



Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional
Project cofinanced by the European Regional Development Fund



VERSION DIFFUSABLE

Étude de produits-niches pour le liège varois

ETUDE FINANCEE :

par le programme européen SYLVAMED géré par le CRPF PACA

REALISATION :



Association syndicale libre de gestion forestière
« ASL Suberaie Varoise »



Bureau d'études ALCINA

Février 2013

Table des matières

1 .	Présentation de l'étude	4
1.1	Contexte	4
1.2	Secteurs cibles et méthodologie	6
2 .	Utilisations du liège et potentiel de débouchés par secteur	9
2.1	L'artisanat	9
2.1.1	<u>Les plats traditionnels en liège dits « couasses »</u>	9
2.1.2	<u>Les ruches en liège</u>	10
2.1.3	<u>Les crèches</u> où le liège mâle sert d'élément de décor	11
2.2	Animalerie	12
2.2.1	<u>Utilisations du liège</u>	12
	<i>Éléments de décor pour terrariums et vivariums</i>	12
	<i>Cachettes pour reptiles (serpents, lézards,...) ou rongeurs</i>	13
	<i>Flotteurs pour tortues aquatiques et pour amphibiens</i>	13
	<i>Mangeoires et nichoirs à oiseaux</i>	14
2.2.2	<u>Conditionnement et prix</u>	14
2.2.3	<u>Structuration du secteur</u>	14
2.2.4	<u>Potentiel de vente</u>	15
2.3	Culture d'orchidées et épiphytes	16
2.3.1	<u>Utilisations du liège</u>	16
	<i>Support de culture pour épiphytes, notamment les orchidées</i>	16
	<i>Élément de décor et d'habillage dans les serres tropicales</i>	17
2.3.2	<u>Conditionnement et prix</u>	17
2.3.3	<u>Structuration du secteur</u>	18
2.3.4	<u>Potentiel de vente</u>	18
2.4	Fleuristes	20
2.4.1	<u>Utilisations du liège</u>	20
	<i>Élément de décor pour compositions florales</i>	20
	<i>Cache-pot</i>	20
2.4.2	<u>Conditionnement et prix</u>	21
2.4.3	<u>Structuration du secteur</u>	21
2.4.4	<u>Potentiel de vente</u>	21
2.5	Murs végétaux, utilisation du liège comme élément constitutif du décor.....	22
2.6	Autres débouchés	23
3 .	Propositions de valorisation du liège mâle varois.....	24
3.1	Étapes de production et de commercialisation avec intégration des coûts pour le producteur	24
3.1.1	<u>Étapes de production et coûts intégrés</u>	24
3.1.2	<u>Les méthodes de vente</u>	25
	<i>La vente directe et la vente par correspondance</i>	25
	<i>La vente en gros aux détaillants</i>	26

3.2 Récapitulatif des débouchés et prix de revient par secteur	27
3.3 Développer ces débouchés à court terme	28
1. Mettre en place à l'été 2013 et 2014 des exploitations pilote de liège pour les produits identifiés	29
2. Promouvoir l'utilisation du liège mâle et accroître la visibilité des producteurs varois dans les secteurs identifiés	31
3. Créer un stock de liège mâle pour pouvoir satisfaire les demandes	32
4. Poursuivre la prospection commerciale.....	33
5. Proposer aux propriétaires de s'équiper d'outils facilitant la production	34
6. Labelliser certains produits pour garantir la provenance et les conditions d'exploitation à l'origine du produit	35
4. Conclusion.....	36
5. Annexes.....	37
Annexe 1 : Liste des contacts par secteur.....	38
Annexe 2 : Fiche-contact de <u>M. Joliclercq, ancien transformateur de liège dans le Var spécialisé sur les couasses et les objets en liège et bois,</u>	42
Annexe 3 : Fabrication de ruches en liège par M. Giraud Albert.....	44
Annexe 4 : Article sur Var Matin sur la fabrication de crèches et d'objets de crèches en liège	45
Annexe 5 : Article de Romaric Pierrel sur l'utilisation du liège pour la culture des plantes épiphytes tropicale	47

