



SYNDICAT DES PROPRIETAIRES FORESTIERS SYLVICULTEURS DU VAR

L'ECHO DE LA FORÊT PRIVÉE VAROISE

Octobre 2013

Syndicat des Propriétaires Forestiers Sylviculteurs du Var
Directeur de la Rédaction : Frédéric-Georges Roux
Dépôt légal : Octobre 2013—**N° ISSN** : 2259-3888

Éditorial : Grève des coupes

Chers amis forestiers sylviculteurs,

Dans le numéro de juillet, j'ai signé un article intitulé : *Inova Var Biomasse : une opportunité exceptionnelle pour redonner vie à nos collines varoises, mais il y a des conditions.*

Et bien les conditions ne sont pas réunies !

C'est pourquoi le Conseil d'Administration de votre Syndicat a décidé de lancer un mot d'ordre de grève : **Ne signez plus un seul contrat de vente, sur pied ou bord de route, tant que nos interlocuteurs (clients finals et intermédiaires commerciaux) feront la sourde oreille et, continuant à diviser pour mieux régner et nous plumer, ne se mettront pas autour d'une table pour définir et négocier les conditions techniques et économiques nous garantissant une meilleure et juste rémunération d'une ressource qu'ils convoitent et dont nous sommes les propriétaires et les électeurs.**

Vous trouverez dans ce numéro de *l'Écho de la forêt privée varoise* les raisons de cette décision et les modalités des actions que nous comptons mener pour défendre la valorisation de votre patrimoine et de votre travail.

L'union faisant la force, je compte sur vous tous pour ne pas céder à la tentation de vendre individuellement vos coupes en dessous des prix plancher que nous avons déterminés pour être à même de négocier dans votre intérêt.

Nous n'avons pas besoin de brader nos arbres, ni de les couper tout de suite. Ils peuvent attendre des jours meilleurs. Ne craignez rien, nos acheteurs finiront par devenir raisonnables et nous trouverons un compromis.

Frédéric-Georges Roux
Président



Trèfle, je coupe !

Pour faire simple, il y a trois sortes de forêts :

- celles où le propriétaire ne fait pas de coupes. Les arbres restent sur pied, en attendant de brûler, de tomber et de pourrir, pour le plus grand bien de la biodiversité,
- celles où le propriétaire coupe lui-même son bois pour ses besoins propres et/ou se débrouille pour le vendre,
- celles où le propriétaire vend son bois sur pied à un exploitant forestier qui le fera couper comme bon lui semble, pour le revendre à un tiers, en empochant son bénéfice et en le rétribuant, certes au prix convenu, mais qu'il aura négocié au plus juste, en mettant à sa merci le propriétaire isolé, affamé ou mal conseillé.

Mais quand le « trèfle » n'est pas au rendez-vous, il peut exister une quatrième sorte de forêts : celles où le propriétaire se défause et ne coupe pas, du moins pas tout de suite, en attendant des jours meilleurs.



Explications pédagogiques et recommandations dans les pages intérieures.

Varcingétorix et César, syndicalistes de service

Attention notre mail a changé : spfsvar@sfr.fr

Sommaire

- Éditorial : Grève des coupes
- Trèfle, je coupe
- À quel prix vendre mon bois ?
- « Barèmes » : une étape nécessaire pour pouvoir « faire nous-mêmes »
- Fogefor : valoriser ma forêt en propriétaire responsable
- La tortue et le cochon d'Inde
- Propriétaire forestier : êtes-vous bien assuré ?
- Votre forêt brûle ? Soyez indemnisé
- Les annonces de la forêt varoise

À quel prix vendre mon bois ?

On aurait pu poser la question autrement : « à quel prix dois-je refuser de vendre mon bois ? »

La réponse à ces deux questions apparemment symétriques n'est pourtant pas la même : je peux le vendre à 25 (on verra ci-dessous qu'il faut préciser l'unité) et refuser de le vendre à 9.

L'unité fait la force

Il convient en effet de s'accorder d'abord sur les unités. Il en est une facile et incontestable : l'euro (€). Mais l'autre (qu'est-ce que je vends pour x euros) est plus problématique.

