



**HAL**  
open science

## Le prix de la tranquillité

Yves Poss

► **To cite this version:**

Yves Poss. Le prix de la tranquillité. Revue forestière française, 2007, 59 (6), pp.649-658.  
10.4267/2042/16784 . hal-03449821

**HAL Id: hal-03449821**

**<https://hal.science/hal-03449821>**

Submitted on 25 Nov 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

### LE PRIX DE LA TRANQUILLITÉ\*

«... ut, si probabilia dicentur, nihil ultra requiratis »<sup>(1)</sup>

Le “programme forestier national”, approuvé en juin 2006, affirme que « *le temps de la récolte est venu : la récolte doit s'accroître, par une gestion soutenue, pour l'emploi d'aujourd'hui, mais aussi pour préparer les forêts de demain et répondre aux enjeux planétaires* » (p. 4).

Dans cette libre opinion, quelques observations sur la formation de l'équilibre entre l'offre et la demande en bois et sur les raisons qui peuvent l'expliquer amèneront des suggestions pour améliorer le niveau de cette récolte : ce n'est qu'une contribution à la réalisation de cette ambition nationale. Dépassant la stricte approche technico-économique classique, la réflexion menée ici s'attachera aux motivations et aux jeux d'acteurs, ainsi qu'à leur modalité d'organisation. Elle prendra appui en particulier sur deux catégories d'acteurs parfois négligés dans les analyses concernant la filière-bois : les entrepreneurs de travaux forestiers et les propriétaires forestiers vendeurs occasionnels.

#### ENTRE OFFRE ET DEMANDE, DES RELATIONS PARTICULIÈRES

Le niveau des prix du bois reste, en France, largement influencé par la conjoncture mondiale et la parité des monnaies. Les États-Unis d'Amérique restent encore dominants sur le marché des résineux : ils commandent les flux d'exportation canadienne qui se retournent vers l'Europe quand s'engorgent leurs débouchés traditionnels du continent américain.

Pour les bois feuillus, le marché accompagne la demande croissante de l'Asie. La Chine est devenue le premier pays exportateur d'ameublement : la demande finale en mobilier des consommateurs américains intervient par l'intermédiaire des transformateurs chinois.

On peut déplorer que certaines catégories de bois restent mal valorisées : le Chêne de second choix, dont le volume scié a largement régressé depuis 30 ans, le Châtaignier, le Pin d'Alep. Ce sont des bois devenus **orphelins**. Quel opérateur accepterait d'investir dans un outil industriel pour parvenir à mobiliser le volume nécessaire, alors que les coûts de transaction anticipés sont jugés excessifs et qu'il n'a pas d'assurance que la rentabilité de l'investissement couvrira les risques encourus ? Ceux qui pourraient agir sont les détenteurs du capital du bois sur pied, c'est-à-dire les propriétaires ; leur intérêt bien compris ne serait-il pas d'engager des études de mercatique pour utiliser au mieux la récolte potentielle ? Personne d'autre ne se sent concerné pour définir les conditions de mobilisation, de production et de commercialisation des produits finis qui assureraient une meilleure mise en valeur de leur patrimoine.

La faible élasticité de l'offre par rapport au prix est relevée par plusieurs études de l'offre (Chabe-Ferret, 2007 ; AFOCEL, 2006). Certains échecs prouvent que la demande peut « bloquer

\* Cette locution provient d'A. Rochot, Aprovalbois, l'interprofession de Bourgogne.

Cette libre opinion n'engage que son auteur, Yves Poss, à titre personnel. Elle a été nourrie de nombreux entretiens, de conseils de lectures, et d'échanges avec les collègues de l'ENGREF, de l'unité mixte de recherche Métafort et du CGAAER, ainsi qu'avec les acteurs du “système” forêt-bois : qu'ils en soient tous ici remerciés.

(1) Platon, Timée, III, dans sa traduction latine : « *si je vous donne des probabilités, ne cherchez rien de plus* ».

*l'offre* » (AFOCEL, 2006) : c'est-à-dire que l'émergence d'une demande solvable ne provoque pas toujours la réponse de l'offre souhaitée.