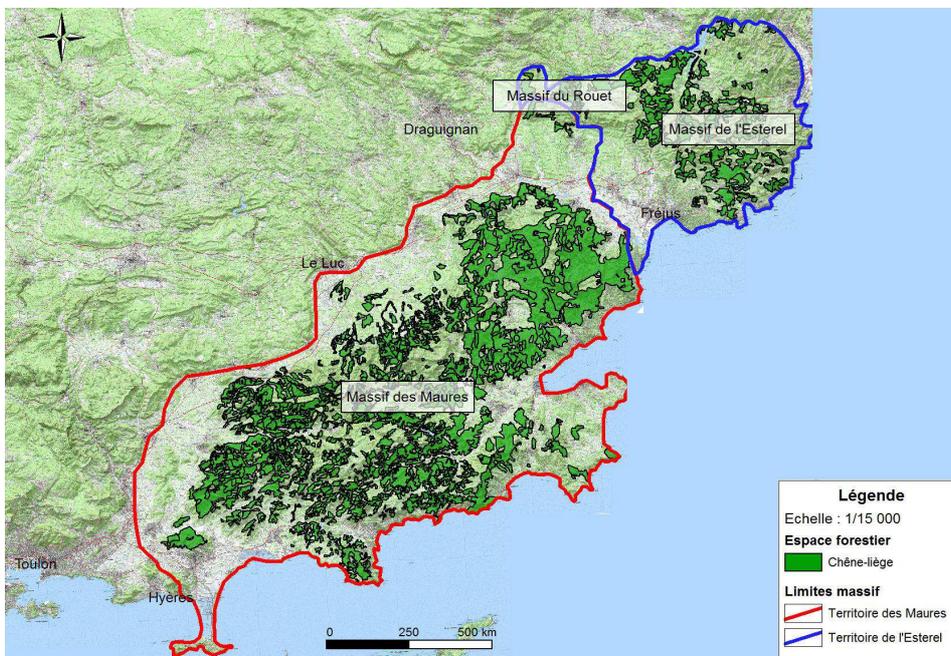
1 . Présentation de l'étude

1.1 Contexte

Au cours des dernières décennies, suite à une augmentation du coût de la main d'œuvre se répercutant sur le prix du liège récolté, le liège français n'a plus pu faire face à la concurrence étrangère venant d'Espagne, du Portugal et du Maghreb. Il s'en est suivi un **abandon progressif de l'exploitation subéricole des massifs**, en particulier dans le Var qui ne bénéficie pas de la proximité d'une main d'œuvre étrangère comme dans les Pyrénées-Orientales ou en Corse avec la proximité de la Sardaigne.

Les suberaies du Var, exploitées de façon importante au 19^{ème} et jusqu'à la moitié du 20^{ème} siècle pour la bouchonnerie sont vieillissantes et difficiles à régénérer. Cela contribue aussi à l'affaiblissement des suberaies actuelles qui ne sont plus capables de produire un liège de qualité, avec un arbre devenu fragile face au changement climatique et aux attaques sanitaires liées. L'ensemble a un grand besoin de régénération et de renouvellement de son patrimoine génétique.

Le secteur de la **bouchonnerie**, à l'échelle mondiale, est le **principal débouché** pour le liège. C'est le liège de meilleure qualité, le liège dit « **femelle** », généré par des récoltes régulières (tous les 12 à 15 ans), qui est recherché et qui permet de dégager un bénéfice sur la récolte dans les peuplements.



La **suberaie du Var** est la **plus importante de France**, avec près de 50 000 ha répartis principalement sur les massifs siliceux des Maures et de l'Estérel.

Elle souffre d'un abandon d'exploitation et de vieillissement.

La qualité du liège de ces peuplements est faible et ne permet quasiment plus une valorisation en bouchonnerie (10 à 15 % de la ressource).

Il s'agit de liège :

- « **mâle** » (43 %), c'est-à-dire qu'il n'a jamais été exploité, c'est le cas sur les jeunes tiges,
- **noir** (23 %), c'est-à-dire brûlé

superficiellement par le passage d'un feu de forêt,

- « **surépais** », c'est du liège femelle laissé au-delà de 15 ans sur l'arbre, dont la qualité se dégrade et l'empêche peu à peu d'être utilisé en bouchonnerie.

Répartition des types de qualité du liège varois mobilisable	100%	Débouché principal
Liège femelle en âge d'exploitation	10%	Bouchonnerie 16 %
Liège femelle en épaisseur fine	12%	
Liège femelle sur-épais	12%	Trituration et ... ??? 61 %
Liège mâle	43 %	
Liège brûlé	23%	Trituration 23 %

Pour ce liège de basse qualité, majoritaire dans ces massifs varois, le **seul débouché** proposé **aujourd'hui** est la **trituration**. Mais ce sont finalement de très faibles volumes qui sont exploités chaque année, (300 tonnes maximum), car le prix d'achat du liège bord de route proposé par les transformateurs (locaux ou internationaux) est réduit et **ne permet pas de payer le coût de la récolte**.

Face à une opération déficitaire, le plus souvent, le propriétaire (public ou privé), fait le choix de ne pas récolter le liège qui continue à vieillir sur l'arbre.

Pourtant, ces levées de liège sont une étape obligatoire à l'amélioration de la qualité du liège qui, aux récoltes suivantes, peut trouver des débouchés à plus haute valeur ajoutée.

Il est donc très important de chercher des débouchés plus rémunérateurs et de mettre en place des filières de valorisation des lièges mâle ou surépais permettant de rentabiliser leur exploitation.

L'association syndicale libre de gestion forestière « **ASL Suberaie Varoise** » est, sur les massifs des Maures et l'Estérel, l'acteur le plus approprié pour mener ces actions de développement de filières économiques. Elle regroupe depuis 1991 des propriétaires forestiers et, dans leur intérêt, les aide à valoriser leurs peuplements et à trouver des débouchés à leurs produits forestiers. Sur les 9 700 ha qu'elle a en gestion auprès de ces 210 adhérents, les suberaies sont majoritaires. Actuellement, elle ne parvient pas à valoriser le liège de ces propriétés autrement qu'auprès des bouchonniers étrangers qui viennent pour les rares zones de liège de qualité correcte pour la bouchonnerie.

Un travail est en cours, avec l'association Maures Bois Energie, pour valoriser le liège issu de troncs de chêne-liège coupés lors d'éclaircie puis broyés. Mélangé aux plaquettes de bois, ce liège n'est pas valorisé seul et c'est ce broyat mélangé qui est utilisé comme **paillage**. La Communauté de communes du Golfe de Saint-Tropez (ex-SIVOM du Pays des Maures) cherche à s'équiper d'une machine permettant de **séparer les deux matériaux** pour les valoriser séparément.