Trois unités principales sont en concurrence et suffisamment différentes pour mériter qu'on en débatte : le stère, le m³ et la tonne.

Le stère mesure une quantité de bois et, contrairement à ce que la majorité du monde croit, ce n'est pas une unité de volume : un stère de bois est la quantité de bois coupé en un mètre de longueur qui remplit (avec des trous) un cube de 1 mètre sur 1 mètre sur 1 mètre (cube dont le volume fait effectivement un mètre cube). Mais dès que cette quantité est coupée en bouts de 50 centimètres, ce volume ne fait plus que 0,8 mètres cubes et seulement 0,7 mètres cubes s'il est coupé en 30 centimètres. Et pourtant la quantité de bois (un stère) n'a pas changé. Rappelez vous Coluche et le gruyère (qui, au demeurant n'a pas de trous car c'est l'emmental qui en a) : « plus il y a de gruyère, plus il y a de trous mais plus il y a de trous, moins il y a de gruyère. »

Le mètre cube mesure un volume de matière ligneuse (sans trous). C'est facile pour les troncs, les billes et les billons, et même les plaquettes ou la sciure, mais impossible pour les branches, les houppiers et *a fortiori* l'arbre entier (quoiqu'il existe des formules d'approximation).

La tonne est une mesure de masse. Croire qu'il y a un lien direct avec le volume serait oublier que la matière ligneuse est pleine d'eau et que cette unité dépend du degré d'humidité. Plus on attend pour que le bois sèche, moins il pèse.

Reste une unité souvent oubliée, mais c'est celle qui a le plus de sens économique pour nous, propriétaires de la ressource : **la valeur énergétique exprimée en kilowatts/heures de la biomasse** que nous avons plantée, élevée, entretenue et amenée à maturité. C'est la seule, qui dans le débat d'aujourd'hui, nous permet de valoriser à un prix de marché raisonnable ce que nous possédons et qui est convoité.

Mais alors quelle unité retenir ?

Nous, propriétaires forestiers, ne pouvons accepter que des unités que nous pouvons mesurer, au moment où nous vendons nos bois sur pied ou au moment où ils sortent de nos parcelles.

Nous ne sommes par conséquent pas en mesure de vendre ni des tonnes ni des kilowatts, mais seulement des stères et des mètres cubes, indépendamment de tout taux d'humidité, sauf à les vendre bord de route où, plus ils seront secs, plus il faudra que nos acheteurs les payent cher.

En revanche, la véritable valeur de nos bois varois est aujourd'hui totalement liée au prix (croissant pour longtemps) de l'énergie. Notre ressource est l'une des rares (avec les chutes d'eau et la géothermie), à l'aube de la transition énergétique, à présenter un bilan carbone quasiment nul (ce qui n'est ni le cas des éoliennes, ni celui des panneaux solaires qu'il faut fabriquer, installer et qu'il faudra demain démanteler).

C'est la raison pour laquelle, quel que soit le prix accepté aujourd'hui pour notre bois, il est impératif, et non discutable, que ce prix soit indexé sur le prix de l'énergie.

Stère ou mètre cube ?

Là encore pour faire simple, un arbre sur pied est composé d'un tronc et d'un houppier.

Seul le tronc, à peu près cylindrique, peut être estimé avant abattage en volume : sa hauteur jusqu'aux premières branches élaguées multipliée par un diamètre moyen élevé au carré, lui-même multiplié par pi = 3,14. Le reste, branches et petit bois (moins de 7 cm de diamètre), est soit estimé avec un pourcentage, soit mesuré au moment de l'enlèvement après coupe.

Il appartient ensuite à l'intermédiaire commercial (en général un exploitant forestier), qui nous a acheté des stères ou des mètres cubes, de vendre des tonnes et des degrés d'humidités à son client (Inova, Tarascon...), charge à lui d'en faire des kw/h qu'il valorisera au prix de l'énergie, avec ou sans subvention de la part des collectivités territoriales ou de l'État. Ce n'est pas notre problème.

