

## **7 – Structures régionales de mobilisation**

(d'après note CIBE)

- constat de situation fin 2008, ne couvre sans doute pas tous les cas existants.
- pas de schéma idéal : modalités de conception et d'organisation d'une Structure Régionale d'Approvisionnement doivent être adaptées à la fois :
  - au contexte général local,
  - et à la personnalité de ceux qui créent la structure.

4 types, fonctions du degré de structuration et de l'assiette géographique :

1 – Structures envergure nationale (*ensemblers*) :

- regroupements nationaux de l'offre combustible
- mutualisation de forts volumes pour gros projets, grâce à implantations-relais nationales
- rayon d'approvisionnement pouvant être très étendu.
- **EnerBoisCoop** (RBM-Savoiepan-BNE-SITA Négoce), **Bois Energie France** (et déclinaisons régionales), **ONF-Energie,UCFF** (Coopératives).

2 – Structures régionales

- volonté de constituer des acteurs économiques crédibles de l'approvisionnement au niveau régional
- par mise en réseau des entreprises du bois régionales
- **Auvergne Loire Biocombustibles** (ABC, 63), **Bois Energie Grand Est** (70), **Biocombustibles** (14), **Bois & Connexes de Franche Comté** (39), **Bois Chauds du Berry** (18), **Bois Synergie** (45), **BEMA** (44), **Provence Bio Combustibles** (84)

### 3 – Structures territoriales

- recherche d'organisation et de sécurisation de l'approvisionnement à une échelle de **territoire de projets** (type département, pays, syndicats intercommunal)
- donc fruit d'une volonté politique partagée des collectivités et d'acteurs économiques de la filière BE (agriculteurs, exploitants) du territoire en question.

### 4 – Regroupement de fournisseurs

- scieurs, exploitants, ETF, coopératives, sociétés locales de récupération DIB
- démarche d'opportunité à proximité de la chaufferie
- faibles ou moyens volumes, et généralement un seul type de combustible.

## Points clés pour que ça marche...

### 1 – Structure juridique

- doit faciliter entrée/sortie
- donc plutôt SARL coopérative SCIC ou GIE (mais dangereux !)

### 2 – Associés, idéalement :

- scieurs = connexes
- exploitants forestiers = plaquette forestière
- propriétaires forestiers, collectivités, agriculteurs = plaquette forestière

### 2 – Associés :

idéalement :

- scieurs = connexes
- exploitants forestiers = plaquette forestière
- propriétaires forestiers, collectivités, agriculteurs = plaquette forestière
- industriels du bois = sous-produits
- recycleurs = produits secs
- professionnel de la gestion d'approvisionnements et de la logistique

- professionnel de la gestion d'approvisionnements et de la logistique =
- préparer les propositions envers les clients, en "assemblant" les diverses ressources possibles ;
- gérer opérationnellement les contrats ;
- organiser et gérer les mouvements de produits entre sources primaires, plates-formes et clients
- veiller à la qualité des livraisons ;
- arbitrer entre les différents Associés-Fournisseurs possibles

### **3 – Capital**

- paradoxalement, ne semble pas sujet de souci de la part des clients, surtout attentifs à la fiabilité des Associés
- capital de départ peut donc être réduit
- mais aura à être augmenté si investissement dans plate-forme ou matériels

#### 4 – Répartition du capital

##### A - Répartition capitalistique classique

- avec participations variables selon intervenants.
- risque rapidement deux problèmes : domination par un Associé, et répartition des bénéfices différente de d'activité apportée par chacun.

##### B - Répartition paritaire

- la Structure n'a plus vocation à dégager des profits significatifs
- ceux-ci devant plutôt se générer chez chacun des Associés-Fournisseurs

#### 5 – Périmètre d'activité

##### A – Limité au Bois-Énergie

- cas le plus fréquent
- plus facile à gérer
- réduit conflits avec papetiers, panneaux, etc.

##### B – Tous Seconds Bois, ou tous bois

### **6 – Exclusivité vis-à-vis des Associés**

- obligatoire ...

### **7 – Répartition des fournitures dans un contrat**

- en fonction du meilleur mix pour le client

### **8 – Bonne entente entre associés**

- indispensable car beaucoup d'informel dans le montage et la gestion des contrats