

Table ronde 2 : l'offre à l'échelle nationale

Cette table ronde a réuni plusieurs entreprises appartenant à de grands groupes émanant des secteurs de la forêt et du bois, du recyclage des déchets, ou de l'énergie et qui proposent une offre de combustible bois à l'échelle nationale, notamment pour approvisionner de grandes installations de combustion (appels d'offre biomasse lancés par la CRE¹, appels d'offre BCIA² lancés par l'ADEME dans le cadre du fonds chaleur...).

Les acteurs rassemblés appartiennent à 3 familles :

- Les forestiers : Christophe Bretton, Directeur Technique Bois Energie à l'ONF, et Frédéric Michon de COFORÊT (Coopération forestière),
- Les recycleurs, ensembliers et négociants en bois : Louis de Reboul, Directeur Département Bois de Recyclage et Bois Energie, VEOLIA PROPTE FRANCE RECYCLING, et Pascal Léon, Expert Bois SITA NEGOCE, ainsi que représentant et membre d'ENERBOISCOOP,
- Les filiales des énergéticiens et exploitants de chauffage : Serge Peyroulet, Directeur Bois Energie France (BEF, Groupe DALKIA), et Michel Boyadjian, Directeur des Approvisionnements SOVEN (Groupe COFELY).

La table ronde a été préparée et animée par Serge Defaye (Débat) et Jean-Michel Servant (Perdurance).

Périmètre et couverture géographique des acteurs

Chacun des acteurs a pu succinctement présenter ses activités et confirmer sa portée nationale. Tous visent à alimenter tous les types de projets, industriels et collectifs, y compris jusqu'au plus gros : BCIA et CRE.

Toutefois, l'origine et la logique de ces sociétés sont sensiblement différentes :

- SOVEN et BEF sont des sociétés d'approvisionnement dont la première raison d'être est d'alimenter les unités de leurs maisons mères respectives. SOVEN intervient depuis 1949 pour tous types de combustibles, y compris fossiles. Bois Energie France, dont l'origine remonte une quinzaine d'années, est dédiée au Bois énergie. Elles interviennent dès la définition des projets, avant puis pendant leur exploitation ;
- ONF Energie et les coopératives forestières disposent d'une ressource potentielle importante, sur pied en forêt. Sa mobilisation et sa transformation en combustible (plaquette forestière) ne peuvent se faire que lorsque les besoins se manifestent dans des conditions économiques suffisantes, et de manière compétitive par rapport aux bois d'autres origines ;
- VEOLIA et SITA disposent d'un gisement de produits continuellement reconstitué à partir des activités de collecte des déchets industriels et des collectivités. Leur rôle est de trouver le meilleur débouché possible à ces produits, après tri et conditionnement.

Michel Boyadjian précise que SOVEN approvisionne aujourd'hui environ 140 000 tonnes de bois pour 120 projets en production (soit de l'ordre de 1 000 tonnes en moyenne par projet). Un changement d'échelle est en cours : les projets à l'étude se situent plutôt entre 5 et 10 000 tonnes unitairement, chaque projet CRE ou BCIA dépasse 150 000 tonnes³.

¹ CRE : Commission de régulation de l'énergie

² BCIA : Biomasse Chaleur Industrie et Agriculture

³ Attention : dans ce qui suit, certains chiffres peuvent donner lieu à une prise en compte « multiple »

Pascal Léon présente le réseau ENERBOISCOOP, association créée en 2005, dont RBM est à l'origine. Son objectif est d'exploiter la complémentarité de gisements divers : PCS⁴ de la première et deuxième transformation, plaquette forestière, déchets issus de la collecte. 80 chaufferies bois sont ainsi alimentées. La production des partenaires est de 900 000 tonnes, mais ce chiffre recouvre d'autres débouchés que seulement l'énergie. La complémentarité des produits se concrétise par des plateformes de mélange et de conditionnement, de façon à produire des combustibles de qualités suivies.

