



ECOBIOM

Une approche socio-économique et environnementale de l'offre de biomasse ligno-cellulosique Projet ANR-05-PNRB-BIOE-18

Volet 2

Condition d'une mobilisation accrue de la ressource forestière

Livrable n°13-1

L'offre de bois en forêt privée : résultats de l'enquête

Date : Juin 2008

Coordination du projet : Elisabeth Le Net – FCBA

Responsable volet 2 : Elisabeth Le Net – FCBA

Rédacteur :

FCBA : Alain Bouvet

Diffusion externe

1. Echantillonnage

L'enquête a porté sur 3 régions administratives : Champagne-Ardenne (région test du volet 1 d'ECOBION), Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes. Ces deux dernières régions ont été choisies pour compléter le tableau de la forêt privée en France (zones de montagnes, morcellement plus ou moins importants, répartition différente agriculture/forêt, etc.).

Au sein de chaque région, l'échantillon des propriétaires à qui le questionnaire a été envoyé a été constitué à partir des fichiers du CRPF (Centre Régional de la Propriété Forestière).

Sachant que la taille de la propriété est un élément important dans le comportement de propriétaire forestier, il a été réalisé un échantillonnage stratifié par taille de propriété pour s'assurer que tous les types de propriétés sont représentés dans l'échantillon.

La stratification régionale ne sert qu'à s'assurer d'une bonne répartition géographique de l'échantillon. Il ne sera pas fait d'analyse régionale. Tous les résultats seront présentés au niveau national.

Tableau 1 : Stratification adoptée et nombre de propriétaires échantillonnés par strate et par région

Strate	Nombre de propriétaires
Moins de 4 ha	350
De 4 à 10 ha	350
De 10 à 25 ha	350
Plus de 25 ha sans Plan Simple de Gestion (PSG)	200
Plus de 25 ha avec PSG	100
Total pour une région	1 350

En tout, 4 050 questionnaires ont été envoyés. L'UCFF s'est chargée de l'impression et des routages des questionnaires, ainsi que de la saisie des réponses.

Le questionnaire comporte une trentaine de questions réparties en 5 groupes :

- 1 – Description de la propriété
- 2 – Interventions passées
- 3 – Interventions à venir
- 4 – Plaquettes forestières
- 5 – Informations complémentaires

2. Retours

Sur les 4 050 questionnaires envoyés :

- 503 (12,4 %) sont revenus avec la mention NPAI (N'habite Plus à l'Adresse Indiquée),
- 399 ont été retournés remplis par le propriétaire.

On a donc un **taux de réponse de 9,9 %** (11,2 % si on le calcule sur les questionnaires distribués donc en enlevant les NPAI), ce qui est un taux de réponse classique dans ce genre d'enquête. Néanmoins, le nombre de questionnaires retournés est faible et de plus l'échantillon des répondants n'est probablement pas représentatif de la structure par taille des propriétés forestières privées (certaines catégories ont certainement des taux de réponses plus importants que d'autres).

3. Réponses aux parties 1 et 5 du questionnaire : descriptif de la propriété et du propriétaire

3.1 Taille de la propriété

Question 1 : Surface totale de la propriété.

Question 2 : Si la propriété est morcelée, quelle est la taille de la parcelle la plus importante ?

Tableau 2 : Nombre de questionnaires envoyés et nombre de réponses par taille de propriétés

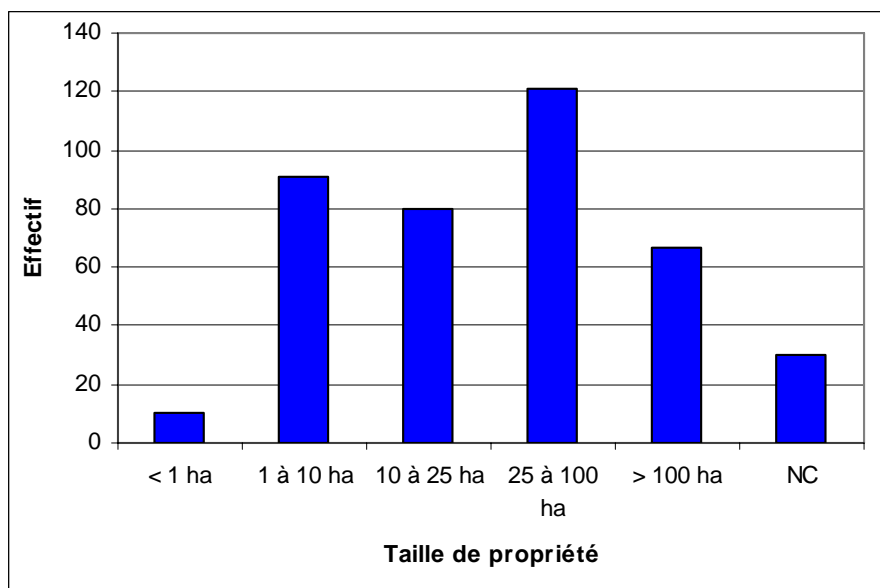
	Nb. de questionnaires envoyés	Nb. de réponses	% réponse
Moins de 4 ha	1 050	48	5 %
De 4 à 10 ha	1 050	53	5 %
De 10 à 25 ha	1 050	80	8 %
Plus de 25 ha	900	188	21 %
Non Communiqué		30	
Total	4 050	399	

Comme on pouvait s'y attendre, les « gros propriétaires » ont plus répondu. On peut supposer qu'ils sont plus impliqués dans la gestion de leur forêt, plus intéressés par le sujet et donc plus enclin à répondre à ce genre d'enquête.

Quelles conséquences pour la représentativité de notre échantillon ?

Si on compare les tailles des propriétés de cette enquête à celles de l'enquête Agreste « structure de la propriété forestière privée en 1999 » qui portait sur près de 7 000 propriétaires répartis sur toute la France avec une stratification départementale, on constate qu'effectivement les petites propriétés sont largement sous-représentées :

Graph 1 : Surfaces des propriétés des répondants dans l'enquête ECOBIOM 2007



NC = Non communiqué (personnes ayant renvoyé le questionnaire sans avoir répondu à cette question)

Tableau 3 : Comparaison enquête ECOBIOM 2007 – enquête Agreste 1999(moyenne des 3 régions étudiées dans notre enquête) : répartition des propriétés par taille

	ECOBIOM 2007	Agreste 1999
< 1 ha	2,7 %	
1 à 10 ha	24,6 %	87,0 %
10 à 25 ha	21,7 %	9,0 %
25 à 100 ha	32,8 %	3,7 %
> 100 ha	18,2 %	0,3 %

INTERPRETATION DES RESULTATS :

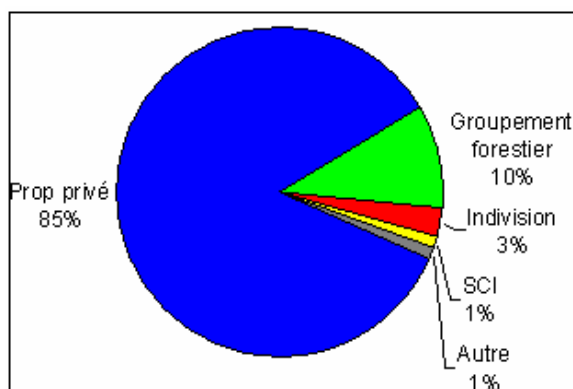
- Dans l'analyse présentée dans ce livrable, du fait de la structuration des réponses reçues, les **grosses propriétés sont largement sur-représentées** et les petites sous-représentées.
- Selon l'enquête Agreste, 87 % des propriétés font moins de 10 ha alors qu'elles ne représentent que 27 % des propriétaires ayant répondu à notre enquête.
- Les résultats de la présente enquête n'ont donc pas prétention d'être le reflet exact de la forêt française et des propriétaires forestiers. Ils donnent simplement **quelques indications sur le comportement** des propriétaires sans doute les plus impliqués dans la gestion de leur forêt.
- Ci-après, nous parlerons des "propriétaires", cette terminologie devant être toujours mise en perspective avec la limite de l'exercice liée aux réponses.