Bon, on est d'accord sur les unités : à nous les stères et les m³ et aux autres les tonnes et les kilowatts. Est-ce assez pour fixer un prix de vente ?

Non bien sûr. Car un prix est soit fixé par une autorité (ce n'est pas le cas du bois), soit il est la résultante de la loi de l'offre et de la demande qui détermine. C'est le « prix de marché ».

Le prix de marché

Qu'il soit mondial, national ou local, un prix de marché est un compromis variable dans le temps qui équilibre les positions antagonistes entre deux interlocuteurs : le vendeur et l'acheteur.

Le vendeur sait, mais ne dit pas, le prix en dessous duquel il ne vendra pas. L'acheteur sait mais ne dit pas, le prix au-dessus duquel il n'achètera pas. Suivant les cas c'est le vendeur qui annonce un prix (en conservant une marge de négociation s'il est prêt à le baisser), soit c'est l'acheteur qui propose un prix (en se gardant lui aussi une marge de manœuvre pour accepter un prix plus haut). Le jeu consiste alors à argumenter avec force explications et simagrées pour maintenir le plus longtemps possible sa position et se rapprocher le plus lentement possible du compromis final, quitte à rompre (provisoirement ou non) les discussions, si les écarts sont trop importants, si l'adversaire est trop fermé aux concessions, ou si, cela arrive parfois, aucun accord satisfaisant ne peut être trouvé. Le vendeur reste alors avec son produit sur les bras et doit partir à la recherche d'un intermédiaire moins dur et l'acheteur repart sans le bien qu'il convoitait, charge à lui de s'en passer ou de trouver une alternative plus abordable.

La filière bois-énergie varoise

Toujours pour faire simple, la filière qui nous intéresse a 4 étages :

L'étage 1 possède la ressource et a du bois sur pied à vendre (ce sont les propriétaires forestiers, indépendants ou regroupés en coopérative ou ASL).

L'étage 2 est un commerçant qui achète du bois sur pied, le fait abattre et débarder, puis transporter pour le livrer à son client (ce sont les exploitants forestiers qui font intervenir des bûcherons ou entrepreneurs de travaux forestiers et des transporteurs).



L'étage 3 est un industriel qui achète du bois à un exploitant pour le transformer en un produit fini qu'il vend à un client final (ce sont par exemple une usine de co-génération, Inova ou E.ON, qui produit de l'électricité ou une usine de trituration, Fibre Excellence à Tarascon, qui produit de la pâte à papier).

L'étage 4 est le client suivant (de la sous-filière qui nous intéresse) qui achète des kW/h (par exemple EdF) ou de la pâte à papier. Cet étage est confronté au prix du marché mondial concurrentiel. Il a le choix de se fournir ailleurs si notre filière n'est pas compétitive.

Chaque étage intermédiaire doit négocier et se mettre d'accord avec les étages qui l'entourent.

Il n'y a pas de limite supérieure

Prenons le cas du pétrole. Moins il y en a, plus on en trouve, plus ça coûte cher de le chercher et de l'exploiter, plus ça coûte cher de l'acheter (et je ne parle pas des taxes et autres TIPP qui permettent au gouvernement de ponctionner les Français pour pourvoir à ses dépenses dont il n'est pas dans mon propos de contester le bien fondé).

Les seules limites sont quand on dispose de solutions alternatives moins chères ou quand le prix excessif conduit à se passer du produit.

En ce qui concerne le bois énergie, on en est loin et, au fil des jours, les limites reculent. Raison de plus pour ne pas nous laisser étouffer dans des pratiques qui ne sont ni justes ni acceptables.

En revanche, nous devons comprendre et admettre les contraintes de nos interlocuteurs des étages dits supérieurs.

Les exploitants (étage 2) doivent gagner leur vie. Ils subissent des coûts (main d'œuvre, amortissement de leurs machines, frais d'entretien et de fonctionnement de leurs sous-traitants, carburant...), coûts qui vont croissant avec le temps mais aussi et surtout avec la difficulté pour débiter et débarder la biomasse de moins en moins accessible (pentes, distances de débardage, traitement des rémanents, dessertes, règlements...)