« *La croissance ne sera possible qu'avec des modifications structurelles de la filière-bois française* » (programme national forestier, 2006, p. 7). Dans le Puy-de-Dôme par exemple, la scierie de la Dore s'est construite dans les années 1980 près d'Ambert, entre les massifs du Livradois et du Forez, l'un et l'autre en état de sous-exploitation notoire. Faute d'un approvisionnement suffisamment préparé, cette scierie n'a fonctionné que quelques mois. Ses besoins venaient s'ajouter à ceux des installations locales, et l'offre, en majorité privée dans cette région, n'a pas réussi à satisfaire cette demande supplémentaire.

La réussite de la scierie de Sougy (Nièvre) apparaît comme une exception : elle est liée à la signature d'un contrat pluriannuel avec l'Office national des Forêts (ONF), assurant la mobilisation de la ressource nouvelle des plantations de Douglas des forêts domaniales.

En fin de compte, l'équilibre entre la demande de bois des forêts et la ressource s'établit à un niveau inférieur au potentiel estimé. L'accroissement de la mobilisation — ou de la transformation — se fait avec retard par rapport à la progression de cette production telle qu'elle est mesurée par l'Inventaire forestier national : les investisseurs ne s'engagent qu'après avoir apprécié le risque en volume selon le prix, et restent ainsi en retrait de l'optimum. En l'absence d'un engagement suffisamment crédible des fournisseurs potentiels qui assureraient l'approvisionnement d'une capacité nouvelle de transformation, l'équilibre se maintient en deçà du potentiel du massif forestier (Fares et Saussier, 2002).

L'amélioration de l'information permettrait d'atteindre un meilleur niveau d'équilibre. Il peut être obtenu par la voie contractuelle, une assurance en volume et en prix sur l'approvisionnement permettant d'engager des investissements assurant le débit de ce bois garanti. C'est le cas pour la création de la nouvelle scierie FSA à Autun (Nièvre) rendue possible par le partenariat entre un industriel et les trois coopératives forestières qui contribueront à son approvisionnement. Ces engagements réciproques peuvent rassurer les propriétaires et gestionnaires forestiers, stabiliser les niveaux de prix, et mieux garantir la sortie des bois supplémentaires vers un débouché certain.

## **DES STRATÉGIES D'ACTEURS EN INTERACTION**

Il est difficile d'imaginer que la hausse des prix puisse, à elle seule, provoquer une augmentation significative de la récolte pour satisfaire à la demande nationale (demande exprimée par la consommation de bois) alors que l'état des peuplements forestiers l'autoriserait (Prévo, 1993). Des raisons techniques ou foncières ont souvent été avancées pour justifier le différentiel (et sa dynamique d'évolution) entre les courbes d'offre et de demande. Ces voies de réponse nous semblent apporter une explication partiellement satisfaisante à la compréhension d'un phénomène complexe. Aussi dans cet article proposons-nous de considérer d'autres déterminants influant sur les mécanismes d'ajustement entre l'offre et la demande. Ces facteurs — non marchands — tiennent dans les particularités de jeux d'acteurs en interaction. C'est alors à une analyse des stratégies de certains partenaires forestiers que nous nous livrons.

Pour apprécier la formation de l'équilibre entre la récolte et l'accroissement forestier, il faudrait apprécier si, dans la recherche classique d'affirmation de leur pouvoir individuel et collectif, et dans leur intérêt financier, les principaux groupes d'acteurs de la forêt et du bois sont motivés en faveur d'une meilleure exploitation de la ressource totale. Il serait également pertinent d'observer dans quelle mesure les réglementations actuelles reflètent ou non des objectifs corpora-

tifs qui ne seraient pas en totale adéquation avec **l'intérêt public**, l'intérêt général pour la filière dans son ensemble.

Classiquement dans la filière-bois, on distingue plusieurs catégories d'acteurs : les forestiers, propriétaires ou gestionnaires, privés ou publics, les entreprises de la mobilisation du bois, exploitants et entrepreneurs de travaux forestiers, les entreprises de la première, puis de la deuxième transformation.