3.2 Informations sur le propriétaire

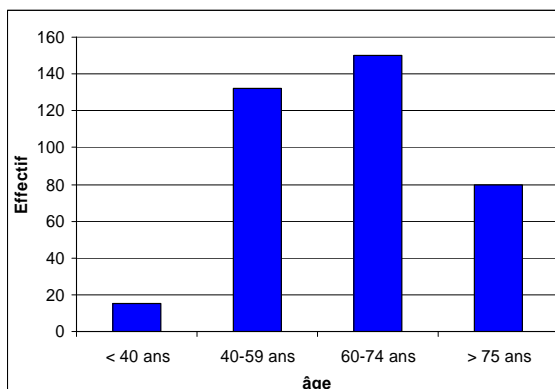
En fin de questionnaire, quelques questions portaient sur le propriétaire :

- Type : propriétaire privé ou personne morale,
- Age : 4 classes d'âge proposées,
- Catégorie Socio-Professionnelle,
- Localisation géographique du domicile et de la forêt : même commune, même département, même région ou régions différentes,
- Mode d'obtention de la forêt : Achat, héritage ou autre.

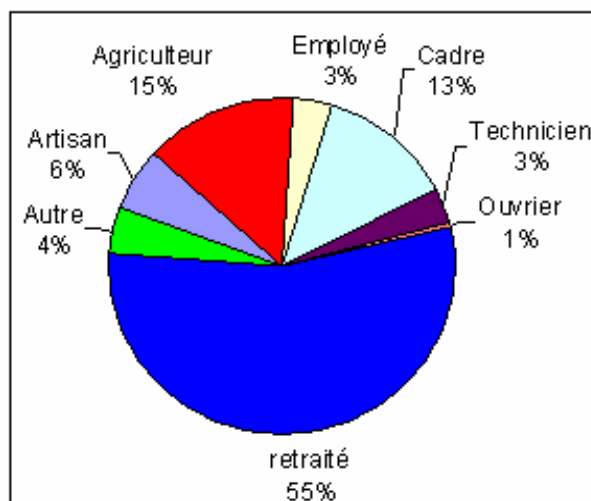
Graphe 2 : Type (385 réponses exploitables)



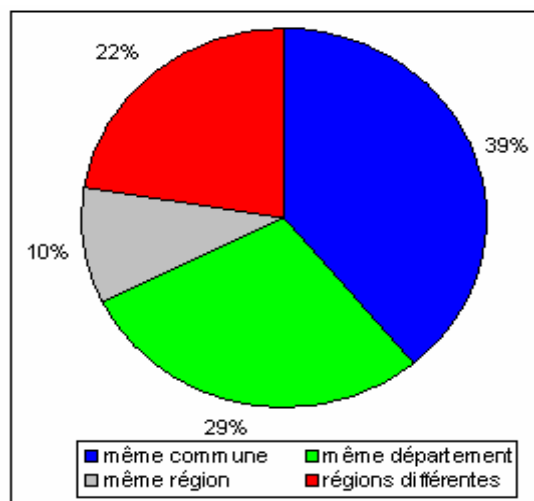
Graphe 3 : Age du propriétaire (377 réponses)



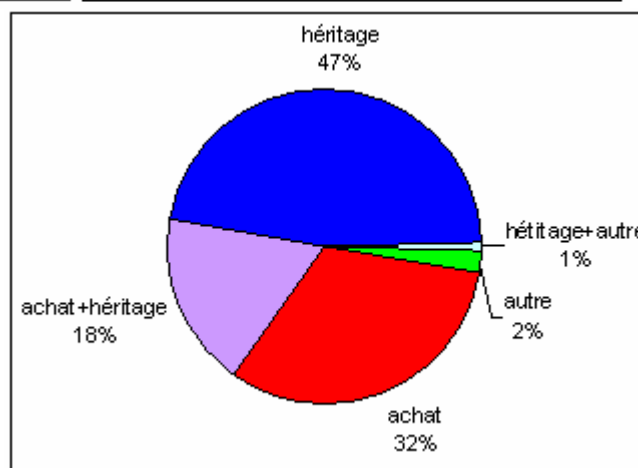
Graph 4 : Catégorie Socio-Professionnelle (378 réponses)



Graph 5 : Localisation de la propriété (384 réponses)



Graph 6 : Mode d'acquisition



RESULTATS :

- Les propriétaires sont plutôt **âgés** : 60 % d'entre eux ont plus de 60 ans, 55 % sont retraités. Ils sont en général géographiquement proches de leur forêt : 68 % d'entre eux habitent dans le département où est située leur propriété.
- La grande majorité d'entre eux (66 %) ont **hérité** tout ou partie de leur propriété.

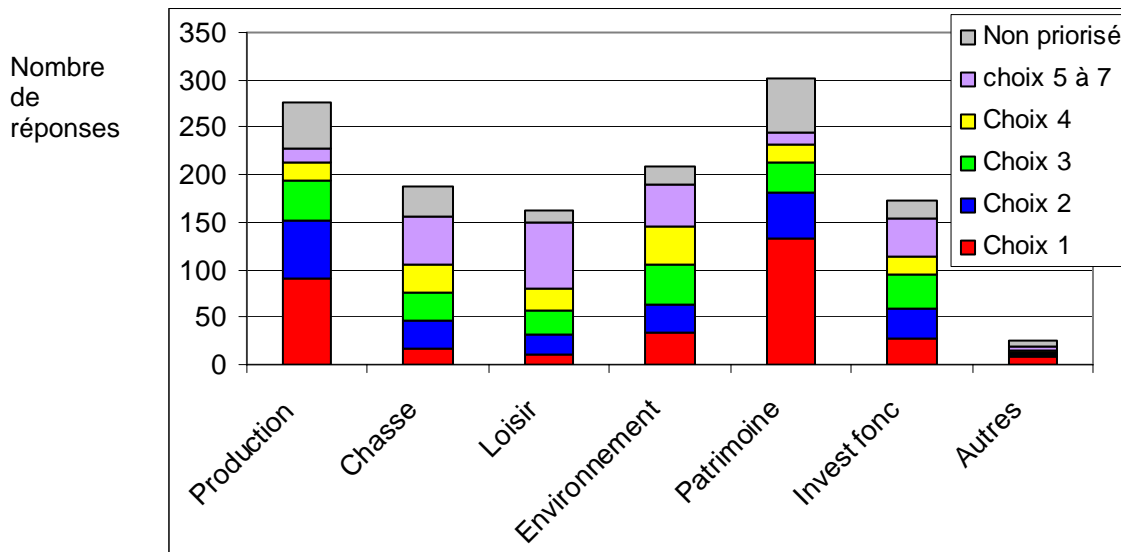
3.3 Description de la propriété

Représentation de la forêt

On demandait (question Q3) ce que représente la forêt pour le propriétaires avec plusieurs réponses possibles à prioriser (1 pour la proposition la plus importante à 6 pour la moins importante). Les propositions étaient les suivantes :

- La production de bois
- Un espace de chasse
- Un espace de loisirs
- Une richesse environnementale
- Un patrimoine familial à conserver
- Un investissement foncier
- Autres (préciser)

Graphe 7 : Synthèse (382 réponses) de la représentation de la forêt



RESULTATS :

Pour beaucoup de propriétaires, leur forêt est **avant tout un patrimoine familial à conserver** : plus d'un tiers des propriétaires ont cité cette proposition en priorité 1. Mais la production de bois est aussi un objectif : cité par 25% des propriétaires en priorité 1.