Mettons la balle dans leur camp

Il n'y a aucune raison pour que nous subissions sans broncher la pression de ceux qui nous achètent le bois sur pied, qui ont beau jeu de pleurer sous prétexte qu'ils ne peuvent pas vendre plus cher, que leurs charges sont énormes... Même chose pour leurs acheteurs et ainsi de suite.

Les exploitants peuvent faire mieux en valorisant mieux les bois qu'ils nous achètent, en les triant chaque fois que les billes et billons méritent mieux que d'être « fourgués » à vil prix aux industriels qui les broient, les triturent ou les brûlent et qui imposent des prix d'achat que leur monopole actuel ou à venir leur permet. Ils peuvent faire mieux et mieux nous rémunérer, si nous mettons deux ou trois fois plus de volume sur pied à la vente, ce qui leur permettrait de répartir leurs frais fixes sur une plus grande quantité de bois. Ils peuvent faire mieux quand leurs débouchés sont locaux et que les distances de transport diminuent : nous devons profiter des circuits courts.

Mais ce sont surtout les industriels qui doivent comprendre que s'ils veulent nos arbres, il doivent retravailler leurs « *business models* », diminuer



leurs coûts, renégocier leurs prix de vente, améliorer grandement leurs processus, ne pas gâcher l'énergie contenue dans notre biomasse, ne pas se contenter de rendements médiocres, vendre aussi de la chaleur...

Alors quel prix sur pied ?

Il n'est pas question d'abattre nos atouts. Votre syndicat a des éléments sérieux pour faire bouger les choses.

Notre mot d'ordre aujourd'hui :

Pas de vente de résineux sur pied à moins de 19,95 € le m³ sur pied (net pour le propriétaire, déduction faite du coût des prestations de nos conseils : ASL, coopérative...) tant que nos interlocuteurs continueront à faire la sourde oreille et ne viendront pas autour de la table pour négocier.

Étape suivante : un contrat cadre avec des prix raisonnables indexés sur le prix de l'énergie.

L'union fait la force. Soyons solidaires et déterminés.

Frédéric-Georges Roux



« Barèmes » : une étape nécessaire pour pouvoir « faire nous-mêmes ».

Depuis plus de 30 ans votre Syndicat réclame à l'Administration (DDAF devenue DDTM) le versement direct aux propriétaires forestiers des subventions d'aide à l'entretien des collines, par exemple pour du débroussaillage à but DFCI. La réponse était toujours « Niet ».

La sacro sainte facture signée et acquittée; émanant d'un professionnel « siretement¹ » identifié, établie en double exemplaires, correspondant à un devis précis et approuvé, restait la pièce

maitresse et incontournable. Le respect rigoureux du dossier primait souvent sur la réalité des travaux et le contrôle sur le terrain de leur bonne exécution était pratiquement inexistant... Nous avons toujours estimé que la DDAF aurait dû troquer quelques personnels de bureau (assis) pour des techniciens forestiers (debout).

1 : « siretement » : qui a un numéro SIRET, néologisme dû à l'imagination créatrice de l'auteur (note de la rédaction)

Par bonheur le vent semble tourner... au moins pour ceux qui ont la chance (???) d'être dans une patate Natura 2000 : certaines actions, prévues au Docob, pourront faire l'objet de contrats vous permettant, si c'est vous qui faites les travaux avec votre propre matériel, ou si vous les sous-traitez en régie à des professionnels, de percevoir en direct la contre partie sonnante et trébuchante de vos efforts dans votre colline ! Cette nouvelle disposition devrait convenir à plusieurs d'entre nous tout à fait capables de réaliser eux mêmes ces chantiers, de débroussaillage manuel par exemple.