Christophe Bretton souligne que l'ONF se veut un acteur des usages énergétiques du bois dans sa globalité : plaquette forestière, mais aussi bois bûche et granulé (pellet). L'Office, associé aux Communes Forestières a créé une filiale : ONF Energie, opérateur de dimension nationale. Son objectif est de sécuriser l'approvisionnement en plaquette forestière (enjeu de demain) tout en fournissant les garanties de gestion durable. ONF Energie doit commercialiser 90 000 tonnes en 2009 avec des perspectives de développement importantes.

Frédéric Michon rappelle l'origine de la création des coopératives forestières dans les années 70 : d'abord constituer un outil de gestion forestière, puis un outil d'exploitation mutualisée pour la commercialisation des bois. Dans la logique de la gestion durable, l'objectif « gestion » doit rester primordial. Coforêt intervient sur la région Rhône-Alpes, en partie en Franche Comté ainsi qu'en Saône-et-Loire. Pour l'instant, le bois énergie (BE) reste anecdotique comparé aux débouchés BO et BI⁵ des coopératives. Pour le bois énergie, les coopératives régionales interviennent indépendamment sur leur territoire lorsqu'elles peuvent répondre seules à la demande en volume (petites et moyennes chaufferies). Pour les projets plus importants, la zone d'approvisionnement nécessaire couvre plusieurs territoires et la sécurisation de l'approvisionnement nécessite alors une approche mutualisée : celle-ci se fait au sein du groupe GCF⁶, qui représente de l'ordre de 2 millions d'hectares gérés au plan national. La production actuelle, commune avec ONF Energie, est de l'ordre de 100 000 tonnes / an.

Serge Peyroulet présente Bois Energie France, organisation « holding » qui fédère au niveau national des entités régionales (BEB, BERA..) qui opèrent chacune sur un territoire. La dimension nationale vise à harmoniser, rendre cohérentes et plus efficaces (partage d'expérience) les opérations réalisées par chacune des entités régionales. L'accélération des volumes est considérable : environ 200 000 tonnes en 2008, 400 000 tonnes en 2009, ce sera de l'ordre de 1,8 millions de tonne / an avec les projets CRE. En même temps, la totalité de ce volume reste de l'ordre de grandeur de celui d'une seule papeterie⁷ en France : il n'y a donc rien d'inaccessible. BEF indique avoir développé son concept propre et innovant pour la production de plaquette forestière ; il est déjà en place pour l'approvisionnement de certaines chaufferies et sera généralisé.

Louis de Reboul indique que Veolia a créé en 2009 un département Bois Process et Energie au sein de sa direction « recycling » (valorisation des matériaux). Les produits sont issus de la collecte des déchets industriels et des collectivités, y compris certaines acquisitions ciblées dans le domaine des PCS. Le volume annuel géré est de 400 000 tonnes de bois, de classe B en grande partie, valorisé principalement vers l'industrie du panneau, en France et à l'étranger. Le bois énergie repose sur des produits de classe A, avec à la demande des clients⁸, l'introduction partielle de plaquette forestière.

⁴ PCS : Produits connexes de scierie

⁵ Bois d'œuvre et Bois industrie

⁶ Groupe Coopération Forestière

⁷ NDLR : secteur dont l'approvisionnement décroît par ailleurs

⁸ NDLR : en raison des règlements d'appels d'offre : plan d'approvisionnement des projets.

Chacun des opérateurs nationaux affiche une déclinaison opérationnelle territoriale, à des niveaux régionaux ou supra-régionaux, dont la définition dépend du maillage préalable issu de leurs organisations de rattachement respectives. Ils soulignent que, même si leur couverture est nationale, les clients sont avant tout locaux. Les opérateurs nationaux présentent une logique comparable de maillage du territoire par des réseaux de plateforme, de façon à privilégier des « circuits courts » (c'est avant tout un impératif de rentabilité, le transport coûtant cher dans le prix du combustible) tout en se mettant en capacité de fournir un produit et un service de qualité régulière pour leurs clients « internes » ou externes.

Tous affichent le souci de s'appuyer, dans une logique de partenariats construits au niveau de leurs déclinaisons régionales, sur des acteurs locaux. Ils ne voient pas d'antinomie entre opérateurs nationaux et structures régionales, voire plus locales, tout en se reconnaissant un rôle fédérateur pour les projets de plus grande taille. Les ETF (entreprises de travaux forestiers) sont fréquemment citées comme devant jouer un rôle décisif « incontournable » dans la mobilisation de la plaquette forestière, y compris produite par ONF Energie ou les coopératives.