Gestion de la propriété

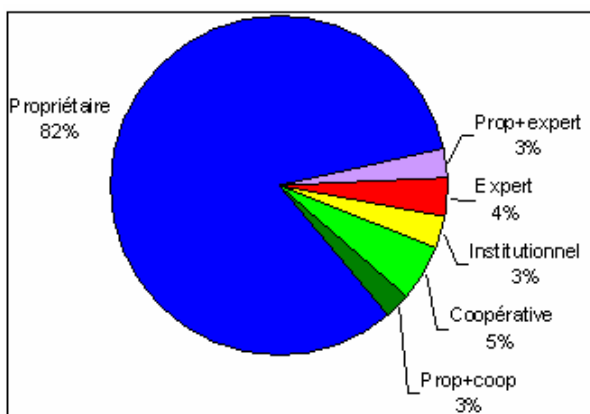
Question Q4 : Qui gère votre forêt

Question Q5 : Disposez-vous d'un PSG (Plan Simple de Gestion)

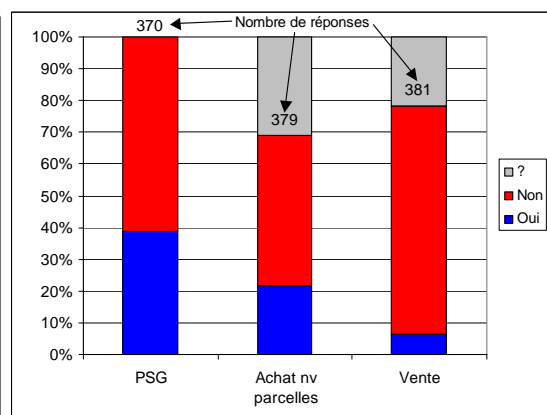
Question Q6 : Dans le futur , envisagez-vous d'acheter de nouvelles parcelles

Question Q7 : Dans le futur , envisagez-vous de vendre votre forêt

Graphe 8 : Gestionnaire de la propriété (380 réponses)



Graphe 9 : PSG, achat ou vente



RESULTATS :

- Ce sont les **propriétaires eux-mêmes** qui en grande majorité **gèrent** leur forêt.
- La moitié des propriétaires n'envisage pas d'achat de nouvelles parcelles et plus de 70% ne veulent pas vendre leur forêt. On retrouve là l'aspect patrimonial de la propriété.

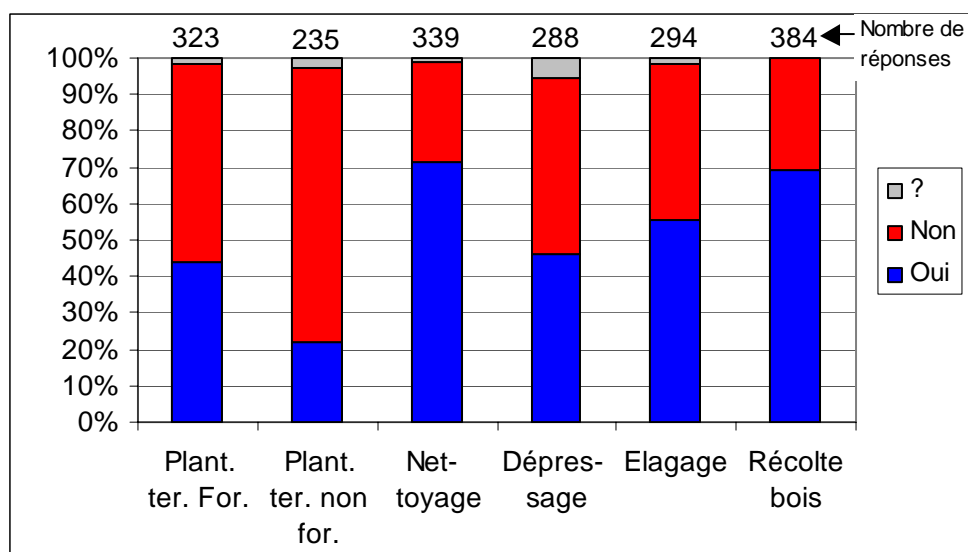
4. Interventions passées

4.1 Type d'intervention

Il a été demandé (questions Q8 et Q9) pour différents types d'interventions si elles avaient été pratiquées lors des 10 dernières années. Les interventions listées sont les suivantes :

- Plantation sur terrain forestier
- Plantation sur terrain non forestier
- Nettoyage / débroussaillage
- Dépressage
- Elagage
- Vente ou récolte de bois
- Autres

Graph 10 : Les interventions dans les forêts (nombre de réponses)



RESULTATS :

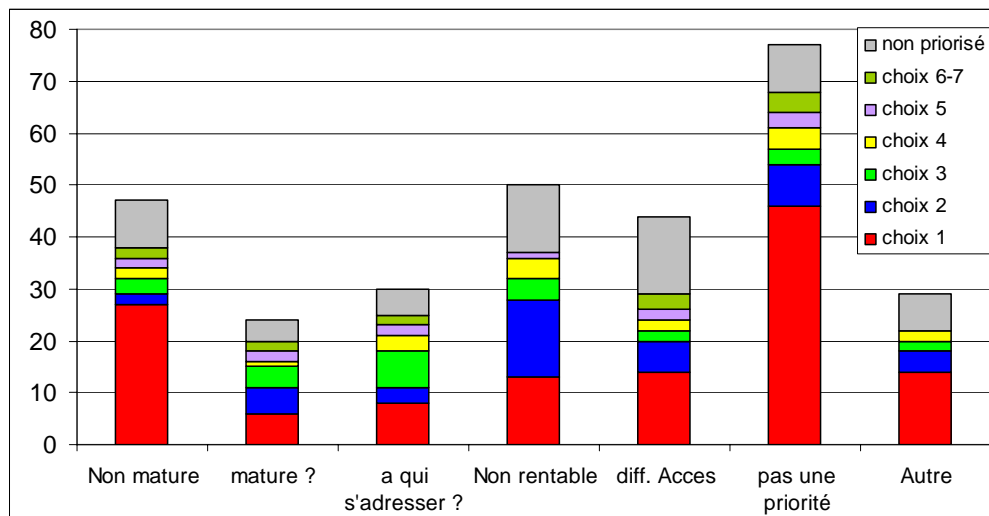
- Les interventions les plus fréquemment réalisées sont la **récolte** de bois et le **nettoyage/débroussaillage**, ce qui correspond aux 2 vocations de la forêt principalement citées par les propriétaires : la production de bois et un patrimoine à conserver et entretenir.
- Parmi les autres interventions citées, 13 propriétaires ont mentionné l'aménagement de pistes ou de fossés.