Mais ne nous y trompons pas. Ce nouveau mode opératoire comportera très certainement un contrôle sur le terrain beaucoup plus pointilleux. Et, ne s'agissant plus de DFCI mais de respect des contraintes Natura 2000, le



contrôle portera non seulement sur le résultat de vos travaux mais aussi sur la manière dont ils doivent être réalisés. À supposer que vous soyez en zone rouge tortue, il vous faudra faire du débroussaillage avec une pince à épiler et sans poser les pieds au sol ! Pas facile et cher, mais rien n'est trop luxueux pour la Reine des Maures !

Vous vous en doutez, la mise au point de tarifs horaires de ces travaux en colline est délicate... Avec le président, nous n'avons pas été trop de deux pour vous représenter et vous défendre face à une DREAL et une DDTM qui redoutent que nous bénéficions d'un effet d'aubaine dû à l'application pour nos travaux « d'amateurs » d'un tarif « entreprise » qui nous soit trop avantageux et que ces quelques subventions nous enrichissent !!! Nous négocions pied à pied en faisant comprendre que la finalité est que les travaux soient faits et bien faits. Notre marge de manœuvre est faible car on nous oppose des tarifs appliqués pour ces prestations dans d'autres départements souvent moins pentus que nos collines.

Michel Dard

Fogefor : valoriser ma forêt en propriétaire responsable

Alors que c'était laissé aux oubliettes depuis de nombreuses années, le syndicat et le CRPF ont décidé de renouer avec les sessions de formation à la gestion forestière en organisant une session d'automne (4 journées) qui a réuni deux douzaines de participants assidus et passionnés.

Katia Lagarde, nouvelle administratrice du syndicat, nous raconte:

Savoir pour vouloir

« C'est au propriétaire de savoir ce qu'il veut et il lui appartient de faire respecter ce qu'il demande ».

Véritable leitmotiv, répété tout au long de la formation proposée par le syndicat et organisée par le CRPF : quatre journées enrichissantes, conviviales et bien rythmées.

En tout premier lieu, découverte de moyens actuels pour identifier et repérer les limites de nos parcelles : ordinateur en salle, puis GPS en main pour application pratique dans un domaine où le groupe a pu, en plus, admirer une superbe chênaie

Autour de Callas ensuite, un cours sur les arbres, de la reproduction à l'exploitation et aux débouchés. Sur le terrain la différence entre taillis et futaie est désormais acquise par les stagiaires...

À Mazaugues, le matin, nous savons tout sur la coopérative Provence Forêt, les différentes formes d'exploitation et leurs rentabilités. L'après midi, la visite d'un chantier sur les terres des glaciers, parmi ifs et houx, illustre la présentation.

Le dernier vendredi, avant d'aborder les réalités fiscales et administratives, nous étions reçus au domaine de Campagne en Provence par les propriétaires et leur gestionnaire forestier. Ils nous ont convaincus de l'importance d'un plan de gestion et combien le propriétaire, à partir de sa connaissance des lieux et de ses choix (en l'occurrence, une orientation touristique) modèle son environnement dans le respect des prescriptions et contraintes qui lui sont propres.

Le président du syndicat est venu enfin conclure la session. Adhérez, adhérez, adhérez !!!

J'ai passé 4 merveilleuses journées. Les techniciens du CRPF au delà de leur compétence et de leur gentillesse ont su s'entourer d'intervenants passionnés. Ils m'ont paru accessibles et je sais pour ma part mieux orienter mes choix. Les participants ont des préoccupations similaires aux miennes et les échanges ont été d'excellents compléments à cette formation. Tous ont été enchantés par la qualité du contenu, l'organisation et l'ambiance. La plupart sont partants pour une session complémentaire.

Katia Lagarde

La tortue et le cochon d'inde

Jean de La Fontaine le disait : dans ce bas monde il y aura toujours des puissants et des misérables¹, des hauts cours et des basses cours auxquelles notre brave cochon d'Inde sera toujours rattaché !

Nous connaissons bien la Cour des fascinants et prestigieux personnages où trônent l'aigle de Bonelli, la tortue d'Hermann, la chauve-souris de Bernstein, la vipère d'Orsini... Mais notre brave cochon d'Inde ne sera jamais revendiqué pour en faire partie. Il ne deviendra jamais le cochon d'Inde de X ou Y. Il est trop *vulgus*, trop pataud pour recevoir un sponsor et de facto un nom à particule !