Tous les opérateurs s'accordent à dire que la plaquette forestière constitue le principal gisement d'avenir, là où le potentiel est le plus élevé. Toutefois, les conditions économiques de sa mobilisation à grande échelle ne sont pas aujourd'hui remplies ; au contraire, les premiers entrepreneurs s'étant positionnés sur ce service ont toujours du mal à équilibrer leur activité.

NB : pour plus de détails sur les sociétés, on pourra se reporter aux présentations / supports fournis par les participants.

Positionnement des entreprises et concurrence / complémentarité

Serge Defaye a ensuite posé une série de questions visant à permettre de comprendre plus précisément le positionnement des différents acteurs.

Michel Boyadjian précise que SOVEN a pour seule vocation d'approvisionner les unités de Cofely, et n'intervient donc pas pour des tiers. Concernant sa stratégie, qui peut apparaître floue ou « à géométrie variable » (entre ingénierie de projet, acheteur de bois, producteur-transformateur de combustible, ou une combinaison des 3 ?), elle est en fait déterminée par plusieurs considérations :

- Les gros projets ont besoin d'assurances sur leur approvisionnement dans la durée. Il faut que 3 critères soient réunis : pérennité des volumes, visibilité sur les prix, garanties de qualité ;
- Chaque projet représente des investissements conséquents : de 4-5 à 100 M EUR. L'ingénierie d'achat doit apporter des éléments concrets pour permettre aux directions de décider d'engager ces investissements ;
- Le mode d'approvisionnement s'étudie ainsi pour chaque projet. Cela passe par une analyse des possibilités du territoire concerné : partenariats, contractualisation. Mais la situation de l'offre est contrastée selon les territoires ; certaines régions sont plus avancées que d'autres, alors que la localisation des projets dépend d'abord du débouché. Parfois, on est ainsi contraint d'aller plus loin dans l'approche et de s'impliquer dans les opérations.

Cette approche, adaptée à chaque situation (il faut « ciseler » les plans d'appro pour chaque projet), apparaît forcément non monolithique. En pratique, cela passe également par un renforcement progressif des compétences pour être plus proche du terrain dans les régions.

A la question de savoir si Enerboiscoop n'est pas seulement une sorte de « façade commerciale » de SITA plutôt qu'une véritable coopérative, Pascal Léon répond en plusieurs points :

- Enerboiscoop est au départ constituée de 4 partenaires à égalité (25% chacun) ;
- Le fait que RBM ait récemment rejoint le groupe SITA a modifié cet équilibre capitalistique, mais sans changer la philosophie fondatrice : la recherche de synergies entre des détenteurs de produits complémentaires ;
- Le groupement est ouvert à d'autres entreprises qui partageraient la même vision, en conservant la complémentarité des produits.

Interrogé sur le fait de savoir si la position duale de l'ONF, entre d'une part, son rôle de gestionnaire public des forêts publiques, et d'autre part, son intervention avec un positionnement commercial affirmé dans la sphère concurrentielle, ne conduit pas à des positions de porte à faux voire de « conflit d'intérêts » (par exemple, par l'accès privilégié à la ressource), Christophe Bretton explique que l'Office conserve les mêmes objectifs de gestion durable, et de façon très forte. En même temps, on assiste aussi, en effet, à un développement de ses activités économiques. Cela répond aux objectifs fixés par les pouvoirs publics, fondés sur plusieurs constats :

- La filière bois dans son ensemble constitue le 2ème poste déficitaire dans la balance commerciale, après l'énergie justement, alors que la demande en bois doit augmenter ;
- La nécessité d'améliorer la structuration des filières d'approvisionnement, pas seulement pour le bois énergie, mais aussi pour le bois d'œuvre et d'augmenter la mobilisation en forêt.