Cette pluralité d'acteurs met en scène ses propres intérêts à travers les revendications et les comportements exprimés. M. Crozier et E. Friedberg (1977) ont développé, dans leur ouvrage fondateur *L'acteur et le système*, une grille d'analyse des enjeux de pouvoir et des rapports de force. À titre d'exemple, ils évoquent le fonctionnement du ministère en charge de l'Industrie dans les années 1970 : « *entre les directions et leurs syndicats patronaux respectifs, s'étaient peu à peu cristallisés des systèmes de relations extrêmement stables dont la permanence était fondée sur un échange incessant d'informations et de légitimité. [...] Chacun trouvait dans l'existence de l'autre une justification du statu quo et un obstacle effectif à des velléités, voire des volontés de changement. [...] Interposant un écran entre les entreprises et les bureaux des directions, ces systèmes de relations rendaient ceux-ci largement dépendants des syndicats professionnels pour le recueil et l'élaboration des informations nécessaires. Or, de toute évidence, ceux-ci n'étaient pas de simples courroies de transmission, mais des acteurs autonomes avec des stratégies et des objectifs propres pour la réalisation desquels la possession d'information sur leurs branches était un atout important, et parfois le seul, qu'ils pouvaient monnayer face aux services ministériels. Les informations qu'ils transmettaient effectivement n'étaient donc pas neutres, mais colorées et biaisées par leurs préoccupations et les contraintes de leur situation. En règle générale, ces informations fournissaient une image nivelée de la branche, une image ne mettant pas en question les équilibres de pouvoir prévalant au sein de celle-ci, et ne permettant pas non plus de discerner et de connaître les problèmes concrets des entreprises, ni leurs performances réelles et différenciées. [...] Ignorant, de la sorte, largement le moteur de la vie économique et n'ayant le plus souvent à leur disposition qu'une information fractionnée, partielle et biaisée des problèmes de leur branche, les directions faibles se sont avérées de plus en plus incapables d'élaborer les critères, voire une stratégie d'ensemble pouvant guider les interventions de l'État dans les secteurs industriels de leur ressort* » (pp. 191-193).

En tentant de proposer une analyse explicative et positive sur le jeu des acteurs (c'est-à-dire procéder à un diagnostic sur les partenaires), le risque de simplifier, de caricaturer — et donc d'offrir le flanc à la critique — est grand. C'est de notre point de vue le prix à payer pour contribuer à l'avancement de propositions, en tentant d'apprécier la stratégie de quelques collectifs professionnels impliqués dans la mobilisation des bois. Il s'agit en somme de comprendre les raisons (objectives ou subjectives) qui pourraient expliquer les comportements.

Au niveau de chaque territoire, et pour chaque qualité de bois, tout utilisateur est contraint de maintenir un équilibre emploi - ressource avec une marge "sous le pied" qui n'aggrave pas les éventuelles tensions d'approvisionnement, en volume ou en prix. Pour assurer la pérennité de leur établissement, ces opérateurs de la filière sont ainsi amenés à rechercher ou à protéger une situation d'oligopsone<sup>(2)</sup>, voire de monopsonne<sup>(3)</sup> (Lévêque et Péguret, 1988), et à se défendre de l'arrivée de nouveaux entrants, en usant si nécessaire de leur capacité d'influence : « *ils ne peuvent assumer les risques d'un développement que dans les limites autorisées par l'incertitude que crée l'irrégularité de l'offre, en volume et en qualité* » (programme national forestier, 2006, p. 7). Les progrès ou le maintien du niveau de la récolte sont assurés par des accroissements

(2) Marché caractérisé par la présence d'un très petit nombre d'acheteurs face à de très nombreux vendeurs.

(3) Marché caractérisé par la présence d'un acheteur unique et d'une multitude de vendeurs.

de capacité d'usines, parfois aux dépens d'autres sites qui ferment leurs portes faute d'une productivité suffisante. Cette attitude, collectivement conservatrice au nom de l'équité, ne permet guère de négocier les contrats d'approvisionnement particuliers qui permettraient d'améliorer la circulation des flux.

Dans la position opposée, un vendeur régulier de bois sur pied n'a pas d'intérêt personnel direct à la réussite de la vulgarisation forestière en direction des petites propriétés. Elle pourrait faire progresser le taux de récolte et la recette globale des propriétaires s'élèverait. Mais pas pour le gestionnaire traditionnel qui n'aurait pas de volume supplémentaire à offrir, puisque par hypothèse il soigne son patrimoine. Son implication dans les démarches forestières collectives relève déjà du bénévolat.