Cette suprême distinction d'avoir été reconnu, sponsorisé par un grand de ce monde dont le nom accolé « fait bien », surtout s'il est étranger et avec une consonance qui fait encore plus savant, permet d'accéder à la fortune (on ne refuse rien à l'aigle et la tortue a décroché la timbale LIFE de 2,7 millions d'euros). Ce qui est encore plus chic c'est de décliner le nom du sponsor -savant- en latin et en le répétant deux fois. Notre vedette de la préhistoire, pourtant fraîchement reconnue et promue parmi ses pairs en tant que prestigieux chélonien, va alors s'appeler : « *testudo hermani hermani* », de quoi la rendre snob avec nous, paysans du coin qui l'avons toujours connue et appréciée (même dans les soupes comme les ap-

prêtaient nos parents. Il faut exiger la repentance de nos aïeux !)

Il en va de même pour le « prince des nuées », lui qui, « seul, comme un spectre au haut du pic altier, baigné d'une lueur qui saigne sur la neige, attend cette mer sinistre qui l'assiège : elle arrive, déferle et le couvre en entier ; il dort dans l'air glacé les ailes toutes grandes²... » En lui accrochant son nom, Bonelli n'a pas manqué d'audace ! Mais, après



tout c'est du gagnant/gagnant : Bonelli est porté aux nues, son nom passe à la postérité et son aigle reçoit des sous de partout !

Bernstein n'a pas choisi n'importe quelle chauve souris : il a pris celle dont les ailes en W rappellent le redoutable chasseur embarqué *F4U Chance Vought* (Le Corsair US) et ne sont -elles pas gothiques (c'est « in ») avec leurs habitudes de vivre dans des cavernes obscures et de plonger et s'em mêler dans les cheveux des visiteurs ? Leur autre qualité est d'être un vecteur avéré de la rage, tout comme notre sympathique renard (non encore revendiqué). Tous deux, grâce au redoutable virus qu'ils peuvent disséminer ça et là, participent à la lutte biologique intégrée contre une espèce invasive et menaçante : l'*Homo Sapiens*.

Orsini, quant à lui, a choisi d'être célèbre et de passer à la postérité en faisant peur avec SA vipère... À défaut d'être lubrique elle est dangereuse, et elle est dangereuse, et elle est dangereuse !



de ce fait on en parle autant dans les chaumières que dans les salons ! Elle deviendrait rare... Comme c'est dommage !



Mais où est l'égalité dans ce bas monde ? Où est la générosité ? On n'a trouvé personne pour accoler son nom à ce sympathique compagnon des petits de l'*homo sapiens*. C'est vrai qu'il est un peu lourdaud, que ses cousins grouinent dans les basses cours... Son image n'étant pas porteuse, il n'y aura pas de sponsor pour le cochon d'Inde.

Michel Dard



¹ « Selon que vous serez puissant ou misérable, les jugements de cour vous rendront blanc ou noir. » (Les Animaux malades de la peste, Fables, Jean de la Fontaine)

² Le sommeil du Condor, Poèmes barbares, Leconte de Lisle

Propriétaire forestier : Êtes-vous bien assuré ?

Il y a deux sortes d'assurances : l'assurance responsabilité civile et l'assurance dommages.

La RC est faite pour couvrir les dommages causés à un tiers par votre forêt dont vous êtes responsable même si celui-ci y a pénétré sans autorisation : une branche le blesse, tombe sur son quad, un arbre écrase sa voiture stationnée dans vos sous-bois... En adhérant au Syndicat, votre cotisation comprend une telle assurance. Sauf exception, votre assurance habitation ne couvre pas les risques inhérents à vos parcelles boisées.

En revanche, si votre forêt brûle ou si une

tempête la détruit en totalité ou en partie, vous n'êtes pas indemnisé et il ne vous reste que vos yeux pour pleurer et votre patience ou vos économies pour la reconstituer.