Concernant spécifiquement la plaquette forestière, la priorité est de passer rapidement d'une logique d'opportunités (de « coups ») illustrant un marché encore émergent, à une logique de planification plus efficiente et permettant un développement à grande échelle. Concernant les « garde-fous » nécessaires pour préserver l'équilibre avec les acteurs privés, l'ONF se fixe comme règle de faire travailler les entreprises (ETF) locales en place.

Frédéric Michon précise les raisons ayant conduit au partenariat entre GCF et l'ONF pour commercialiser de la plaquette forestière. Ce partenariat vise d'abord à répondre aux besoins d'approvisionnement des plus gros projets (en cohérence avec la logique commerciale à 2 niveaux au sein des coopératives forestières, expliquée précédemment) : pour ces projets, la recherche de l'optimum organisationnel et économique conduit à travailler, pour une zone géographique donnée, dans les forêts publique et privée en même temps. La question des partenariats ou complémentarités avec les fournisseurs d'autres sources de bois se pose, pour l'instant, plutôt au niveau local : celui des coopératives régionales ; celles-ci suivent d'ailleurs des approches différentes. Coforêt, pour sa part, n'exclut pas de travailler en partenariat avec des scieurs ou des recycleurs pour répondre aux besoins des projets, mais ne se positionne pas comme intégrateur des autres sources. En effet, la plaquette reste aujourd'hui en minorité (5 à 10%) dans les appros : l'approche concrète consiste donc plutôt à se joindre aux autres acteurs que l'inverse. Pour autant, la stratégie des coopératives se veut celle de producteurs qui apportent de la valeur ajoutée à leurs produits. Cette tendance s'illustre dans le domaine du BO avec le développement des contrats d'appro qui se mettent en place avec les scieries. La stratégie est la même avec le BE : il s'agit de produire de la plaquette forestière pour être en mesure de vendre de l'énergie au client, et non plus de vendre du bois sur pied. La logique recherchée est celle du « circuit court », qui consiste, non seulement à limiter la distance parcourue, mais aussi à réduire le nombre d'intermédiaires dans la filière pour être plus près du client final.

Serge Peyroulet précise la politique suivie par Dalkia et Bois Energie France, relativement aux « petites et moyennes chaufferies ». Le groupe Dalkia souhaite sécuriser les approvisionnements de ses unités de production ; la montée en puissance de BEF répond à cet objectif en lui permettant d'en maîtriser la chaîne complète. La sécurisation concerne

bien sûr systématiquement les gros / très gros projets. Ensuite, BEF suit, au niveau de chaque région, la politique commerciale des directions régionales de Dalkia, laquelle peut être contrastée. Certaines régions ont ainsi fait le choix de s'intéresser aussi aux « petites » chaufferies ; dans ce cas, il faut bien les approvisionner et BEF s'adapte en réalisant le plan d'appro en conséquence. La recherche de débouchés plus larges peut également correspondre au besoin d'équilibrer par des recettes les investissements importants faits pour la création de plateformes, non seulement de stockage mais aussi de transformation et de préparation de combustibles. Serge Peyroulet revient sur le process de production des plaquettes forestières qui est au centre de la stratégie de BEF : l'enjeu pour BEF est de maîtriser ce process dans sa définition et son exécution, mais tout en s'appuyant sur des entrepreneurs locaux. Il rectifie au passage une idée reçue : les rayons d'approvisionnement sont les plus courts possibles (par exemple, un projet de 300 000 tonnes sera approvisionné sur une distance de 120 km) ; il y a une bonne raison à cela : au-delà, ce n'est pas rentable. Il constate que, ne pouvant intervenir en forêt publique, BEF a mis l'accent sur la forêt privée, en particulier la « petite » forêt privée et propose une approche novatrice qui sera prochainement dévoilée.

Louis de Rebol clarifie le partage des rôles entre Veolia et BEF (« entre cousins » selon la formule utilisée par Serge Defaye, s'appliquant également à Cofely et SITA) et la politique d'acquisitions de Veolia vers l'amont de la filière. Il indique, comme l'a déjà précisé Serge Peyroulet que Dalkia, au travers de BEF, est en développement sur la partie exploitation forestière ; Veolia au contraire n'a pas vocation à faire des acquisitions dans ce domaine.