Tout responsable de coopérative forestière a pris conscience du besoin de la renforcer et de recruter de nouveaux adhérents. Dans le milieu forestier que cette expansion dérange parfois, ces entreprises n'ont pas encore acquis une image de marque spécifique, qui leur assure la réputation d'être d'abord attachées à la satisfaction de l'adhérent et à la gestion soutenue de son patrimoine forestier. Leur politique commerciale gagnerait à se préciser, cette stratégie de différenciation pouvant conduire jusqu'à revoir les facteurs d'intéressement des salariés.

Ces comportements d'acteurs tiennent compte et jouent des réglementations. En cette phase favorable de la conjoncture avec une envolée de la demande et des prix qui annonce peut-être une modification structurelle en faveur des "produits de la terre", les institutions publiques pourraient vérifier que les mesures qui relèvent de leurs compétences contribuent à la compétitivité et à l'efficacité de l'exploitation forestière. Cet inventaire critique concernerait les différents textes en vigueur, qu'ils touchent les aides financières, la fiscalité ou l'organisation de la filière et de ses établissements publics. L'examen devrait porter sur la transparence des comportements des acteurs et sur l'appréhension par les pouvoirs publics des stratégies collectives.

## **ACCOMPAGNER LA MUTATION DU MÉTIER DES ENTREPRENEURS DE TRAVAUX FORESTIERS**

Le métier d'entrepreneur de travaux forestiers connaît une évolution rapide :

- par l'appel actuel du marché, favorisé par les besoins du bâtiment et la hausse du prix de l'énergie ;
- par le développement de l'exploitation avec des engins automoteurs ;
- par l'arrivée de l'informatique et des télécommunications, même s'il reste à imaginer ce que pourrait apporter la capacité de transmettre instantanément des images.

Des modifications dans l'organisation ou dans la réglementation peuvent concourir aux gains de productivité auxquels ouvrent ces évolutions.

### **Valoriser le métier d'entrepreneur de travaux forestiers**

Les exigences techniques des matériels d'exploitation amènent une profonde modification des emplois en forêt : la compétence professionnelle ne peut plus être atteinte sans une bonne instruction.

Ce niveau de formation autorise un élargissement des rôles des équipes de bûcherons et de débardeurs, comme en Suède où les activités d'organisation des chantiers, de tri et de mesure des lots, d'acheminement sur les parcs à bois relèvent depuis peu de l'équipe d'ouvriers. Leur tâche est valorisée par cette responsabilité des activités de service liées à l'exploitation fores-

tière. Cette concentration sur un nombre réduit d'intervenants permet une compression des coûts, ne serait-ce que par les déplacements et les interventions d'experts ou commis de coupe ainsi évités.

Cette acceptation de compétences nouvelles pourrait intervenir, peut-être :

- par une évolution des conditions de sous-traitance : des clauses contractuelles adaptées et l'assurance de leur respect permettent aux entrepreneurs de travaux forestiers (ETF) d'assurer sans le contrôle systématique d'un tiers la totale conduite du chantier, y compris par la désignation contractuelle des tiges, la mesure des volumes sortis, et par l'affectation des divers produits sortis aux établissements de transformation destinataires ;

- par l'implantation, au niveau territorial approprié, d'une entreprise qui assurerait le négoce et l'exploitation des petites parcelles à moindre coût. Ce retour de l'artisanat dans le travail de la forêt se réalise dans le Forez, par exemple, où une jeune entreprise s'affirme sur ce créneau ;

- par une nouvelle organisation des travaux en forêt publique confiant l'exploitation à une équipe d'ouvriers dans les zones de régie et pour des peuplements banals.

