfèrent éviter d'avoir affaire aux exploitants par peur de mal vendre leur bois, les agriculteurs sont également en mesure d'exploiter et vendre seuls leur bois, qu'ils valorisent principalement en bois de chauffe. Sur le plan de l'exploitation, ils utilisent le matériel agricole de leur ferme — tracteur, fourche, remorque — complété le cas échéant du matériel d'une CUMA forestière qui s'est montée récemment. Ils peuvent notamment y trouver une fendeuse hydraulique permettant de passer des bois jusqu'à un diamètre de 56 cm.

Sur le plan de la vente, le marché du bois-bûche ariégeois est très porteur et les agriculteurs ne trouvent aucune difficulté à écouler leurs produits. Certains sont même sollicités au delà de ce qu'ils peuvent exploiter. La conjonction entre un marché du bois-bûche porteur et le fait de disposer de l'équipement adapté conduit à prêter peu d'attention au secteur du bois d'œuvre. Si certains agriculteurs évoquent leurs difficultés à valoriser leur bois d'œuvre auprès des scieurs locaux qui ne se déplacent pas pour des petits lots⁷, d'autres considèrent que le marché du bois d'œuvre n'en vaut pas la peine. Le résultat en est le plus souvent une pratique d'exploitation majoritairement orientée vers la coupe intensive / rase.

[Quand on exploite], on peut laisser [des brins] s'il y en a qui sont jolis, oui on peut en laisser si on veut faire du bois d'œuvre par exemple on peut en laisser. [...] Mais moi ça ne m'arrive pas, [...] je n'ai pas envie de le faire parce que moi je vais couper mes forêts et puis après ça m'est égal quoi. [...] Mais ça ne m'intéresse pas maintenant, parce que le marché sur le bois d'œuvre il est (il siffle) il est minime quoi. Il y a pas trop de marché quoi » (un propriétaire agriculteur).

C'est précisément pour faire évoluer ces pratiques que la chambre d'agriculture s'est dotée récemment d'un conseiller forestier en charge d'aider les agriculteurs à valoriser leurs forêts. Son aide passe par des actions de conseils et des diagnostics gratuits aux propriétaires, la diffusion d'informations et la formation. Celle-ci concerne plusieurs volets : cubage sur pied, évaluation de la qualité des bois, éclaircie... Dans tous les cas, il s'agit de rendre le propriétaire plus autonome dans la gestion de sa forêt et de l'orienter vers la production de bois d'œuvre.

La chambre d'agriculture n'est cependant pas seule à agir dans ce sens auprès de ce public particulier. Elle est rejointe le Conseil général et le CRPF, qui partagent les mêmes objectifs d'ensemble, et dans une moindre mesure par le PNR-PA, bien que ce dernier n'ait pas d'action directe auprès des propriétaires. Cependant, leur action semble avoir un effet limité — jusqu'à présent au moins — sur les pratiques des agriculteurs. Ceux-ci sont pour le moins peu convaincus par les conseils qui leur sont prodigués, pouvant par ailleurs se montrer méfiants quant aux luttes politiques entre organismes (exemple entre chambre et CRPF) qui se jouent derrière ces conseils⁸.

⁶ Une analyse détaillée des parcelles post-exploitation serait nécessaire pour valider cette affirmation. L'étude présentée ici n'avait pas pour ambition de proposer une telle analyse et s'en tient au déclaratif. Nous appelons ici coupe intensive assimilable à une coupe rase une coupe prélevant plus des ¾ du volume sur pied.

⁷ De ce point de vue là, les propriétaires agriculteurs ne sont pas logés à la même enseigne que les exploitants, qui peuvent eux constituer petit à petit un lot de grumes qu'ils valorisent ultérieurement chez les scieurs. Voir supra.

⁸ La question du partage des compétences chambre – CRPF en matière de forêt est l'objet d'intenses discussions entre les deux organismes, avec des enjeux importants quant au financement du CRPF. Nous ne rentrerons pas dans ce débat ici, qui dépasse de beaucoup le cadre de cette étude.

Les acteurs institutionnels ne sont cependant pas les seuls à promouvoir la production de bois d'œuvre dans le périmètre du PNR. Certains propriétaires eux-mêmes participent de cette dynamique. Ils tentent d'abord de travailler dans ce sens sur leur propriété, mais s'investissent également sur le territoire pour faire avancer ces questions. C'est à l'analyse de ces pratiques orientées vers la production du bois d'œuvre qu'est consacrée la section suivante.

4. Agir sur l'offre et la demande en bois d'œuvre pour sortir des logiques de volume

Les acteurs intéressés par la production de bois d'œuvre, qu'il s'agisse de propriétaires ou d'institutions, veulent sortir d'une logique de volume pur. Ils insistent pour cela sur la nécessité de limiter l'influence directe de la demande en bois d'industrie et bois énergie sur les propriétaires. Ils développent pour cela deux types de stratégie. Certaines consistent à autonomiser les propriétaires vis à vis de cette demande et de ceux qui la traduisent, en l'occurrence les exploitants, en développant leurs capacités de gestion. D'autres visent au contraire à stimuler la demande en bois d'œuvre locale et à la traduire auprès des propriétaires pour leur montrer qu'un marché existe bel et bien et qu'il peut être profitable.