4.2 Raisons de la non-vente de bois

Pour les propriétaires n'ayant pas vendu de bois, il était demandé les raisons avec diverses propositions à classer de 1 pour la plus importante à 7 pour la moins importante. Les propositions étaient les suivantes :

- Je n'avais pas de peuplements à maturité
- Je ne sais pas si j'avais des peuplements à maturité
- Je ne savais pas à qui m'adresser
- Je pense que ça n'aurait pas été rentable
- Les parcelles sont difficilement accessibles
- La vente de bois n'est pas une priorité pour dans la gestion de ma forêt
- Autre raison

Graphe 11 : Raisons de la non-vente de bois (157 réponses)



Autres raisons invoquées (catégorie "autre" du graphique) :

- Récolte pour consommation personnelle : bois de chauffage (10 réponses)
- Parcelle détruite par la tempête de 1999 (4 réponses)
- Conservatisme : conserver la forêt en l'état (3 réponses)
- Méconnaissance, manque d'implication (2 réponses)
- Prix des bois trop faible (2 réponses)

RESULTATS :

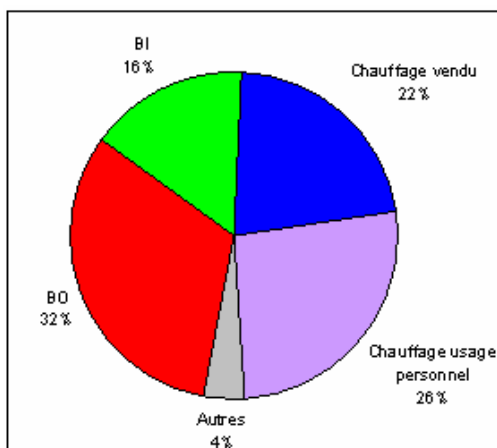
- La principale raison invoquée est que la **vente de bois n'est pas une priorité**. Pour beaucoup, la forêt est un **patrimoine à entretenir, pas une source de revenus**.
- Certains propriétaires donnent tout de même des raisons plus « comptables » : non maturité des peuplements, non rentabilité de l'opération ou difficulté d'accès.
- Le niveau trop faible des prix du bois n'est retrouvé que deux fois, ce qui va dans le sens de l'inélasticité de l'offre de bois que l'on met souvent en avant. Toutefois, les réponses liées à la non-rentabilité des ventes (question suivante) tempère cette analyse.

4.3 Détail de la récolte

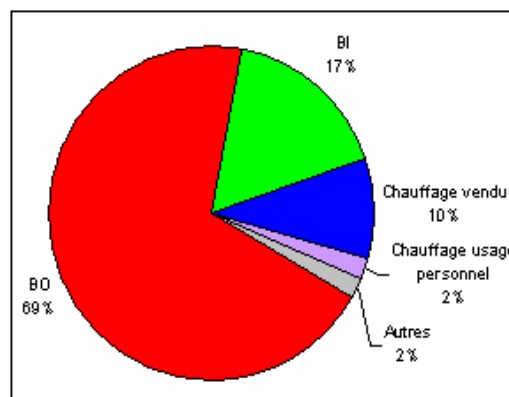
Sur les 266 propriétaires ayant déclaré avoir vendu du bois ces 10 dernières années, seulement 193 ont donné les quantités vendues et le détail par types de produits.

Graphe 12 : Détail de la récolte par types de produits. BO=Bois d'œuvre, BI=Bois d'Industrie.

Part des occurrences (une ou plusieurs réponses)



Volume



RESULTATS :

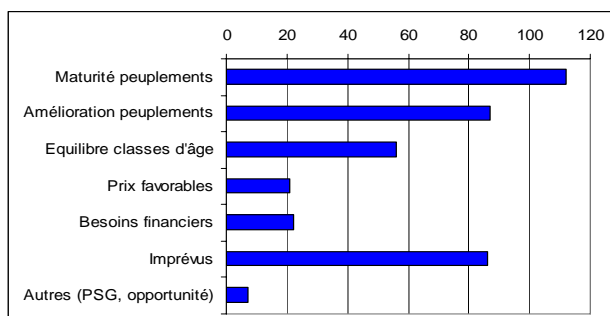
- 27 % des propriétaires ayant vendu du bois n'ont pas donné de détail sur la récolte. Il faut y voir soit une **méconnaissance**, soit une **réticence** à divulguer de telles informations.
- Sur les 193 réponses valides, 47 (24%) déclarent n'avoir récolté que du **bois de chauffage** ces 10 dernières années.

4.4 Détails sur la vente

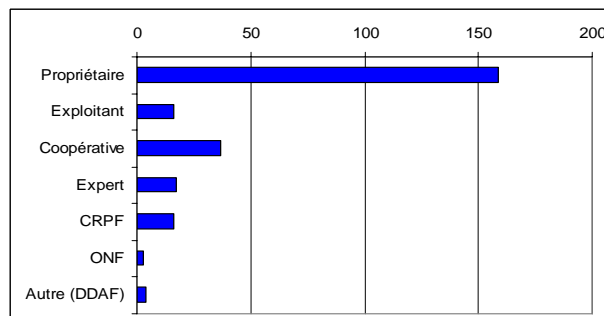
Des questions à choix multiples (Q13 à Q16) ont été posées sur les ventes :

- Motifs
- Initiative de la vente
- Acheteur
- Mode de vente.

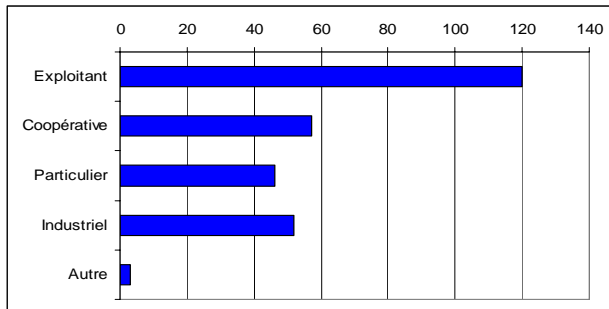
Graphe 13 : Motivation de la vente (204 réponses)



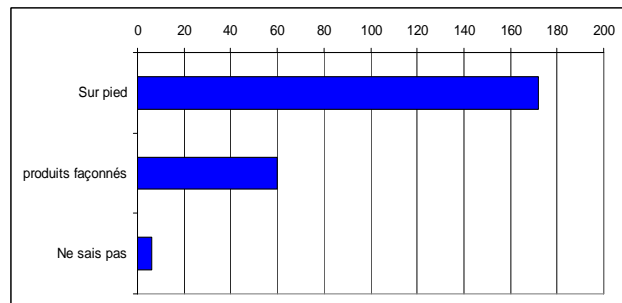
Graphe 14 : Initiateur de la vente (215 réponses)



Graphe 15 : Acheteur (212 réponses)



Graphe 16 : Mode de vente (213 réponses)



RESULTATS :

Les principales motivations pour mettre en vente sont d'**ordre sylvicole** (maturité, amélioration de peuplement). 40 % des vendeurs ont mentionné des **imprévus** (dont les tempêtes de 1999), mais pour moins de 10 %, c'était l'unique raison de la mise en vente.