Notre Fédération a négocié un contrat d'assurance dommages, réservé aux adhérents, particulièrement attractif tant sur les options assurées que sur le tarif proposé : **Sylvassur**.

C'est au demeurant la première fois qu'en région PACA nous pouvons assurer tout ou partie de nos bois contre les risques d'incendie, et en outre, pour des cotisations plus que raisonnables.

Votre forêt brûle ? Soyez indemnisé

Sylvassur : une assurance dommages à la carte réservée aux adhérents du syndicat

Vous **choisissez les parcelles que vous souhaitez assurer** et non pas l'intégralité de votre forêt. Elles sont définies soit sur la base du cadastre, soit sur la base du document de gestion qui précise vos parcelles forestières. Cette seconde possibilité est évidemment la plus adaptée dès lors que la forêt est constituée de peuplements différents les uns des autres sans lien direct avec le cadastre. Le fait de pouvoir choisir les parcelles assurées est déterminant pour l'économie du contrat, car il n'est souvent pas utile d'assurer la totalité de la forêt. En effet, les peuplements ne présentent pas tous le même risque vis-à-vis d'un incendie selon leur sylviculture, leur âge, leur situation, la nature de leurs essences.

C'est vous qui choisissez librement la valeur garantie à l'hectare : forfaitaire ou évolutive en fonction du temps, valeur que vous pouvez fixer de 500 € à 25.000 € par hectare. Ces valeurs sont indexées dans le temps sur la base de l'indice du prix des bois ronds publié par le ministère (MAAF).

La valeur de sauvetage (valeur résiduelle après sinistre des biens assurés qui doit être légalement déduite de l'indemnité versée par l'assureur) est fixée forfaitairement à 20 % de la valeur assurée des peuplements sinistrés. Ce caractère forfaitaire permet, en cas de sinistre, de procéder plus rapidement au dégagement des parcelles et à la commercialisation des bois même brûlés qui sont encore vendables. Il évite également des calculs compliqués qui peuvent être sources de malentendu entre les parties. L'indemnité versée est donc égale à la valeur garantie au prorata de la surface sinistrée multipliée par 80 %.

Le contrat prévoit que **l'indemnisation est versée au plus tard dans les trois mois** de l'évaluation du sinistre.



Seuils et taux d'indemnisation :

- La garantie s'applique dès que la surface sinistrée est supérieure à 20 % de la surface de la parcelle assurée.

- L'assuré choisit son taux d'indemnisation totale entre trois taux de destruction : 50, 65 ou 75 %. Ainsi il pourra toucher une indemnisation à 100 % (moins les 20 % de sauvetage forfaitaire) si sa parcelle est sinistrée au-delà du taux d'indemnisation totale qu'il aura choisi, avec bien sûr un tarif d'assurance moins élevé si le seuil d'indemnisation totale est fort.

Un tarif attractif :

À titre d'exemple, assurer une partie de sa forêt varoise contre l'incendie, coûte moins de 2 € TTC par hectare et par an pour une valeur de 1.000 € pour un seuil d'indemnisation de 75 % (prime minimum annuelle : 100 €). Vous percevrez 800 € par hectare si la surface sinistrée est au moins égale à 75 % (indemnisation au prorata si la surface sinistrée est comprise entre 20 et 75 %, mais rien en dessous de 20 % puisque la garantie ne s'applique qu'à partir d'une surface sinistrée supérieure à 20 %)

Pour en savoir plus adressez-vous au Syndicat.