4.1 Des propriétaires plus autonomes face à la demande de bois industrie / énergie ?

Une poignée de propriétaires privés tentent de s'investir personnellement sur leur propriété. S'ils n'en ont pas toujours les compétences, comme nous le verrons par la suite, ils ont le désir d'échapper à une logique de pur volume et d'orienter progressivement la gestion de leur forêt vers le bois d'œuvre. Afin de parvenir à cet objectif, ils se montrent particulièrement vigilants s'ils ont à faire venir des exploitants sur leurs parcelles. La première chose à faire, pour ceux qui en ont les moyens techniques, consiste à marquer soi-même les coupes. Cela peut aller dans certains cas jusqu'à exploiter les bois en régie pour le vendre bord de route (ce qui nécessite d'avancer les coûts d'exploitation et n'est pas toujours possible), permettant alors de contrôler à la fois l'exploitation et la marge financière réalisée sur la vente des produits. Pour ceux, nombreux, qui n'ont ni les moyens techniques ni les moyens financiers, il s'agit plus simplement de s'impliquer au maximum dans le rapport à l'exploitant. Mais l'objectif diffère peu : contrôler ce qui sort de sa forêt et limiter les risques de coupe intensive en redéfinissant les termes de l'échange avec l'exploitant :

« Il y a un certain nombre de propriétaires qui ne marquent pas leurs coupes, qui font confiance à l'acheteur de bois pour faire ce qu'il faut. Et ce qu'il faut, l'acheteur il le fait pour lui, pas pour le vendeur hein. Bilan, on se retrouve avec des choses qui sont un peu désastreuses. [Alors nous] on veut fidéliser des utilisateurs du bois, en leur montrant que quand on le vend en bord de route, certes on le prive de la marge du maquignon, mais on leur garantit une qualité » (un propriétaire).

Notons alors que les propriétaires en mesure de s'investir dans leurs forêts semblent dans leur majorité dégagés des contingences matérielles immédiates : ils n'ont pas un besoin *direct* de tirer un revenu de leur forêt, à la différence de certains propriétaires agriculteurs.

Ces propriétaires ne se concentrent cependant pas uniquement sur leur propriété. Ils ont le désir de favoriser des pratiques similaires chez d'autres propriétaires et s'investissent pour cela dans des associations. Deux organisations sont actives sur le territoire du PNR : le groupement de développement forestier Sylvestre (GDF Sylvestre) et la section locale de l'association ProSylva. Ces deux associations poursuivent sur un plan très général les mêmes objectifs : contribuer au développement de la gestion des forêts privées à travers la sensibilisation et la formation des propriétaires privés. Les actions qu'elles conduisent contribuent à renforcer les connaissances des propriétaires et à mieux maîtriser ce qui se passe dans leur forêt. Ces initiatives sont encouragées par les institutions forestières du territoire, qui y voient la possibilité de relayer leur discours en matière de gestion forestière orientée bois d'œuvre. Ainsi, le CRPF ou l'Institut de Développement Forestier interviennent au cours des « Bois écoles » organisés par Sylvestre pour former les propriétaires sur des thématiques ciblées. De même, le GDF Sylvestre s'est récemment retrouvé maître d'ouvrage d'un réseau de placettes permanentes réunissant également le CRPF, le PNR, l'Association Futaie Irrégulière et la coopérative Alliance Forêt Bois, dont l'objectif est de suivre les conséquences de différents modes de gestion sur les peuplements forestiers.

Dans une autre logique, les initiatives du conseil général (CG) permettent également d'autonomiser les propriétaires vis à vis de l'aval, non plus seulement en les formant mais aussi en les regroupant pour gérer de plus grandes surfaces. À partir d'un travail d'animation individuel et collectif, l'objectif est d'inviter les propriétaires à adhérer à un groupement pour une durée de 10 ans minimum. Le groupement de propriétaire ainsi constitué est à la tête de surfaces allant de 50 à 200 ha. Il devient en capacité de négocier les modalités de gestion avec l'exploitant et ainsi d'éviter de passer par des exploitations intensives. De même que les propriétaires évoqués précédemment, le conseil général souhaite que ces groupements puissent, à court ou moyen terme, être en mesure de marquer leurs bois voir de les exploiter en régie et ainsi de mieux les valoriser. L'initiative est supportée tant par le PNR que par le CRPF, qui y voient là encore une manière de faire avancer leur préoccupation pour la production de bois d'œuvre.

Cependant, ces acteurs ne se contentent pas d'inciter les propriétaires à faire évoluer leur offre vers le bois d'œuvre sur un plan technique : ils agissent aussi sur la demande en tentant de stimuler la demande locale en bois d'œuvre mais aussi en donnant à voir aux propriétaires l'existence d'une telle demande.