4.5 Satisfaction la vente

Il était demandé (Q17) si globalement le propriétaire était satisfait de cette opération de vente et si non, quelles étaient les principales raisons d'insatisfaction (Q18 : choix multiples avec hiérarchisation des réponses).

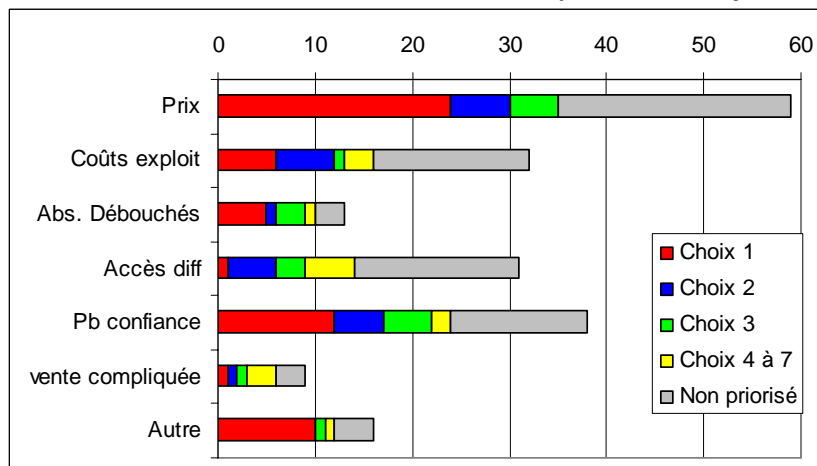
Sur les 205 propriétaires ayant répondu à la question 17 :

- 147 ont répondu oui (71,7 %)
 - 51 ont répondu non (24,9 %)
 - 7 ont répondu oui et non (3,4 %)
- 93 ont donné des motifs d'insatisfactions.

La liste des motifs d'insatisfaction proposés était la suivante :

- Prix de vente trop faible
- Coûts d'exploitation trop élevés
- Absence de débouchés
- Accès difficile aux parcelles
- Difficultés à trouver un acheteur ou un interlocuteur de confiance
- Mode de vente compliqué
- Autres

Graphe 17 : Raisons d'insatisfaction lors de la vente de bois (nombre de réponses)



Parmi les autres raisons, sont citées :

- Dégâts au sol et/ou aux arbres (5 fois)
- Bois laissé sur coupe (2 fois)
- Problème avec les intermédiaires (4 fois)

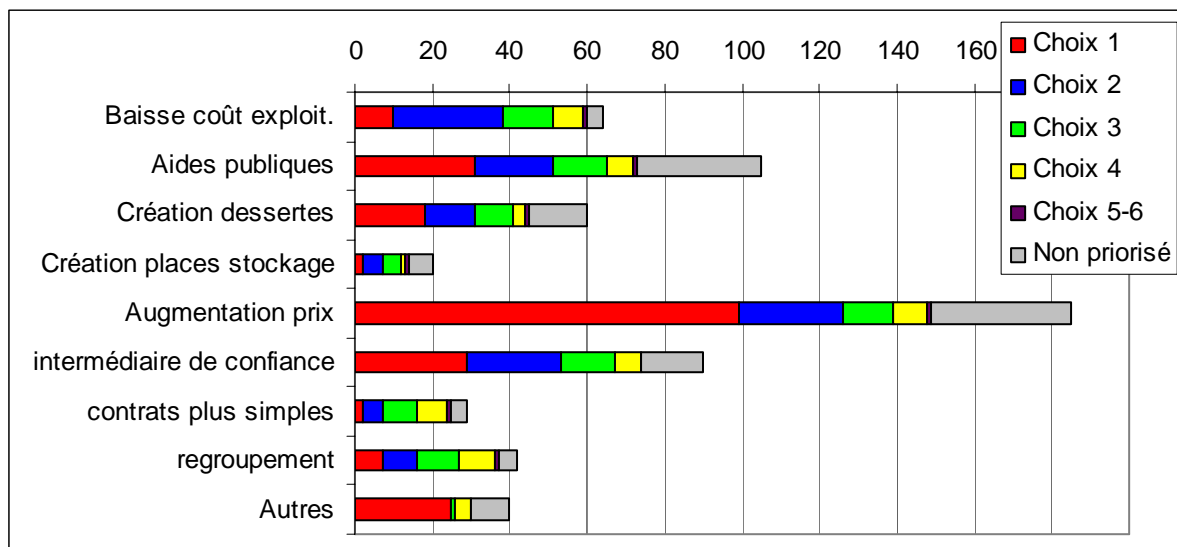
RESULTATS :

- Les propriétaires sont **globalement satisfaits** des conditions dans laquelle s’est déroulée la vente. Parmi les **motifs d’insatisfaction**, outre les problèmes de prix (**prix de vente trop faibles et coûts d’exploitation trop élevés**), classiques dans toute transaction commerciale, on note que les propriétaires rencontrent des difficultés avec le circuit commercial (difficulté à trouver des intermédiaires de confiance). Le manque de **qualité des travaux** réalisés est également évoqué.
- Contrairement à ce qu’on avait pu indiquer dans la partie "raison de la non-vente", on voit que les propriétaires sont sensibles aux prix. Toutefois, leurs motivations étant plus liées aux arguments sylvicoles et aux ajustements aux imprévus, on peut imaginer que cette expérience de vente souvent ponctuelle et rare, s’inscrit aussi dans un contexte général, une « certaine réputation » de la vente de bois.

5. Interventions à venir

La question 19 est un peu le pendant à la question 18 : Qu’est-ce qui pourrait vous inciter à mettre en vente dans les années à venir avec différentes propositions à hiérarchiser (275 réponses).

Graphe 18 : Motifs pour mettre en vente (nombre de réponses)



RESULTATS :

- Pour que les propriétaires soient incités à vendre leur bois, on retrouve en premier lieu les **préoccupations financières** (augmentation des prix de vente, baisse des coûts d’exploitation, aides publiques pour financer certaines opérations non rentables comme le dépressage).
- La deuxième motivation serait une **simplification du circuit commercial** (intermédiaire de confiance, contrats plus simples, regroupement avec d’autres propriétaires pour mettre en vente de gros volumes).

Les autres incitations citées sont :

- Nécessités sylvicoles (15 réponses)
- Assurance qu'il n'y ait pas de dégâts sur la parcelle (8 réponses)
- Suivi du Plan Simple de gestion (6 réponses)
- Besoin financier (3 réponses)

Trois personnes ont répondu qu'elles ne souhaitent pas vendre de bois (volonté de garder la forêt en l'état).