L'ASL Suberaie Varoise souhaite étudier les possibilités de **valorisation du liège mâle ou surépais** issu des propriétés de ses adhérents **dans différents marchés de niche**, sous forme de **planches ou canons**.

Ce type de produit offre l'intérêt de nécessiter peu de transformation donc peu d'intermédiaires entre le propriétaire forestier et le client final.

La présente étude va donc chercher à évaluer la nature des produits vendus en planches ou canons de liège, puis à cibler quelques produits plus finement pour comprendre la structuration des filières actuelles et enfin, proposer des pistes d'actions concrètes pour permettre de faire participer activement les propriétaires forestiers à ces filières.

1.2 Secteurs cibles et méthodologie

Un certain nombre de débouchés à caractère artisanal sont déjà connus dans le Var :

- Le plus important est la « couasse », plat traditionnel en liège utilisé comme coupe à fruit, à crudités ou à poissons.
- La ruche en liège, très peu utilisée aujourd'hui.

D'autres secteurs de débouchés existent mais sont moins connus. Ils ne sont quasiment pas développés dans le Var. Il s'agit des secteurs suivants :

- ♣ Le décor de crèches,
- ♣ L'animalerie,
- ♣ La culture d'orchidées et plantes épiphytes,
- ♣ La décoration florale auprès des fleuristes,
- ♣ La constitution de murs végétaux.

Ces débouchés permettent de valoriser du liège mâle ou surépais en plaques entières (non broyé).

Pour chacun de ces cinq secteurs, la recherche bibliographique a consisté à :

- réaliser une recherche internet par mots clés permettant :
 - de cerner l'utilisation actuelle et potentielle du liège dans le secteur considéré, et le cas échéant recueillir des informations relatives au prix et aux caractéristiques techniques du produit
 - d'identifier les fabricants, fournisseurs,... des produits identifiés ainsi que la taille des marchés abordés (locaux, régionaux, nationaux, internationaux)
- contacter les fournisseurs et les acheteurs identifiés par téléphone ou par mail sur la base d'une liste non exhaustive mais représentative des secteurs considérés. Les entreprises locales et françaises ont été ciblées en priorité.
- rencontrer quelques personnes sur le terrain.

La liste des contacts (avec leurs coordonnées et les résultats des échanges) est en annexe 1 du document, elle est classée par secteur étudié.

Pour les entreprises n'utilisant pas pour le moment de liège, une information mettant en avant les spécificités du matériau : rusticité, résistance, matériau écologique,... a été réalisée afin de les convaincre de s'y intéresser. Le cas échéant, des photos illustrant les utilisations du liège dans leur domaine leur ont été envoyées.

Pour les entreprises utilisant déjà du liège, nous avons simplement proposé une nouvelle source d'approvisionnement, tout en essayant d'identifier la source d'approvisionnement concurrentielle actuelle.

Pour chacune des entreprises se montrant intéressée, nous avons tenté de déterminer les caractéristiques techniques et la quantité approximative de liège commercialisable.

Au total, **114 entreprises et structures ont été retenues pour une prise de contact**, réparties de la manière suivante dans les secteurs pré-cités :

Nombre d'entreprises par secteur :		identifiées	avec un potentiel de développement
Animalerie		14	4
Culture d'orchidées et épiphytes		17	5
Fleuristes		40	11
Murs végétaux		6	1
Sur l'artisanat :	<i>Couasses</i>	4	3
	<i>Ruches</i>	2	0
	<i>Crèches</i>	22	1
Autres (liège broyé)		9	2
TOTAL de contacts		114	27

Des producteurs de liège ont également ont été contactés pour connaître les prix des produits bruts vendus à la source. Il s'agit de propriétaires, de leveurs ou d'entreprises de transformation de liège qui en commercialisent pour les entreprises listées ci-dessus.

2 . Utilisations du liège et potentiel de débouchés par secteur

2.1 L'artisanat

Cette partie regroupe :

- Les plats traditionnels en liège dit « couasses » ou « faouques »,
- Les ruches,
- Les crèches.

2.1.1 Les plats traditionnels en liège dits « couasses »

Ils fleurissent dans les magasins de souvenirs en période estivale dans tout le Var, particulièrement le long de la côte varoise. Des restaurants l'utilisent pour les crudités servis avec l'anchoïade ou pour les plats de poissons, certains primeurs comme plat de présentation de leurs produits maraichers. Ces clients ont moins souvent besoin d'en acheter que les magasins de souvenirs car leurs couasses servent plusieurs années avant de devoir être changées.



Couasse de M. Junqué

Le principal fournisseur de ce produit est M. Junqué de Flassans sur Issole qui en fabrique et en vend en grandes quantités.

M. Bounezour en fabriquait avant de passer l'entreprise à son fils vers 2008 qui n'a pas repris l'activité liège (la levée comme la transformation).

D'autres fournisseurs existent dans le massif des Maures mais la plupart ne sont pas déclarés et le font de façon illégale, comme un complément ponctuel d'activité, avec ou sans l'accord des propriétaires.

Le volume vendu annuellement est estimé entre 4 000 et 6 000 pièces environ, ce qui revient à une moyenne d'environ 10 tonnes de liège.



Exemples de couasses prélevées au bord de la route, sans l'accord du propriétaire

Le liège utilisé est à 90 % du liège femelle, bien imperméable et homogène.

Les plats vendus par M. Junqué sont entre 8 et 10 €/unité. (longueur 40 à 70 cm, largeur 25 à 35 cm, épaisseur 3 cm).