Les Annonces de la Forêt Varoise



PROPRIETES A LA VENTE :

NOUVEAU :

- 7,8 ha sur La Crau; rive droite du Réal Martin en bord de rivière, chênes et chênes liège. Très jolie propriété.
- 4,5 ha sur La Roquebrussanne

TOUJOURS D'ACTUALITE :

- 16 ha sur Aups avec chênes truffiers
- 8,4 ha sur Tournettes
- 17 ha sur Varages lieu dit La Blaquette
- 10 ha sur Vérignon avec source et chênes truffiers
- 2,5 ha sur La Roquebrussanne
- 10 ha Brignoles, 15 ha La Mole ; 145 ha St Maximin ; 42 ha St Zacharie, 8 ha Les Arcs et 7 ha Rocbaron
- 17 ha et 18 ha sur Vidauban, facile d'accès
- 10 ha sur Bargemon, forêt Château de Fauvas
- 4,83 ha sur Lorgues
- 6 ha sur Bormes les Mimosas

- 17 ha sur Cabasse de pins et de chênes plus 2.60 ha en vignes AOC (19.60 ha en tout)
- 1100 m² parcelle D19 a Artignosc sur Verdon
- 3 ha sur Cabasse avec ruine cadastrée
- 250 ha sur St Maxime

VENDU :

- 40 ha sur La Londe des Maures
- 23,50 ha sur Collobrières avec cabanon lieu dit Le Fe - sections G124 G125 G126

Faites nous passer vos demandes au sujet de ruches, sur le pastoralisme; emplacement ou recherche, ou sur tout autre sujet. Nous pouvons vous aider à vous mettre en contact.

En cas de vente, nous vous serons bien reconnaissant de nous communiquer le nom de l'acquéreur et le prix de vente à l'ha. N'oubliez pas de faire adhérer vos acquéreurs à notre syndicat. Nous comptons sur vous.

Les adresses utiles

Centre Régional de la Propriété Forestière - Antenne du Var.

Maison de la Forêt Quartier des Lauves 83340 Le Luc

Var Ouest : Jean-Marc Corti Tél. : 04.94.50.11.51

Mail : jean-marc.corti@crpf.fr

Var Est : Stéphane Nalin Tél. : 04.94.50.11.52

Mail : stephane.nalin@crpf.fr

Secrétariat du CRPF (Sandra): tél. : 04.94.50.11.53 lundi et jeudi matin. Mail : secretariat.leluc@crpf.fr



Coopérative Provence Forêt

Maison de la Forêt Quartier des Lauves 83340 Le Luc

Var Est : Emmanuel Atanoux Tél. : 04.94.50.11.55

Var Ouest : Jérôme Boléa Tél. : 04.94.50.11.56

ASL Subéraie Varoise

Pôle Forêt Quartier Précoumin Route de Toulon 83340 Le Luc Tél. : 04.94.73.57.92 Techniciens de l'ASL : **Chloé Monta et Antoine Spina**



Liens pour les internautes

La majorité des réponses aux questions que vous vous posez se trouve sans doute sur le site « Le portail des forestiers privés », tout y est, enfin presque :

www.foretpriveefrancaise.com avec la possibilité d'accéder directement aux infos de notre région :

<http://www.foretpriveefrancaise.com/paca/> ou sur le site du CRPF PACA : <http://www.ofme.org/crpf/> qui donne un accès direct à ses centaines de fiches pratiques que vous pouvez consulter sans faire appel à Sandra ou à l'un d'entre-nous :

<http://www.ofme.org/crpf/fiches.php>

L'observatoire de la forêt méditerranéenne :

<http://www.ofme.org/>

La Coopérative Provence Forêt :

<http://www.provenceforet.fr/>

L'ASL Suberaie Varoise : <http://www.suberaievaroise.com/>

La certification PEFC : <http://www.ofme.org/pefc-paca/>

La revue Forêt Méditerranéenne :

<http://www.foret-mediterraneenne.org/fr/>

Les disposition quotidiennes d'accès aux massifs forestiers varois en fonction du risque incendie :

<http://www.var.gouv.fr/acces-aux-massifs-forestiers-dans-a1255.html>

Syndicat des Propriétaires Forestiers Sylviculteurs du Var

Membre de la Fédération Nationale des Forestiers Privés de France

Maison de la Forêt - Quartier des Lauves - 83340 Le Luc

Tél. : 04.94.50.09.70 Fax : 04.94.50.09.71

Mail : spfsvar@sfr.fr

Permanences : mardi et vendredi de 09h00-12h00