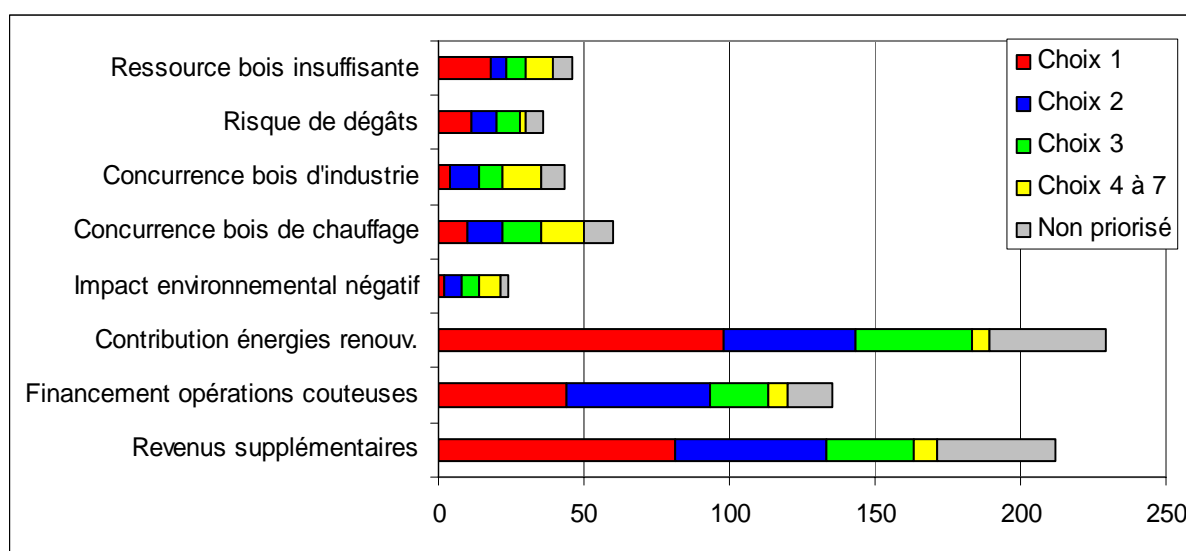
6. Les plaquettes forestières

6.1 Connaissance et perception

Après une présentation rapide des plaquettes forestières, il était demandé si le propriétaire avait déjà entendu parler de ce produit (réponse oui ou non) et quelle perception il avait des plaquettes forestières (différentes propositions à hiérarchiser).

Sur 369 répondants, 285 avaient déjà entendu parler des plaquettes forestières (77 %).

Graph 19 : Perception des plaquettes forestières (320 réponses)



RESULTATS :

- La majorité des propriétaires ont déjà entendu parlé des plaquettes forestières.
- Dans leur très grande majorité, ils sont **favorables à l'apparition de ce nouveau débouché** (source de revenus supplémentaires et image écologique positive).

6.2 Disposition à commercialiser dans le cadre de travaux

306 réponses à la question 22 : Dans le cadre de travaux (dépressage, élagage, ...), quelle serait la condition minimale pour que vous acceptiez de commercialiser des plaquettes :

- Cela finance une partie des travaux : 57 réponses (18 %)
- Cela rembourse entièrement le coût des travaux : 88 réponses (29 %)
- Je réalise un bénéfice minimum de : : 79 réponses (26 %)
- Je ne suis pas disposé à commercialiser des plaquettes : 82 réponses (27 %)

RESULTATS :

Les propriétaires sont majoritairement (83 %) **disposés** à commercialiser des plaquettes forestières lors de travaux.

6.3 Disposition à commercialiser dans le cadre de coupes

189 réponses à la question 23 : Dans le cadre d'une coupe, quelle serait la condition minimale pour que vous acceptiez de commercialiser des plaquettes :

- Pour les produits qui étaient laissés au sol jusqu'à aujourd'hui, leur vente doit me rapporter au minimum €/ ha,
- Pour les bois que je valorise actuellement sous d'autres formes, ce nouvel usage doit me rapporter au moins % de plus que la valorisation actuelle
- Je ne suis pas disposé à commercialiser des plaquettes forestières

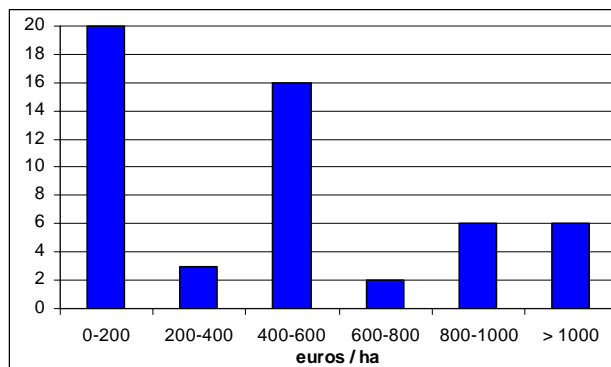
- 15 % des propriétaires sont prêts à commercialiser des plaquettes aussi bien sur les produits non valorisés actuellement que sur les produits déjà valorisés
- 13 % uniquement pour les produits non valorisés actuellement
- 22 % uniquement sur les produits déjà valorisés
- 50 % ne sont pas disposés à commercialiser des plaquettes

RESULTATS :

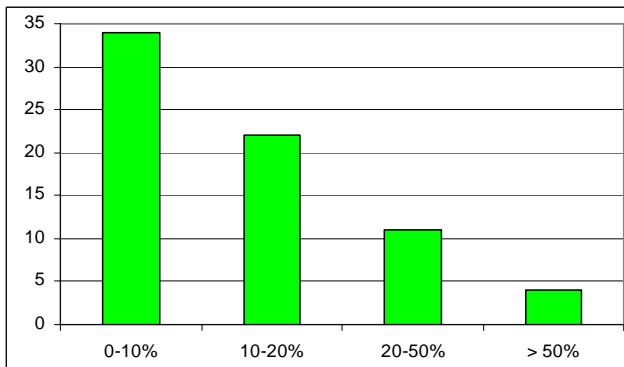
- Les propriétaires semblent beaucoup **moins disposés à vendre des plaquettes forestières lors de coupes que lors de travaux** : 50 % se déclarent non disposés à le faire.
- Ces résultats peuvent paraître incohérents avec la perception plutôt positive qu'ont les propriétaires des plaquettes forestières. Ceci est peut-être dû au fait qu'il est **difficile de chiffrer les gains attendus** que ce soit en euros ou en pourcentage et que par facilité, pour répondre à la question, beaucoup ont préféré mettre non plutôt que d'essayer de mettre une estimation chiffrée.

6.4 Gain minimal supplémentaire attendu

Graphe 20 : Produits non valorisés actuellement (53 réponses)



Graphe 21 : Produits actuellement valorisés (71 réponses)



RESULTATS :

Il y a certainement trop **peu de réponses** pour que cela soit exploitable, mais néanmoins il semblerait que les propriétaires disposés à commercialiser des plaquettes forestières soient prêts à le faire même si le **gain supplémentaire est minime** :

- 38 % se déclarent prêts à vendre des plaquettes forestières à partir de produits non commercialisés actuellement, même si le revenu par hectare est inférieur à 200 euros.
- 48 % sont prêts à remplacer les produits actuels (bois d'industrie, bois de feu, ...) par des plaquettes forestières même si le gain supplémentaire est inférieur à 10 %.