Le plat est ensuite vendu aux particuliers à 25-30 €/unité.

Ce marché est porteur pour un propriétaire s'il peut fabriquer et stocker lui-même les couasses à partir de planches de liège femelle.

Le matériel nécessaire pour faire une couasse est une scie sauteuse (accessible pour un propriétaire) ou une scie à rubans (moins pratique) équipée d'une bonne lame permettant de faire un bord net sans aspérités.



Scie à ruban de M. Junqué
(photo : ASLSV)

2.1.2 Les ruches en liège

Elles sont faites avec des canons de liège femelle.

C'est un marché très réduit qui se résume à quelques unités par an.



Canons de liège et ruches en activité sur la propriété de M. Giraud, la Garde Freinet

Parmi les adhérents de l'ASL Suberaie Varoise, M. Giraud Albert récolte des canons sur sa propriété et vend les ruches qu'il fabrique (voir l'annexe 2). En moyenne, il a entre 2 et 4 commandes par an, essentiellement d'apiculteurs souhaitant avoir une ruche d'exposition ou de démonstration ou de particuliers désirant une ruche « bio » dans leur jardin. La ruche montée complète est vendue à 110 €.

M. Junqué vend également des canons de liège pour des ruches, au prix d'1,10 € HT/kg.

Les dimensions des canons sont généralement similaires aux dimensions des couasses vues précédemment, son poids varie entre 5 et 8 kilos.

La demande est très faible et ne justifie pas de chercher à développer ce produit.

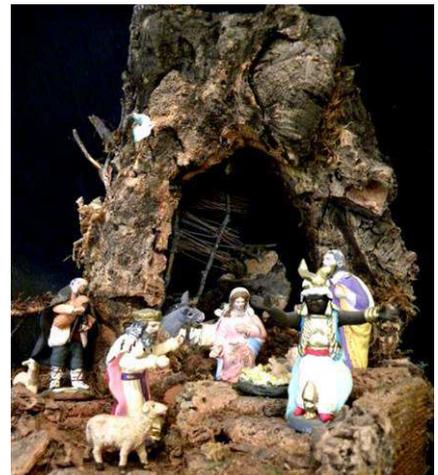
Couasses ou ruches, ces deux produits utilisent du liège femelle en âge d'exploitation qui n'est pas le liège le plus répandu sur les Maures. Pourtant, à l'occasion de levées de liège femelle pour du liège bouchonnable, ces débouchés peuvent offrir une meilleure valorisation économique pour le liège femelle qui s'avère non bouchonnable (exemple de la présence du ver du liège détectée sur la face interne du liège seulement après levée).

2.1.3 Les crèches où le liège mâle sert d'élément de décor

Son aspect naturel et sa facilité de travail en font un matériau facile à utiliser pour la confection de crèches artisanales.

La crèche commercialisée pour le particulier est en bois mais jamais en liège. La crèche reste traditionnellement une création du particulier pour mettre en scène les santons et elle se fait par le ramassage de morceaux de bois, mousses, cailloux, sable, etc.

Seulement en Italie, en particulier à Naples, semble exister la fabrication artisanale de crèches en liège.



Les références sur internet font état de vente entre particuliers (sur un site comme leboncoin, entre 100 et 200 € l'unité), de créations personnelles à but non lucratif (se référer à l'article paru dans Var Matin pour le téléthon en annexe 4) ou de créations uniques faites de santonniers des Bouches-du-Rhône.



En France, il est donc difficile de parler de « filière ».

Les artisans santonniers interrogés, bien que situés près de la ressource (Bouches-du-Rhône et Vaucluse principalement), utilisent peu le liège et lui préfèrent le plâtre ou l'argile. Ils expriment clairement leur volonté de ne pas changer.

Les quelques-uns utilisant du liège ont un circuit d'approvisionnement local déjà en place et n'expriment pas le besoin de diversifier les sources d'approvisionnement. De manière générale, ce sont de très petites quantités qui sont utilisées, de l'ordre de quelques kilos par an.

La confection de crèches reste généralement une activité familiale faite à la maison et finalement peu de crèches entières sont commercialisées.

Ce secteur ne semble donc pas représenter un potentiel de valorisation nouveau et intéressant à développer.

2.2 Animalerie

2.2.1 Utilisations du liège

Éléments de décor pour terrariums et vivariums

Le liège est fréquemment utilisé par les particuliers pour la décoration de leur terrarium, principalement sous deux formes : des branches traversant le volume permettant aux animaux de circuler, de s'enrouler,... ou des plaques simulant un tronc en fond. Bien qu'il n'y ait pas eu de contact direct pour le confirmer, cette utilisation pourrait aussi intéresser les terrariums de zoos.

Certains fournisseurs proposent des plaques d'écorce aplaties pour les fonds de terrariums particuliers, déjà collées sur un support rigide qui leur assure de conserver cette forme, mais à l'aspect moins naturel.

Le liège est recherché dans cette utilisation pour son aspect rustique et son origine naturelle, ainsi que pour sa grande durabilité. Les personnes essayent de donner le plus possible de « naturalité » à leur vivarium en utilisant des matériaux végétaux (coco, liège), même si des équivalents synthétiques existent (résines).



Fonds de terrarium en plaques de liège mâle



Branches de liège mâle utilisées en terrarium

Cachettes pour reptiles (serpents, lézards,...) ou rongeurs



Le liège est aussi utilisé dans les terrariums pour la création d'abris et de cachettes pour les animaux. Il est alors recherché sous forme de branches creuses (« canons ») ou de demi-cylindres creux (« demi-canons »).