En revanche, en tant que producteur de combustibles, Veolia fait l'objet de demandes croissantes de clients pour intégrer de la plaquette forestière dans sa fourniture, ce qui se traduit forcément par des achats de ce produit. Au final, les activités des 2 sociétés sont très complémentaires : Veolia s'efforce pour sa part de collecter, trier et recycler toujours plus de bois que ce soit pour le matériau (le secteur du panneau reste prédominant) ou pour l'énergie. Pour autant, si se présentent à nouveau des opportunités, comme la société Dufeu, il pourra être procédé à de nouvelles acquisitions. C'est dans la continuité historique de Veolia qui s'est constituée à partir d'acquisitions successives de sociétés locales, expertes dans leurs métiers.

Perspectives de développement

Jean-Michel Servant a finalement proposé aux participants de conclure à partir de thèmes précis relatifs aux conditions de développement du bois énergie, à partir de la situation actuelle.

Michel Boyadjan aborde la question des facteurs de développement du combustible bois énergie au plan économique. Il rappelle les 3 critères clés pour le montage de l'approvisionnement des projets : volume, prix, qualité. Le critère « prix » se décompose en 2 aspects : le prix de base, à l'instant T0, que l'acheteur souhaite le plus bas possible, et la formule de révision qui encadre sa variation et constitue un deuxième volet tout aussi important. Cette formule fait appel à des indices. Certains (transport, main d'oeuvre) sont bien établis, mais il manque un indice « matière », indispensable au bois énergie pour qu'il acquière son indépendance. En comparaison, les autres énergies ont leurs indices, avec leurs propres « sous-jacents », et ont même des « futures ». Le bois énergie en est encore à ses débuts et n'a pas d'indice équivalent. Des mercuriales existent mais demandent à être validées, notamment quant à leur élaboration, car certaines valeurs récemment publiées étonnent... On a aussi vu des tentatives pour se raccrocher à d'autres énergies (gaz, pétrole...) ; ce n'est pas la bonne voie pour acquérir l'indépendance nécessaire à un développement à grande échelle. La mise en place d'un indice fiable serait un véritable accélérateur.

Pascal Léon résume les deux principaux gisements additionnels et leurs conditions d'accès. La première source sera bien évidemment la plaquette forestière puisque c'est en forêt que se trouvent les plus gros gisements de bois recensés pour l'avenir. On en a déjà parlé. L'autre axe de développement, ce sera la prise en compte des bois de « classe B⁹ » qui restent soumis à une réglementation encore en partie floue, malgré le travail engagé avec l'ADEME et le FCBA sur le référentiel bois combustible. Si on compare avec la situation à l'étranger, notamment en Allemagne ou en Suède¹⁰, on procède à l'inverse : le bois de classe A est d'abord dirigé vers les panneaux, on récupère ensuite le bois de classe B pour l'utiliser dans des chaufferies adaptées. Il y a là une piste à approfondir. Grâce aux actions du CIBE notamment, les choses ont un peu évolué récemment, avec l'appel d'offres CRE3 qui vient d'introduire cette possibilité.

Interrogé sur le rôle particulier que peut jouer l'ONF de par sa stature nationale dans le développement de la filière bois énergie, Christophe Bretton met d'abord en avant le rôle de gestionnaire de forêt de l'ONF (26% du territoire boisé). Pour atteindre l'augmentation attendue des volumes, il faudra de plus en plus planifier, organiser les exploitations et les optimiser, dans les différents usages du bois. Il rappelle que le bois énergie n'est en effet qu'un débouché parmi un panel de produits à produire à partir d'une parcelle, ce qui nécessite pour l'opérateur la capacité globale à planifier et à mettre sur le marché l'ensemble de ces produits. Pour mobiliser plus, il faudra aussi revoir certains plans de gestion (rôle de gestionnaire). La création de la filiale ONF Energie, destinée à optimiser les partenariats et les relations directes avec les clients du secteur de l'énergie a déjà été abordée. En conclusion, il souligne un autre objectif : celui de dégager un revenu complémentaire pour dynamiser la gestion de la forêt et participer à son entretien durable, en rétribuant suffisamment les propriétaires ainsi que les acteurs forestiers (gestionnaires, entrepreneurs). C'est un impératif pour mobiliser plus dans de bonnes conditions environnementales.