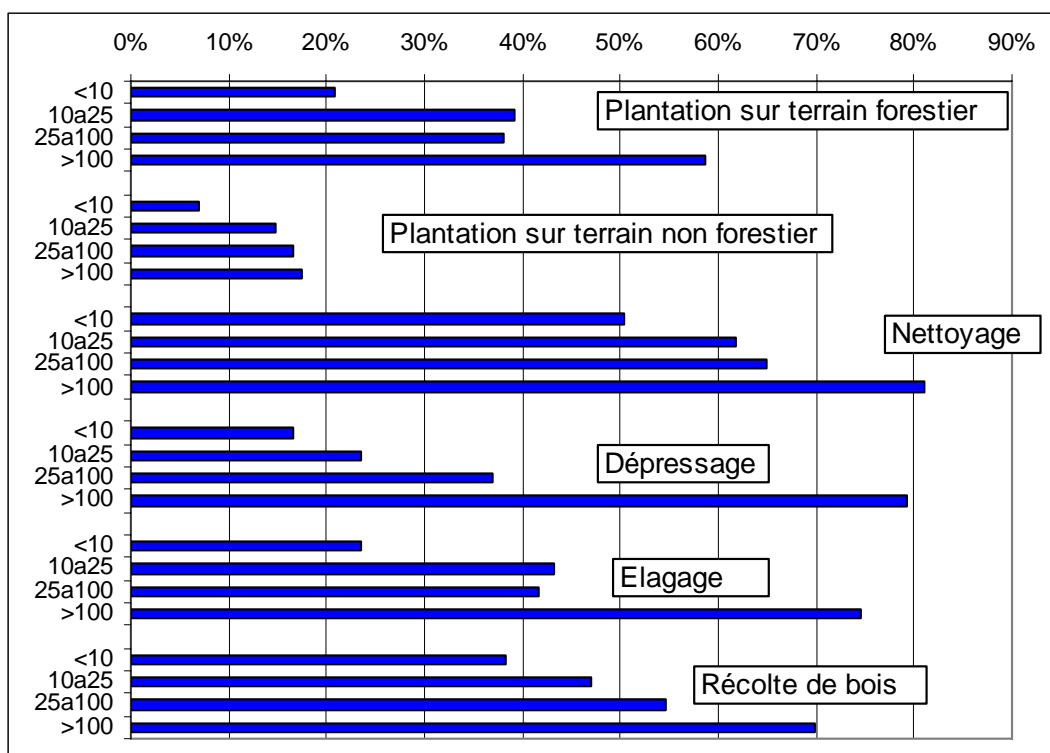
7. Analyses multi-variables

Dans les analyses précédentes, chaque question a été traitée individuellement. Il est intéressant d'analyser simultanément plusieurs questions pour étudier le lien entre les différentes réponses. Pour cette analyse multi-variables, une ACM (Analyse en Composantes Multiples) a été réalisée, ce qui permet de visualiser sur un seul graphique les liens existants entre plusieurs variables.

7.1 Descriptif propriétés et propriétaires

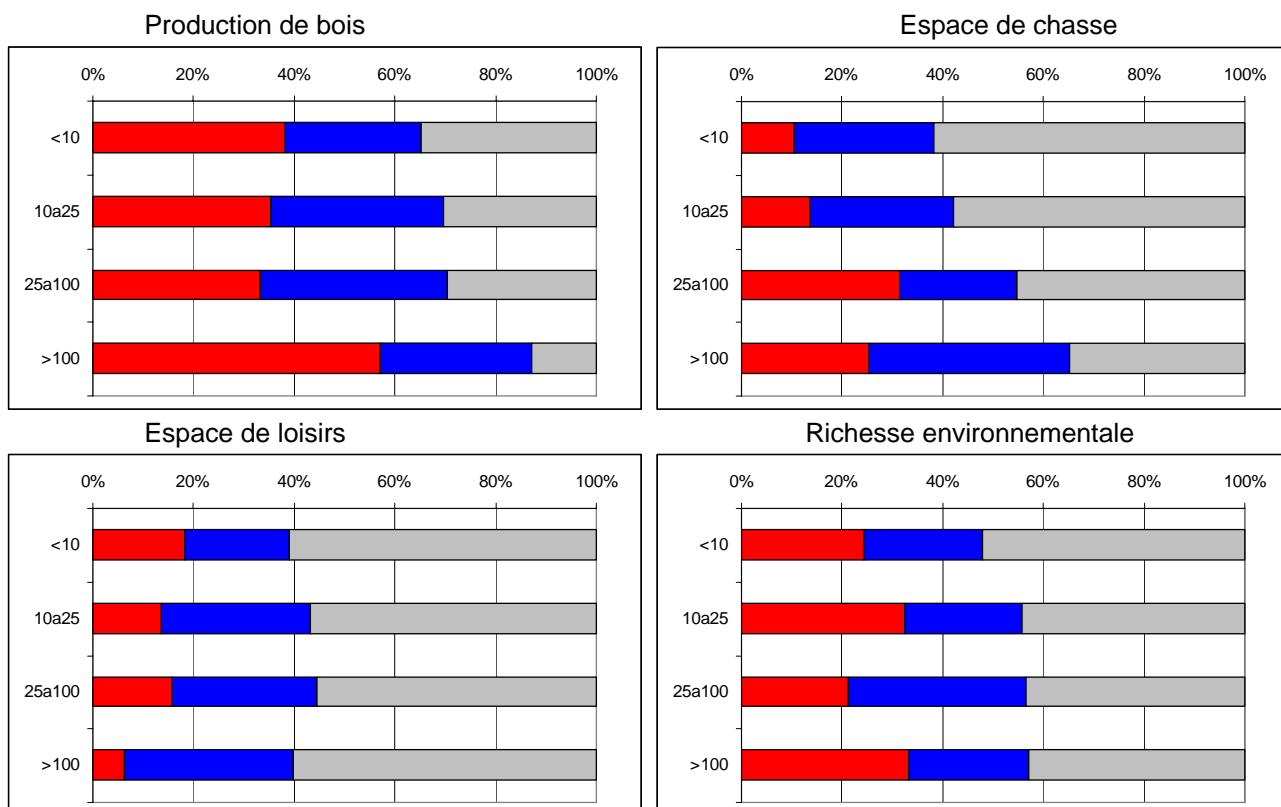
La première ACM a été réalisée sur toutes les variables descriptives des propriétaires et des propriétés. La recodification de certaines variables a été nécessaire. Par exemple la question 3 à réponses multiples hiérarchisées a été recodée en autant de variables que de propositions de réponse. Chaque proposition de réponses prend la valeur 0 si elle n'est pas citée par le répondant, 1 si elle est citée en position 3 ou plus et 2 si elle est citée en position 1 ou 2.

Graphe 22 : Pourcentage de propriétaires ayant réalisé certains travaux selon la taille de la propriété

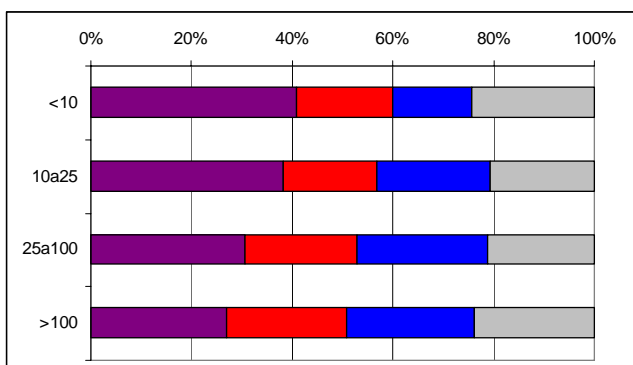


On visualise également l'effet de taille sur la perception que les propriétaires ont de leur forêt.