C'est ici aussi son aspect rustique et naturel qui est recherché, ainsi que sa durabilité. Les pièces les plus recherchées sont celles possédant divers trous (insertion de branches,...).

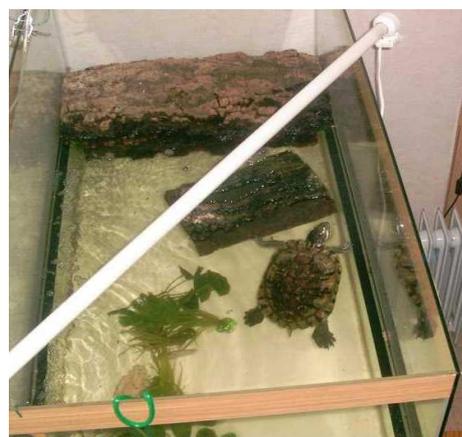


Animaux « cachés » dans des canons d'écorce de liège mâle

Flotteurs pour tortues aquatiques et pour amphibiens

Pour les mêmes raisons esthétiques et d'origine naturelle, le liège est utilisé par les particuliers comme élément de milieu dans les aquariums.

Sa faible densité lui permet de servir de flotteur pour de petites tortues et des amphibiens (grenouilles). Cette utilisation semble bien moins développée que l'utilisation en terrarium citée précédemment.



Mangeoires et nichoirs à oiseaux

De manière plus anecdotique, le liège peut être utilisé pour la fabrication de mangeoires ou de nichoirs à oiseaux, notamment sous forme de canon :



Canons de liège utilisés comme mangeoire (source : « A fleur de liège »)

2.2.2 Conditionnement et prix

Les plaques de liège brut sont vendues à la pièce ou au kilo selon les fournisseurs, en plaques, canons ou demi-canons.

Les longueurs vont de de 0,2 m à 1,50 m et des diamètres de 10 à 50 cm.

Les prix au kilo varient, sur les les sites de vente par correspondance, entre 5 €/kg et 7,50€/kg. Les prix à la pièce sont situés entre 2,50€ et 90 €/pièce selon les dimensions des pièces recherchées.

La vente de grandes quantités par semi-remorques existe mais l'étude n'a pas permis d'établir de prix de vente au départ, ni auprès des fournisseurs ni des acheteurs potentiels.

Les prix sont déterminés par la classe de diamètre et la longueur de la plaque de liège, ainsi que par sa forme, les canons étant plus onéreux que les plaques simples à taille identique.

2.2.3 Structuration du secteur

Le secteur de l'animalerie est un secteur très bien structuré pour la distribution avec un large réseau de jardineries et de magasins spécialisés dans les villes les plus importantes.

La filière se compose :

- De grossistes fabricants spécialisés (produits pour reptiles, produits pour aquariums,...) qui travaillent à l'échelle européenne,

- De grossistes généralistes dans le domaine de l'animalerie qui distribuent ces produits à l'échelle nationale, aux petits magasins ou aux particuliers, avec un site internet de vente par correspondance,
- De vivariums ou terrariums ouverts au public, qui s'approvisionnent auprès de grossistes ou auprès de producteurs de liège,
- De magasins de détail animaliers, plus locaux, qui s'approvisionnent chez les grossistes ou chez les producteurs de liège,
- De particuliers qui n'hésitent pas à prendre contact directement avec des producteurs de liège pour trouver des pièces de grandes dimensions ou qui se vendent entre eux des petites quantités, comme sur le site « le bon coin » ou sur les forums.

Il est intéressant d'avoir fait ressortir de cette étude la vente directe de certains producteurs de liège aux particuliers ou aux structures privées telles que zoos, vivariums,... sans intermédiaires. Le principal exemple récurrent lors de l'étude est M. ARNAUDIES, Président de l'Institut Méditerranéen du liège et producteur de liège... qui a su, par son réseau, être directement fournisseur d'animalerie, de vivariums ou de municipalités pour la culture d'épiphytes en serres.

Transposé dans le Var, un ou des propriétaires regroupés pourrai(en)t donc trouver à vendre directement leurs planches de liège.

2.2.4 Potentiel de vente

Les clients potentiels sont donc :

- Les particuliers qui ont un besoin ponctuel pour des pièces « uniques » de quelques kilos,
 - Les zoos ou vivariums qui peuvent commander plusieurs centaines de kilos mais avec des demandes très irrégulières dans le temps,
- ⇒ **Vente directe à développer pour ces deux types de clients**
- Les grossistes installés sur des marchés nationaux et internationaux qui semblent prêts à commander des camions entiers régulièrement.

⇒ **Vente en gros**

Les entreprises intéressées lors des contacts pris pour l'étude souhaitent connaître les prix pratiqués pour un camion entier de liège mâle en planches ou canons chargé au départ du Var.

Les plaques de liège doivent être les plus entières possibles et dans l'idéal conditionnées en ballots (fagots de type bois de chauffage) ou en palettes.

Ce type de vente représente donc un gros potentiel de valorisation en termes de volumes (plusieurs centaines de tonnes par an si l'on réussit à être compétitifs sur les prix).

La principale difficulté sur ce type de vente est de réussir à fournir un approvisionnement régulier, ce qui n'est pas évident pour se lancer dans le développement de ce débouché.