4.2 Stimuler la demande locale en bois d'œuvre et la traduire auprès des propriétaires

Pour certains propriétaires, un obstacle important à la production de bois d'œuvre concerne les débouchés. Les scieries locales se montrent peu intéressées pour acheter ou scier du bois d'œuvre par petits lots, ou alors à des prix souvent trop faibles pour couvrir les frais d'exploitations. Les propriétaires ont tendance à en conclure qu'il n'existe pas de demande. Une des initiatives du PNR pour faire évoluer la situation a consisté à faire venir une scie mobile dans différents villages. L'objectif est de permettre aux propriétaires de scier et ainsi valoriser du bois qu'ils avaient du mal à vendre autrement. Une des cibles privilégiées de cette initiative sont les propriétaires agriculteurs, qui ont tendance à passer en bois de chauffage des grumes de gros diamètres et parfois de belle qualité. Pour l'un d'entre eux, la venue de la scie mobile a parfaitement joué son rôle, en lui permettant de se rendre compte que son bois pouvait être scié et valorisé comme bois d'œuvre :

« Quand il est venu le scieur une semaine sur la place du village [...] j'ai vendu 3 m³. [...] J'ai 50 ans depuis que je suis là c'est la première fois que je vois un scieur qui vient dans le village quoi. Je veux dire bon c'est quelque chose à renouveler évidemment. » (Un agriculteur forestier)

En parallèle, le PNR tente également de stimuler la demande en bois d'œuvre local. Il a pour projet d'instaurer une marque "Parc" valorisant les bois issus du Parc Naturel Régional. Ce label serait accordé pour les bois exploités selon un cahier des charges précis, mettant l'accent sur différents critères environnementaux et sociaux. Une autre façon de créer des débouchés pour le bois d'œuvre local serait d'inciter les communes à construire ou rénover en bois local, quoique les modalités concrètes de ces mécanismes incitatifs ne soient pour l'heure pas développés.

Conclusion intermédiaire

Ces initiatives restent pour le moment relativement marginales et n'ont qu'un impact limité sur l'organisation d'ensemble de la filière — aucun des acteurs qui les portent n'ayant jamais, au demeurant, prétendu avoir un impact important, ni le GDF, ni le PNR pour ne citer que ceux là. C'est bien ce que constate ce propriétaire fortement impliqué dans ces initiatives, non sans un certain regret :

« C'est très bien moi je bats des deux mains quand je vois Élodie déployer tous les efforts, mais il y a quand même quelques puissances de dix à faire intervenir si on veut réellement parler d'un poids économique de la forêt Ariégeoise » (un propriétaire privé).

Conclusion

La présente étude avait pour objectif de contribuer à éclairer les possibilités d'action du PNR PA en dégagant à grands traits l'organisation de la filière. Nous avons montré que l'ajustement entre une forte demande avale en produits indifférenciés et une offre caractérisée par sa fragmentation et un accès limité était réalisée à travers 3 jeux sociaux différenciés.

La demande en bois industrie / bois énergie est principalement prise en charge par des acteurs intermédiaires cruciaux que sont les exploitants. Ils parviennent à répondre aux contraintes de l'aval sur

les volumes et les prix en exploitant de manière intensive les parcelles de propriétaires peu impliqués dans la gestion de leur forêt, sollicitant lorsque de besoin l'appui du CRPF. Si ce premier jeu social tend à externaliser sur la ressource et le propriétaire une partie de la pression exercée par l'aval, il a pour vertu principale de permettre la satisfaction d'une demande dont on sait qu'elle va continuer à croître.

Les propriétaires agriculteurs apparaissent ensuite comme des acteurs indépendants qui interviennent principalement sur le segment du bois-bûche. Si de nombreux acteurs tentent d'orienter leurs pratiques vers une plus grande valorisation du bois d'œuvre, ils se montrent assez peu sensibles aux initiatives prises en leur direction.

Un dernier ensemble de propriétaires tentent de s'investir sur leurs propriétés et au delà pour favoriser la production de bois d'œuvre sur le territoire. Les initiatives qu'ils impulsent reçoivent le soutien des institutions forestières du territoire, qui les appuient tout en s'appuyant sur elles. L'audience de ces actions restent cependant limitée jusqu'à présent faute de moyens plus conséquents à engager. Mais peut être faut-il y voir là les prémises d'une « politique des petits pas » qui pourrait, à moyen terme, porter ses fruits ?

Si l'on peut souhaiter que se développe la production de bois d'œuvre, il semble cependant important de se demander dans quelle mesure cela ne déstabiliserait pas une organisation de filière permettant de satisfaire une demande en augmentation.

Bibliographie

MPB, 2013. *Schéma régional bois-énergie*. Toulouse, Midi Pyrénées Bois, 59 p.

MUSSELIN C., 2005. Sociologie de l'action organisée et analyse des politiques publiques : deux approches pour un même objet ? *Revue Française de science politique*, 55 (1), 51-71.

PNRPA, 2008. *Diagnostic du territoire*. Montels, Parc Naturel Régional des Pyrénées Ariégeoises, 284 p.

PNRPA, 2012. *Charte forestière de territoire Charte forestière de territoire de l'est du Parc naturel régional des Pyrénées Ariégeoises. Diagnostic de territoire*. Montels, Parc Naturel Régional des Pyrénées Ariégeoises, 162 p.