### **Reconnaître le métier d'entrepreneur des travaux forestiers**

Cette évolution du métier pourrait être mieux reconnue :

- en choisissant ces entreprises sur leurs performances, dans les contrats de vente de bois sur pied. Au moment où s'affermir l'exigence pour le respect dû au milieu naturel (tassement des sols, biodiversité, etc.), est-il pertinent que le propriétaire ne soit pas en mesure de choisir les intervenants directs sur son bien ? Il y a là un paradoxe entre la pratique contractuelle qui incite à la banalisation du travail forestier et l'évolution sociétale d'exigence qualitative ;

- en faisant connaître et valider les performances qualitatives, y compris dans les barèmes de prix. Ceci implique une remise en question des rapports actuels de pouvoir entre les donneurs d'ordre et leurs sous-traitants. Une intervention efficace contre toutes les formes de travail illégales pourrait y contribuer ;

- en tenant mieux compte des contraintes de l'exploitation dans les règles sylvicoles et dans les pratiques commerciales. Par exemple, en région de fort relief, en suscitant l'acquisition de matériel spécifique par des contrats qui couvrent une partie conséquente de l'amortissement.

### **Reconsidérer le statut du métier d'entrepreneur des travaux forestiers**

La réglementation du travail en forêt répond-elle bien aux besoins de simplicité de cette activité, à son évolution rapide vers une plus grande mécanisation, ainsi qu'à l'embauche de salariés à statut précaire pour les coupes difficiles à exploiter ? Ne faudrait-il pas examiner la réelle application, l'éventuel contournement et la possible perversion de règles telles que la levée de présomption de salariat ou la déclaration aux organismes sociaux ?

Quelle est la raison qui incite bûcherons et débardeurs à choisir le statut de travailleur indépendant ? Cet éclatement très fréquent en entreprises unipersonnelles n'est-il pas un handicap pour la modernisation des chantiers d'exploitation ?

### **Augmenter le niveau de formation des entrepreneurs des travaux forestiers**

L'émergence de nouvelles technologies, la nécessité de les adopter au plus vite dans les pratiques de l'exploitation, les besoins en comptabilité et en connaissance des réglementations, de l'environnement, par exemple, imposent une remise à niveau, pour les travailleurs de la forêt qui en auraient l'aptitude, compte tenu de leur origine et de leur instruction actuelles. Mais la

généralisation du statut de travailleur indépendant ne leur offre pas la possibilité de journées de formation rémunérées. Il faudrait mettre à leur disposition une formation adaptée. Il existe déjà, à ce titre, des livrets d'autoformation produits par l'enseignement agricole.

Ne serait-il pas pertinent d'aller plus loin, de mobiliser au profit de cette profession des outils de téléformation interactifs, tel que celui qui a été rodé, pour la profession agricole, par le CNERTA de Dijon ? L'outil permet la rencontre entre un spécialiste et des petits groupes rassemblés devant un écran de vidéoconférence, avec possibilité de questions écrites venant d'un public dispersé, via Internet.

## **PESER SUR LE PRIX DE LA TRANQUILLITÉ DES PROPRIÉTAIRES VENDEURS OCCASIONNELS**

Tels Jean de la Fontaine<sup>(4)</sup>, les forestiers n'ont pas tous pour objectif la seule production et optimisation de leurs forêts (Didot, 2003). Pour ceux qui entretiennent une relation affective avec leur patrimoine forestier, apprécié pour le cadre qu'il procure, pour le loisir qu'il permet ou dont les interventions sur leur patrimoine forestier restent occasionnelles, tout chantier peut apparaître perturbant. Ce dérangement a un prix : le **prix de la tranquillité**.

Pour décider ces propriétaires forestiers à vendre un lot de bois, il faut leur offrir un prix d'achat supérieur à ce prix de leur tranquillité.

La formation de la valeur d'un lot de bois, ici sur pied, a déjà été bien analysée : elle résulte du prix des grumes, billons, rondins, rendus usine après tri, diminué des coûts d'échange, d'exploitation et de transport.

Ces quatre composantes méritent un examen approfondi afin de concevoir au sein de quel dispositif le prix "résiduel" sur pied arriverait à satisfaire le propriétaire. Cet aspect de la récolte de bois a été largement étudié. Même dans une conjoncture favorable, telle que celle que nous connaissons actuellement, ce prix atteint une limite, liée à la qualité des bois sur pied : le problème actuel porte surtout sur les peuplements dont la qualité n'est pas particulièrement recherchée, sauf pour le débouché encore peu valorisant de l'énergie.