Un des clients sollicite un devis pour des branches pleines de chêne liège, de fin diamètre. Ce dernier débouché pourrait être intéressant pour les bois issus d'opérations forestières.

2.3 Culture d'orchidées et épiphytes

2.3.1 Utilisations du liège

Support de culture pour épiphytes, notamment les orchidées

Le liège est utilisé par certains orchidophiles comme support de culture pour les orchidées ou plantes épiphytes (culture sur plaquettes). Le liège mâle est apprécié dans ce domaine, à la fois pour son aspect naturel, mais aussi et surtout pour ses aspérités, crevasses,... qui facilitent la mise en place des racines de la plante et son ancrage. Sa porosité, permettant de stocker un peu d'humidité pour la plante, ainsi que sa légèreté sont aussi des avantages remarquables. Les plaques utilisées sont en général de forme géométrique et de petites dimensions (plaques de 10 à 30 cm de côté en moyenne).

Un article, présenté en annexe 5, écrit en 1998 par Romaric Pierrel, Conservateur des Jardins botaniques de Nancy où l'on trouve une grande collection d'orchidées, présente les avantages du liège mâle pour cette culture.



Orchidées cultivées sur plaque de liège



Plaque 8x60 vendue pour l'orchidophilie (orchidéenature.com)

Elément de décor et d'habillage dans les serres tropicales

Dans certaines serres tropicales publiques, le liège mâle est utilisé comme élément de décor et d'habillage, à la fois pour les plantes épiphytes, mais aussi plus généralement pour conserver une ambiance naturelle. Ceci a notamment été observé dans les serres du Parc de la Tête d'Or à Lyon.



Utilisation du liège comme habillage pour un poteau
(photo ASL Suberaie Varoise)

Le liège est ainsi utilisé principalement pour habiller les supports de cultures pour les plantes épiphytes et permet de construire de faux arbres. Ces derniers ont l'avantage très apprécié de ne pas pousser dans des serres souvent aux dimensions réduites. Le liège mâle est aussi utilisé pour l'habillage des gaines et poutres dans ces mêmes serres afin d'intégrer ces éléments dans le décor naturel créé.

Les plaques recherchées pour ces utilisations sont en général des portions de tronc de gros diamètre, permettant d'englober une structure centrale et de recréer un faux tronc. Tous types de longueurs sont appréciés.

2.3.2 Conditionnement et prix

Comme support de culture, les dimensions des planches de liège sont très variables : de 10 cm à un mètre de longueur. Les planches doivent présenter une épaisseur de 2 à 3 cm minimum et peu de fissures pour garantir la rétention d'eau.

C'est majoritairement des planches qui se vendent mais parfois aussi des canons ou demi-canons comme l'illustre l'exemple des serres de Lyon.

Les plaques de liège brut sont vendues à la pièce sous forme de plaques carrées ou rectangles coupées. Des demi-canons peuvent aussi être recherchés.

Sur les sites de vente par correspondance, les prix varient de 3 € à 15 € la pièce pour les plaques brutes.

Pour englober l'élément à cacher (poutre,...), les planches plus grandes ou les canons avec un diamètre important sont privilégiés. Les dimensions des pièces varient de 0,50 à 1,50 m de longueur.

Selon la taille et la quantité demandée, les fournisseurs conditionnent le liège en ballots ou cartons d'une vingtaine de kilos ou, en ballots d'1 mètre cube qui pèse env. 200 kilos. Ces gros ballots ne sont pas possibles pour les canons qui risqueraient de se casser sous le poids.

2.3.3 Structuration du secteur

L'analyse du secteur de l'orchidophilie et autres plantes épiphytes s'est faite par deux approches :

- La filière horticole qui regroupe le secteur de l'orchidophilie est très structurée et s'appuie sur des distributeurs spécialisés européens et français et sur des magasins locaux, avec de la vente par correspondance.

Ces contacts, souvent hors France, n'ont fait émerger que peu de commandes potentielles de liège même s'il doit être possible de travailler sur des ventes en gros comme pour l'animalerie, à condition d'être sur des prix compétitifs par rapport à l'Espagne et le Portugal.

Plus localement, des magasins français sont intéressés et cela pourrait aboutir à quelques commandes par petite quantité, de l'ordre de dizaines à quelques centaines de kilos.

Les amateurs particuliers de la culture d'orchidées s'approvisionnent sur les sites de vente par correspondance ou dans les magasins d'horticulture. Il semble qu'ils s'adressent moins directement au fournisseur que dans la filière de l'animalerie.

- Les serres tropicales publiques ou privées, espaces ouverts au grand public qui s'approvisionnent de façon très irrégulière souvent directement auprès de producteurs.

Les collectivités ou structures plus importantes ont souvent identifié un producteur plus direct : les entreprises de première transformation dans le Var par exemple ou M. Arnaudès dans les Pyrénées-Orientales, directement producteur.

2.3.4 Potentiel de vente

Les clients potentiels identifiés pour l'orchidophilie sont surtout les serres tropicales (publiques pour la plupart).

Ces serres ne s'approvisionnent que sporadiquement, en quantités faibles (de quelques dizaines à centaines de kilos) et écoulent leur stock progressivement sur plusieurs années. Elles passent généralement commande en hiver, période de réorganisation de la présentation des collections.

Toutes les serres contactées avaient déjà un stock suffisant au moment de l'étude mais sont intéressées pour avoir le contact d'un nouveau fournisseur, leur fournisseur habituel n'ayant pas toujours ce qu'elles recherchent.

