

Exemples de mesures non rentables que les membres de l'association Puits de CO₂ bois suisse ont pu mettre en œuvre dans le cadre du projet grâce aux recettes des attestations :

Achat et transformation de bois de moindre qualité

Durant les dernières décennies, les arbres de très grand diamètre et de bois de moindre qualité n'ont été que peu récoltés. Une gestion forestière optimisée demande cependant que, dans une certaine mesure, les vieux arbres soient également exploités. Les scieries ne veulent généralement pas de rondins de bois de diamètre trop important ou de mauvaise qualité, puisque leur transformation génère des coûts supplémentaires (p.ex. pour la coupe, le triage ou l'agrandissement du lieu de stockage). Il en résulte une offre de ce type de bois bien supérieure à la demande, ce qui pousse certains propriétaires de forêts à vendre leur bois de bonne qualité seulement à condition qu'on leur achète également le bois de moindre qualité.

Les quantités de bois supplémentaires ont certes l'avantage de combler des périodes avec un manque d'acheminement de bois, que peuvent connaître les scieries durant l'été, par exemple. En revanche, la faible demande pour les produits finaux – qui sont également de moindre qualité –, forcent les producteurs à baisser les prix. Il n'est donc pas rare que ces produits soient vendus à des prix ne dépassant pas les coûts de production, ces derniers étant, comme dit plus haut, supérieurs à ceux de la transformation d'un bois de bonne qualité. Il s'agit dans ce cas d'une mesure prise en considération dans le cadre du projet, si son additionnalité (c'est-à-dire qu'elle amène un surplus de production) et sa non-rentabilité peuvent être démontrées. Le CO₂ stocké dans la quantité de bois supplémentaire donne alors droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les coûts non couverts.

Raboterie pour la transformation de bois de sciage

La transformation de bois de sciage en bois de construction (p.ex. en lames de façades ou revêtements de sol) permet à une entreprise d'élargir sa gamme de produits et ainsi d'augmenter les ventes. Ceci nécessite cependant des investissements dans des nouvelles infrastructures (p.ex. une raboteuse), de même qu'un espace de stockage supplémentaire ou encore, davantage de personnel.

L'évolution actuelle du marché de vente n'incite pas à investir dans des machines ou lieux de stockage supplémentaires. Les entreprises hésitent donc à effectuer des investissements dont l'amortissement est incertain. Si une entreprise décide d'investir quand-même dans des machines, lieux de stockage ou du personnel supplémentaires et qu'elle réalise ainsi une augmentation de sa production, la quantité au-delà de celle attendue sera prise en considération dans le cadre du projet. Si le producteur peut prouver que ce volume additionnel n'a pas été rentable, le CO₂ stocké dans ce bois donne droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les pertes liées à la mesure.

Soutien à l'exploitation du bois dans les régions difficilement accessibles

Le bois est surtout exploité dans les forêts bien accessibles, d'où il peut être facilement transporté jusqu'à la scierie la plus proche. L'exploitation du bois dans les forêts difficilement accessibles nécessite des infrastructures supplémentaires, tel que des câbles grues ou encore des trajets supplémentaires en petits véhicules pour acheminer le bois jusqu'à une route carrossable. Cela engendre des coûts supplémentaires, respectivement renchérit le bois brut. Avec la situation du marché actuel, les produits finaux ne peuvent pas être vendus à des prix plus élevés pour autant.

L'achat de ce bois permet d'augmenter le volume de production et contribue à favoriser l'exploitation des forêts dans des lieux difficiles d'accès. Pour la scierie qui achète ce bois au prix plus élevé, il en résulte souvent une perte. Si le producteur peut démontrer que le produit de la vente du bois supplémentaire n'a pas suffi à couvrir les coûts de transformation, le CO₂ stocké dans ce bois donne droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les coûts non couverts.