Pourrait-on augmenter l'offre de bois des forêts actuellement sous-exploitées pesant sur ce prix de la tranquillité ?

La formation de l'offre associe des considérations économiques à une approche plus affective, et une évaluation précise est peu aisée. Essayons de discerner les éléments qui participent à son estimation par le propriétaire : ils relèvent de la connaissance, de la prise de risques, et de coûts directs ou induits.

### **La quête d'information**

Un propriétaire, même s'il confie à un expert la gestion de son patrimoine forestier, ne peut abandonner tout à fait sa responsabilité de "maître d'ouvrage" : il tiendra, avant toute coupe, à acquérir le minimum (tel qu'il l'apprécie) de connaissances : sur la sylviculture, sur la limite de ses parcelles, sur la conjoncture des qualités de bois qu'il possède, sur le marché local du bois. Cela peut lui apparaître comme une obligation ou comme une distraction. C'est dans tous les cas du temps passé qui correspond à un coût.

<sup>(4)</sup> Comme chacun sait, Jean de la Fontaine avait une charge de "maître des Eaux et Forêts".

Tout propriétaire vendeur néophyte reste perplexe en faisant la liste des divers services publics qui attendent de sa part un courrier dès qu'il souhaite ouvrir un chantier dans ses bois.

### La gestion du risque

L'aversion au risque est très commune : cette crainte peut expliquer maintes réticences de forestier "occasionnel", hésitant à s'engager dans une activité qu'il connaît mal.

Le risque est commercial, pour l'évaluation (ou la mesure) du volume de bois, pour l'appréciation de sa qualité, pour la détermination de son prix unitaire. Il y a toujours, en outre, l'appréhension de se faire « voler comme au coin du bois »... à la limite, de ne pas être payé<sup>(5)</sup> ou d'affronter un contentieux.

Le risque concerne ensuite les tiges en réserve et le parterre de coupe : à quoi ressemblera la parcelle après exploitation ? Y aura-t-il des arbres qui resteront abîmés, le sol sera-t-il défoncé, ou tassé ? Dans quel état seront laissés les rémanents ? Le peuplement ne sera-t-il pas fragilisé ? Le risque est aussi pour les accès : les chemins et pistes d'accès seront-ils ménagés ou saccagés, creusés d'ornières, à remettre en état ?

Le risque encouru peut vite être plus important que le prix espéré, sans qu'il y ait des pratiques d'assurance qui le couvrent facilement. Une généralisation de contrats écrits et de clauses techniques et financières, régionalisées, qui viendraient se substituer à des us et coutumes que l'évolution des techniques fait tomber en désuétude, pourrait donner de meilleures garanties, et apaiser certaines inquiétudes des propriétaires vendeurs occasionnels.

### Les coûts directs et induits subis

Pour les propriétaires, les coûts directs sont les dépenses liées à la transaction : démarches administratives préalables pour annoncer la coupe (mairie, services de l'environnement, etc.), prospection de l'acheteur, établissement du contrat, négociation commerciale, état des lieux initial, suivi du chantier, contrôle des volumes sortis, état des lieux final. L'appel à un expert ou à une coopérative évite certains de ces coûts, mais pas tous ; cette économie étant diminuée de la nécessaire rémunération du service rendu.

L'exploitation appelle parfois une nouvelle intervention en travaux forestiers : en particulier quand la régénération est artificielle ou assistée. La décision de vente apparaît alors comme l'engagement dans un processus long et compliqué aux yeux de néophyte et qui induit des sorties d'argent compensées ou non par la vente du peuplement en place. Sans oublier la réprobation sociale que cette coupe peut générer, de la part de chasseurs, d'usagers, d'amoureux de la nature, qui, pour les maires, sont aussi des électeurs<sup>(6)</sup>.

### Baisser le prix de la tranquillité ? Quelques pistes...

Une offre de bois supérieure pourrait être obtenue grâce à des interventions qui diminueraient cette appréciation du prix de la tranquillité de propriétaires soit réticents à offrir leur bois à l'exploitation, soit négligents ou inattentifs.