Pour des petites quantités, les serres de Paris s'approvisionnent parfois auprès de détaillants de Rungis.

Les autres contacts n'ont pas abouti sur des demandes potentielles.

Ce secteur représente donc un petit potentiel de valorisation intéressant, qui en termes de volumes sera irrégulier, sauf si l'on arrive à toucher les détaillants généralistes.

La commercialisation se faisant principalement par vente directe, il est opportun :

- De prévoir, après levée, l'envoi d'un courrier ou d'un mail aux différents gérants de serres les informant qu'un stock de liège est disponible à l'achat et les encourageant à se réapprovisionner (l'offre pouvant susciter la demande),
- D'en faire la « publicité » sur le site internet de l'ASL ou sur une page internet spécialisée consacrée à cela, pouvant toucher des particuliers.

2.4 Fleuristes

2.4.1 Utilisations du liège

Élément de décor pour compositions florales

Le liège mâle est utilisé comme élément de décor ou support dans des compositions florales, très en vogue et qui connaît un développement important avec l'influence de l'Ikebana, art floral traditionnel japonais.

La recherche internet menée laisse penser qu'il est très difficile d'en trouver auprès des grossistes de fournitures pour fleuristes (aucun site internet le mentionnant), même si d'autres types d'écorces naturelles sont proposés.

Par contre, il est connu et fréquemment utilisé des magasins de particuliers interrogés dans le Var.



Compositions florales en vitrine utilisant des canons de liège mâle

Cache-pot

Un morceau de canon recoupé peut aussi être utilisé comme cache-pot naturel, comme l'illustrent les photos ci-dessous, issus du blog d'un particulier.

M. Joliclerq, technicien forestier varois, en a produit en vendu de grandes quantités dans les années 1990 mais c'était un travail difficile et qui ne serait plus rémunérateur aujourd'hui.

Aucun exemple de commercialisation n'a pu être trouvé pour l'étude.



2.4.2 Conditionnement et prix

Le liège se vend à la source jusqu'à 3 € HT/kg, souvent conditionné en ballots ou en cartons d'une vingtaine de kilos. Sollicitée pour des canons de mâle destinés à la décoration florale, l'ASL de la suberaie catalane a fait le choix de les vendre à 8€ pièce, non livrés.

Les fleuristes interrogés semblent intéressés par des canons ou des demi-canons de liège de longueur variable selon la composition.

2.4.3 Structuration du secteur

Ce secteur, comme pour l'animalerie est un secteur très bien structuré pour la distribution avec un large réseau lié notamment au réseau de jardinerie pour la clientèle des particuliers. Pour la clientèle professionnelle (fleuristes) on peut compter sur de nombreux grossistes qui distribuent l'ensemble du matériel pour fleuristes.

On retrouve ainsi une filière structurée avec des fabricants spécialisés (produits pour la culture, l'ornementation,...) et des grossistes généralistes dans le domaine de la fleur qui distribuent ces produits auprès des fleuristes dans tout le pays. Ces grossistes ont aussi en général un site de vente par correspondance sur internet et parfois un magasin sur les plates-formes de marchés aux fleurs (Rungis,...)

Comme pour les animaleries, les grossistes fabricants travaillent généralement à une échelle internationale (pays européens), et les grossistes à une échelle nationale.

2.4.4 Potentiel de vente

Les fleuristes sont des petites entreprises qui n'ont que de faibles besoins en liège et qui se montrent curieuses vis à vis de ce matériau.

Dans la région varoise, certains en utilisent déjà et s'approvisionnent auprès de producteurs locaux, d'autres sont intéressés pour avoir des échantillons et éventuellement une proposition commerciale.

Les détaillants contactés commercialisent quant à eux, parmi les écorces de décoration, du liège mâle ou femelle en plaques. Ils ne savent cependant pas d'où provient le liège qu'ils commercialisent (Portugal?) et passent par des grossistes spécialisés (en décorations naturelles) en amont travaillant à une échelle européenne.

Le contact pris avec l'un de ces fournisseurs en Hollande n'a pas apporté de résultats.

Ce secteur peut représenter un potentiel de valorisation intéressant si l'on arrive à toucher les grossistes et pourrait concerner de gros volumes (plusieurs centaines de tonnes par an).

Ainsi deux modes de commercialisation sont envisageables :

- ⇒ la vente directe auprès des fleuristes régionaux.
- ⇒ la vente aux fournisseurs grossistes.

L'étude n'a pas identifié de grossistes intéressés. La participation à des foires de professionnels pourrait permettre de créer des contacts.

La mise en place d'une telle filière est similaire à celle pour approvisionner les animaleries. Elle implique la livraison de liège mâle par semi-remorques (10 tonnes de liège), chargés au départ du Var pour d'autres régions françaises, ou d'autres pays d'Europe. Les plaques de liège doivent être le plus entières possibles et dans l'idéal conditionnées en ballots.

2.5 Murs végétaux, utilisation du liège comme élément constitutif du décor

Comme pour l'habillage des structures dans les serres, le liège pourrait être utilisé dans la réalisation :

- de murs végétaux intérieurs,
- de tableaux végétaux.

C'est un secteur dynamique et en expansion, mettant en avant le caractère naturel des compositions, de plus en plus à la mode dans les bureaux et chez les particuliers.



Les prix des murs végétaux ne sont pas communiqués sur les sites de contacts étudiés.