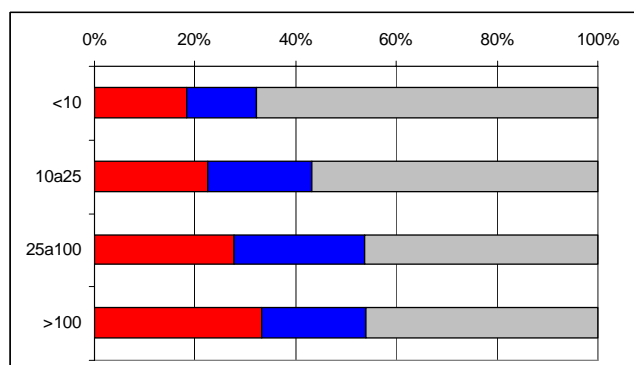
Graphe 23 : Importance des différentes fonctionnalités de la forêt (de rouge : très important à gris : non cité)



Patrimoine familial



Investissement foncier



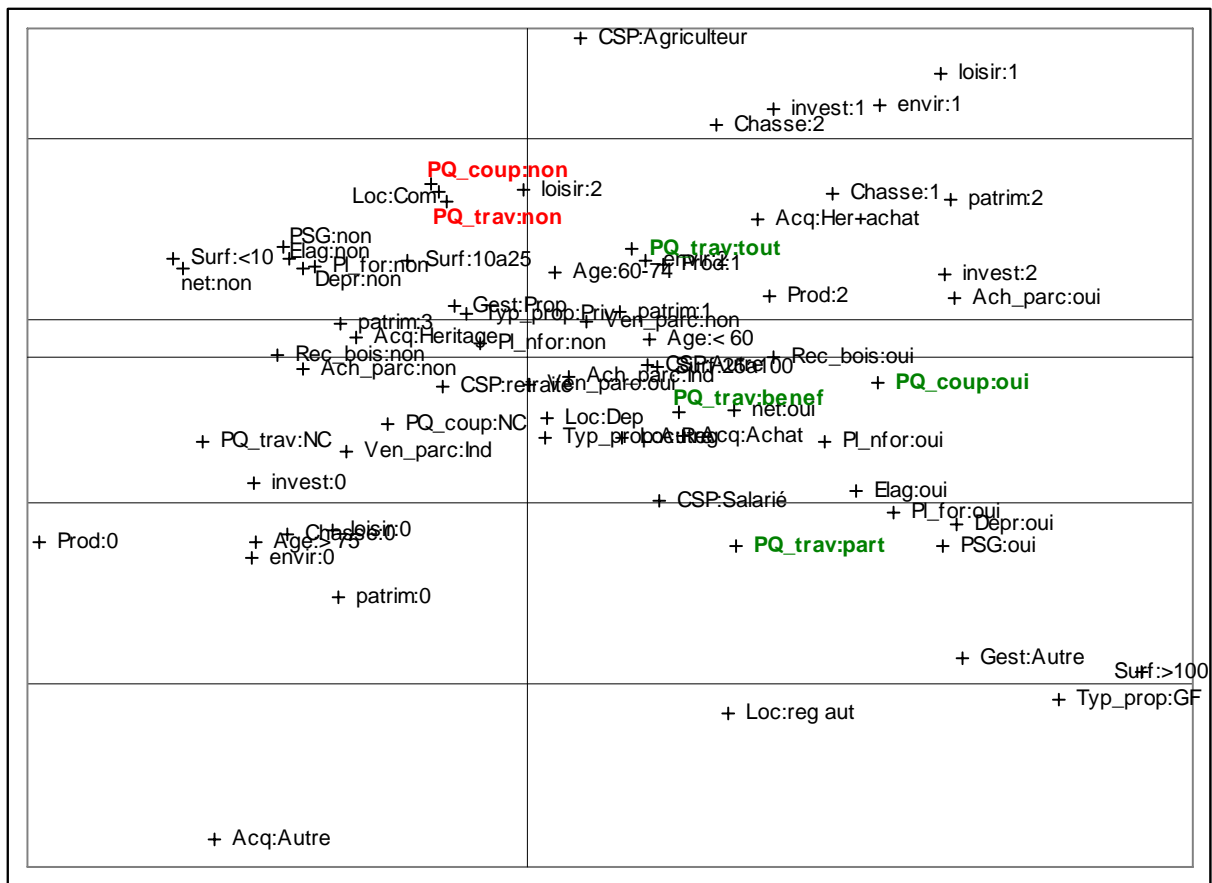
RESULTAT :

- Pour résumer, pour les grandes propriétés (**plus de 100 ha**), la forêt a en premier lieu **une vocation de production de bois** et est considérée comme un investissement foncier.
- Les propriétés de petites taille, sont avant tout un patrimoine familial.

7.2 Analyse de la non récolte de bois

Une deuxième ACM a été réalisée uniquement sur les propriétaires ayant déclaré ne pas avoir récolté de bois lors des 10 dernières années (question Q9) et ayant donné des raisons à cette non récolte de bois. Comme dans la première analyse, les variables descriptives des propriétés et des propriétaires ont été utilisées, auxquelles ont été ajoutés les raisons de la non récolte de bois. Pour mémoire, les raisons proposées dans le questionnaire étaient les suivantes :

- Je n'avais pas de peuplements à maturité
- Je ne sais pas si j'avais des peuplements à maturité
- Je ne savais pas à qui m'adresser
- Je pense que ça n'aurait pas été rentable
- Les parcelles sont difficilement accessibles
- La vente de bois n'est pas une priorité pour dans la gestion de ma forêt
- Autre raison



RESULTAT :

- Les propriétaires **les plus disposés à commercialiser des plaquettes forestières** sont ceux possédant les **plus grandes propriétés**, pour qui la forêt est avant tout un investissement et qui déjà réalisent beaucoup d'interventions sylvicoles.
- Les propriétaires les moins disposés à commercialiser des plaquettes forestières sont ceux possédant les plus petites propriétés et pour qui la forêt représente avant tout un patrimoine familial et un espace de loisirs et non une source de revenus.

8. Conclusions

Les résultats de cette enquête ne font essentiellement que confirmer ce que l'on savait déjà sur la propriété forestière privée. Il est intéressant de noter qu'en ce qui concerne l'un des objectifs essentiels de l'enquête qui était la perception par les propriétaires de l'apparition d'un nouveau débouché (la plaquette forestière), il n'y a pas d'opposition de principe. Ils sont prêts à alimenter cette nouvelle filière dans la mesure où cela peut engendrer des revenus supplémentaires même modestes pour eux.

L'autre finalité de l'enquête était de mieux comprendre le consentement à offrir et d'identifier les possibles leviers d'action pour mobiliser plus de bois (le taux de récolte en forêt privée est plus faible que la moyenne nationale de 60 %). La question du prix et son rôle sur le comportement d'offre en forêt privée est délicat et l'enquête ne permet pas d'estimer des effets de seuils sur les prix qui pourraient enclencher l'acte de vente.

Enfin, ces résultats portent sur un échantillon relativement faible et non représentatif des propriétaires sur trois régions. Ils mériteraient d'être confirmés et affinés par une enquête de plus grande ampleur.