(5) L'année dernière, un voisin, propriétaire modeste mais vigilant, a accepté que le volume contractuel de sa coupe soit mesuré à l'entrée de la scierie : quand il s'est étonné auprès de son acheteur du manque apparent d'un ou deux camions, il a fini par obtenir comme excuse que ceux-ci avaient été imputés, par erreur, à un autre fournisseur.

(6) Observation de D. Bour, directeur territorial à l'ONF.



Il serait possible de leur faire appréhender les aspects négatifs liés à la non gestion, notamment les risques climatiques, sanitaires ou d'instabilité des peuplements. Le message à transmettre est complexe et mérite une bonne appréciation : il serait, en effet, contre-productif de provoquer une réalisation anticipée du capital sur pied ou un découragement des investissements forestiers.

Une autre voie est de chercher à peser sur les divers facteurs qui concourent à la formation de ce "prix" en simplifiant, en contractualisant et en garantissant un travail d'exploitation de qualité.

À rebours d'une tendance naturelle qui valorise l'expert, il faudrait faire savoir que, pour des propriétés de petites tailles, un traitement sylvicole simple est possible et le vulgariser. Il faudrait alléger les démarches administratives liées à l'ouverture d'un chantier d'exploitation (document type ?). Le nombre des intervenants au sein de la filière peut être limité : de même que pour la construction on ne fait pas appel à un architecte pour toute intervention, il faudrait plus largement encourager le recours à une seule entreprise de service, locale, qui assure le négoce et l'exploitation, parfois intégrée à une petite scierie : valorisation d'un travail d'artisan qui assure conjointement les tâches manuelles et commerciales et dont le contrôle est assis sur la réputation qu'il a acquise dans sa zone d'intervention.

Il faudrait développer la pratique des contrats : de même que l'ONF a dans chaque région un cahier des clauses techniques et financières auquel se réfère toute vente, la pratique locale pourrait être codifiée, reconnue par une instance de concertation : une base serait ainsi donnée en cas de recours au contentieux. Ce pourrait être un prolongement de la démarche actuelle de certification forestière.

Il faudrait favoriser la reconnaissance individuelle de la qualité du travail effectué, car les entreprises de travaux forestiers sont responsables, en fait, de l'avenir de la forêt. Elles pourraient relever du choix du propriétaire. Non seulement parce qu'elles sont labellisées par la certification forestière ou signataires d'une charte, appréciation chaque fois *a minima* (ce qui est déjà un grand progrès), mais parce qu'elles ont acquis une vraie réputation ; réputation qui pourrait convaincre et pousser les hésitants à l'acte (de vente).

Baisser le prix de la tranquillité, c'est ainsi restaurer la confiance : confiance en lui du propriétaire, confiance aussi dans le ou les partenaires auxquels il devra faire appel (Boudinot, 2001). Un **plan de développement de massif** peut organiser la concertation entre vendeurs novices, par l'animation des propriétaires : ces échanges permettent de mieux connaître les pratiques locales des acheteurs, de décrypter la formation des prix, d'identifier les intervenants sérieux. Cette mutualisation de la connaissance, cette compétence partagée lève les réticences et assure la mise en "gestion soutenue" de parcelles jusqu'alors négligées.

\*  
\*\*

La vulgarisation forestière, sous ses différentes formes, pourrait mieux dépendre de la responsabilité de collectifs de personnes physiques directement intéressées à sa réussite et à son efficacité. Les Centres régionaux de la Propriété forestière pourraient avoir atteint leur objectif initial, car ils ont réussi, avec les plans de gestion, la **mise en mouvement** des forêts réellement représentées dans leurs conseils. Il reste à mieux mobiliser le bois des propriétés de plus petite taille, où pourrait dormir la ressource supplémentaire qui nous occupe.

Car c'est bien la mise en place d'une gestion soutenue qui est à rechercher sur l'ensemble des parcelles forestières pour réduire l'écart entre la production forestière et la récolte de bois : les massifs forestiers pourraient mieux satisfaire les besoins de la demande nationale.

Comme l'élasticité de l'offre du bois par rapport au prix est faible, elle risque fort de rester insuffisante, y compris avec une envolée du cours du pétrole, pour que la récolte dans les forêts françaises, surtout privées, atteigne le niveau de leur potentiel.