Frédéric Michon relève que les freins au développement de la plaquette forestière sont multiples : on peut citer le morcellement de la propriété, les conditions d'exploitation souvent difficiles, le manque d'infrastructures, des propriétaires pas forcément motivés à court-terme en l'absence de débouchés rémunérateurs. Pour autant, ces freins peuvent être levés mais il faut avant tout reconnaître que c'est une affaire de « tempo » : les choses se mettent en place mais il faut « monter l'escalier marche par marche ». La principale crainte, c'est que ceci ne soit pas compris de tous. Ainsi, les volumes de plaquettes forestières stagnent aujourd'hui pour des raisons diverses (on avance souvent le prix peu compétitif), alors que ceux qui ont innové et investi ont des équipements sous-utilisés, ce qui menace leur équilibre financier immédiat. Le paradoxe, c'est qu'on compte en même temps sur de très fortes quantités disponibles à moins de 2 ans. Pour lui, c'est la responsabilité collective de la filière de faire un effort et de d'abord viabiliser ce qui existe, en intégrant dès que possible ces acteurs, même si cela ne représente pas toujours l'optimum économique. Sans cela, on ne saura pas monter en puissance à terme. Il faut donc préparer l'avenir de cette façon.

Serge Peyroulet est interrogé sur l'évolution du mix des produits à l'avenir. Il y répond en 3 points :

- Une certitude : la plaquette forestière va se développer, « c'est déjà parti et rien ne l'arrêtera », ce qui constitue en partie un désaccord avec ce qui a été dit auparavant. En effet, les intervenants forestiers doivent selon lui prendre conscience qu'il faut séparer les logiques BE et BI. Le BI est un produit qui doit être payé en tant que tel au propriétaire ; il faut en même temps amener un service « qui vaut prix » pour la plaquette ;

⁹ NDLR : ou faiblement adjuvantés

¹⁰ NB : a fait l'objet d'exposés dans l'après-midi

- Un positionnement : BEF a pris le parti, contrairement à d'autres acteurs, d'être en capacité de mettre 100% de plaquette forestière dans un plan d'approvisionnement, y compris pour des quantités atteignant 20 000 tonnes / an. Cela répond à la question du mix ;
- Une inquiétude : le marché. Il y a 2 ans, au moment des appels à projets CRE, certains mettaient en avant la concurrence BE/BI et accusaient le BE de déstabiliser les autres usages du bois. Aujourd'hui, le BI souffre (on a déjà assisté des catastrophes dans certaines régions¹¹ qui mettent à mal l'économie forestière) et ce n'est pas le fait du BE. Au contraire, le BE a besoin du débouché BI, plus valorisant pour les producteurs en forêt.

En conclusion, Serge Peyroulet évoque le bois des Landes mis au sol par la tempête Klaus : de l'ordre de 30 millions de m³ (ou tonnes). Dans quelque mois, le bois bleuis qui n'auront pas pu être récoltés à temps n'auront plus de débouchés valorisants : le BE peut alors être un moyen de participer à l'effort landais, et de faire preuve de solidarité nationale.

Louis de Reboul conclut la table ronde en définissant le « meilleur maillage » du territoire (avec des projets de chaufferie) comme celui qui permettra justement à la filière de production de plaquette forestière de se développer et de vivre dans la durée : il faut que les entreprises de la forêt puissent en vivre et continuer à investir. Dans ces conditions, il estime que les projets de moyen tonnage (de 30 à 50 000 tonnes) sont ceux qui permettent aux producteurs de construire et de rentabiliser des plateformes de préparation des combustibles. Pour l'instant, les projets CRE n'ont pas fait la preuve de leur capacité à aider à structurer la filière. En revanche, les projets de moyenne capacité, alimentés par la forêt publique ou privée, représentent l'avenir du développement des futurs projets.

*Préparé par : JM. Servant et S. Defaye
Le 15 décembre 2009*

¹¹ NDLR : fermeture de l'approvisionnement en bois européen de certaines papeteries