Soutien aux transports sur rails pour le bois provenant de régions éloignées

Dans les régions éloignées, les forêts sont peu exploitées puisque le bois doit être transporté sur de longues distances jusqu'au lieu de fabrication de panneaux à base de bois, ce qui engendre d'importants frais de transports. Le fabricant peut augmenter son volume de production en contribuant aux frais de transports du bois sur rails. Ainsi, il apporte également un soutien à l'exploitation des forêts dans les régions éloignées. En revanche, la situation du marché actuelle ne lui permet pas de répercuter les coûts supplémentaires sur les prix de vente. L'augmentation du volume de vente se fait donc à perte.

Si le fabricant peut démontrer qu'il n'est pas rentré dans ses frais en augmentant la vente au-delà du volume attendu, le CO₂ stocké dans la quantité de bois supplémentaire donne droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les coûts non couverts.

Usine de bois collé pour la transformation de sciages

La transformation et l'assemblage de sciages en produits de construction (p.ex. des poutres en bois massif recollé, du bois de construction massif ou des panneaux contreplaqués de planches) permet d'augmenter les ventes de bois suisse. Ceci nécessite cependant des investissements dans des infrastructures supplémentaires, davantage d'espace de stockage et du personnel supplémentaire.

L'évolution actuelle du marché de vente n'incite pas à investir dans des machines ou lieux de stockage supplémentaires. Les entreprises hésitent donc à effectuer des investissements dont l'amortissement est incertain. Si une entreprise décide d'investir quand-même dans des machines, lieux de stockage ou du personnel supplémentaires et qu'elle réalise ainsi une augmentation de sa production, la quantité au-delà de celle attendue sera prise en considération dans le cadre du projet. Si le producteur peut

prouver que ce volume additionnel n'a pas été rentable, le CO₂ stocké dans ce bois donne droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les pertes liées à la mesure.

Services supplémentaires pour la fidélisation de la clientèle

Les professionnels de la transformation du bois fournissent toujours davantage de services, dans le but de fidéliser leurs clients et de pouvoir contrer les prix plus bas proposés à l'étranger. Un atout important face à la concurrence de l'étranger, est la meilleure disponibilité des produits suisses. Les producteurs suisses offrent à leurs clients de stocker les produits commandés à l'avance jusqu'au moment où ils en ont réellement besoin. Bien souvent, les clients ne paient la marchandise qu'à leur retrait chez le producteur ou lors de la livraison. De plus, ils ne doivent pas prendre en charge les frais de stockage. Ce service supplémentaire qu'offre les producteurs suisses gratuitement, nécessite cependant des capacités de stockage accrues et engendre donc des coûts. D'autres services proposés sont la livraison chez le client ou la livraison groupée de différents types de produits. Là aussi, les professionnels de la transformation du bois suisses doivent supporter eux-mêmes les frais supplémentaires, afin de rester compétitifs par rapport aux prix de la marchandise importée.

Si le producteur peut prouver qu'il a pu augmenter les ventes de produits de bois transformé grâce à une de ces mesures non rentables, le CO₂ stocké dans ce bois donne droit à des attestations. Le produit de la vente des attestations sert à refinancer les coûts supplémentaires non couverts.

Optimisation du classement du bois pour des produits finaux de qualité

Le classement du bois selon sa résistance permet de l'attribuer à sa meilleure utilisation finale. Ce classement peut se faire à l'œil ou à l'aide d'une machine. Les technologies récentes ont mis au point des procédés extrêmement efficaces. Les frais liés à ce service ne sont pas pris en charges par les clients. En revanche, les produits de bois suisse gagnent ainsi en attractivité.

Bien souvent les prix praticables ne compensent pas les frais du personnel et/ou les coûts des machines. Si l'investissement dans une telle machine ne peut être amorti ou que les frais du personnel ne peuvent être couverts par le produit des ventes, ces mesures ne sont pas rentables. Si le producteur peut prouver qu'elles lui ont cependant permis d'augmenter le volume des ventes, la quantité supplémentaire est prise en considération dans le projet. Le CO₂ stocké dans ce bois donne droit à des attestations, dont le produit de la vente sert à refinancer les coûts non couverts des mesures mises en place.