Mais cette élasticité est appréciée toutes choses étant égales par ailleurs. Ces quelques regards portés sur le jeu des acteurs, sur les stratégies auxquelles leur situation les contraint indiquent que le système de relations dans lequel ils sont engagés pourrait évoluer et que leurs comportements traduisent partiellement des réponses à la particularité d'un contexte réglementaire : qu'il relève du droit du travail en agriculture, de l'organisation au sein de la filière, de la fiscalité ou parafiscalité. Celui-ci pourrait accompagner les changements techniques et l'évolution dans les usages du bois déjà constatés ou pressentis. Une gestion soutenue des forêts pourrait être davantage privilégiée par des mesures en adéquation avec les motivations collectives des partenaires. Au moment où il apparaît de plus en plus clairement que les besoins en bois vont s'accroître pour de nombreux usages (que ce soit en bois d'œuvre, pour l'industrie ou pour l'énergie), l'évolution en cours dans la mobilisation du bois peut être orientée pour encourager l'émergence de nouveaux métiers, de nouvelles pratiques, d'une organisation mieux concertée. Le temps de la récolte est venu, cherchons donc à lever les obstacles à une bonne gestion, pour que nos forêts vivent.

Yves POSS

IGGREF

AgroParisTech - ENGREF

UMR Métafort

24, avenue des Landais

BP 90054

F-63171 AUBIÈRE CEDEX 9

(poss@engref.fr)

## BIBLIOGRAPHIE

- AFOCEL. — Synergie et concurrence entre utilisation énergétique du bois et autres usages : état des lieux, évolution et proposition d'amélioration, présentation de quelques-uns des points étudiés. — Paris : Ecofor, 2006.
- BOUDINOT (P.), BRÉDIF (H.). — Quelles forêts pour demain ? Éléments de stratégie pour une approche rénovée du développement durable. — Paris : L'Harmattan, 2001.
- CHABE-FERRET (S.), LEVESQUE (C.), GINISTY (C.). — Biomasse forestière disponible pour de nouveaux débouchés énergétiques et industriels, rapport final de synthèse, partie 3 : partie économique. — Cemagref, 2007.
- CHALAYER (M.). — L'Avenir de la scierie française. — Paris : L'Harmattan, 2007.
- CROZIER (M.), FRIEDBERG (E.). — L'Acteur et le système. — Paris : Éditions du Seuil, 1977.
- DESPRÈS (C.). — Une approche néo-institutionnelle de la fourniture de services environnementaux : le cas du service d'épandage agricole des boues d'épuration et ses formes d'organisation territoriale. — Dijon : Université de Bourgogne, 2006 (Thèse).
- DUBOS (R.). — Courtisons la terre. — Paris : Stock, 1980.
- DIDLOT (F.). — Forêt et propriétaire forestier : entre ressource potentielle et renouvellement : l'exemple du Limousin. — Université de Limoges, 2003 (Thèse).
- FARÈS (M.), SAUSSIER (S.). — Théorie des coûts de transaction *versus* théorie des contrats incomplets : quelles divergences ? — *Revue française d'économie*, 2002 [[http://www.atom.univ-paris1/documents/papierRFE\\_Fares\\_Saussier.pdf](http://www.atom.univ-paris1/documents/papierRFE_Fares_Saussier.pdf)]

INVENTAIRE FORESTIER NATIONAL. — Les résultats des campagnes d'inventaire 2005 et 2006. — Nogent-sur-Vernisson : Inventaire forestier national, 2007.

LÉONARD (J.-P.). — Forêt vivante ou désert boisé ? La forêt française à la croisée des chemins. — Paris : L'Harmattan, 2003. — 311 p.

LÉVÊQUE (F.), PÉGURET (A.). — Forêts et industries du bois, structures et performances. — Paris : Economica, 1988. — 516 p.

PRÉVOT (H.). — L'Économie de la forêt : mieux exploiter un patrimoine. — Aix-en-Provence : Edisud, 1993. — 211 p.

#### **Sites internet**

Inventaire forestier national [<http://www.ifn.fr>]

Programme forestier national [<http://www.agriculture.gouv.fr>]

Stratégie nationale pour la biodiversité : plan d'action forêt [<http://www.agriculture.gouv.fr>]