Les tableaux végétaux se vendent finis 40 à 60 € TTC pièce.



Exemples de créations de tableau végétal. Source : Doriangreen

Le secteur de la réalisation de murs végétaux a été sondé par un nombre restreint de contacts.

La plupart des entreprises contactées sont curieuses vis à vis de ce matériau nouveau et écologique, et sont demandeuses d'information et de tarifs pour envisager son utilisation, notamment dans les créations intérieures et des tableaux végétaux.

En murs végétaux, la nécessité d'avoir un support plat complique l'utilisation du liège, à moins de pouvoir aplatir les planches en les bouillant.

Ce secteur représente un potentiel de valorisation à approfondir.

La réalisation d'un essai pilote comme support de communication illustrant l'utilisation du matériau liège dans ce contexte est une voie à privilégier, peut être en intégrant cette demande à un projet d'une collectivité varoise soucieuse de soutenir les filières locales.

Le mode de vente envisagé serait la vente directe auprès des clients, sur commande spécifique en amont d'une réalisation.

2.6 Autres débouchés

Les fabricants de murs végétaux, de toitures végétalisées ou de bétons allégés se sont montrés intéressés par le liège broyé comme constituant du substrat de culture, comme paillage ou comme élément de mélange à béton pour alléger.

Cette piste est étudiée dans le Var avec l'association Maures Bois Energie qui broie actuellement des billons de chêne-liège, valorise ce broyat mélangé bois-liège en paillage et étudie les possibilités de séparer le liège du bois après broyat pour mieux valoriser les deux matériaux séparément.

3. Propositions de valorisation du liège mâle varois

3.1 Etapes de production et de commercialisation avec intégration des coûts pour le producteur

3.1.1 Etapes de production et coûts intégrés

Déroulé des opérations	Fait par le propriétaire		Sous-traitance	
	Moyens	Coûts	Moyens	Coûts
Levée de liège et débardage	Propriétaire formé et équipé d'une hache	500 kg/jour	Leveurs locaux, des Pyrénées-Orientales ou du sud-ouest, équipés d'un camion	0,50 à 0,60 €/kg
Transport jusqu'au lieu de stockage	Tracteur et remorque ou benne de pick-up selon les volumes	2 000 kg/j		
Stockage	Lieu sans risque de vol	X	Lieu sans risque de vol	X
TOTAL des opérations obligatoires		6 h/t	0,60 €/kg ou 600 €/t	
Tri, recoupe, nettoyage	Tronçonneuse	1 000 kg/j	Ouvrier	0,10 €/kg
Fabrication de couasses	Scie sauteuse	80 kg/j	Ouvrier avec une scie sauteuse ou une scie à rubans	2 €/kg
Bouillage éventuel	X	X	Bouilloire	0,10 €/kg
Conditionnement en cartons	Achat, stockage et réalisation des cartons	600 kg/jour	Ouvrier	0,25 €/kg
Conditionnement en ballots	Pallox et sangles	??	Presse pour balloter	0,20 €/kg
Conditionnement en palettes	X	X	Presse + coûts de la palette	0,30 €/kg
Chargement sur le semi-remorque	Si équipé d'un tracteur agricole avec fourche ou d'un grappin forestier	??	Ouvrier avec manitou ou trans-palette	0,10 €/kg
TOTAL des opérations optionnelles		8 à 12 h/t	0,10 à 2,50 €/kg selon les opérations	

Les frais de suivi et de gestion n'ont pas été pris en compte dans ces estimations.

Aucun schéma de commercialisation ne se détache nettement de l'étude. Entre les différents acteurs que sont le producteur, le leveur, le grossiste, le détaillant et le consommateur, les ventes se font en direct ou avec intermédiaire.

Pour rappel, le liège sur pied rapporte aujourd'hui au propriétaire 0,20 € HT/kilo à condition que ce soit du liège femelle et qu'une proportion d'un tiers minimum soit bouchonnable.

Le liège mâle ne se vend pas et aucun leveur ne viendra travailler gratuitement à prélever du liège mâle.

L'ASL Suberaie Varoise, en travaillant avec une équipe sarde arrive à augmenter légèrement les prix car elle réalise un tri des qualités.

3.1.2 Les méthodes de vente

Afin d'assurer la livraison de liège sain, il convient de nettoyer succinctement les plaques de liège afin de les débarrasser des insectes présents par brossage ou rinçage.

La vente directe et la vente par correspondance

Ce type de vente met directement le propriétaire en relation avec le consommateur final et augmente la valeur ajoutée du produit.

Les volumes possibles sur ces ventes sont réduits, estimés à environ 500 kilos par an.

Cette vente passe très souvent par :

- un contact internet, à partir de différentes plates-formes : « le bon coin », les forums de passionnés d'orchidophilie, de terrariums,... qui se transmettent les coordonnées de leur fournisseurs,
- une visibilité sur internet avec une page dédiée avec la mise en ligne de photos des pièces ayant des singularités, photos d'autant plus appréciées des acheteurs qu'ils aiment souvent choisir le morceau de liège précis qui convient à leur utilisation,
- une prospection commerciale ciblée avec l'envoi de courriers commerciaux, de visites auprès des entreprises varoises, etc.

Le moyen de paiement sera à l'appréciation de l'acheteur : paypal, chèque postal, virement,...

Ce type de vente permet la vente directe ce qui est le plus simple pour le producteur. Cette vente directe fonctionne bien pour les couasses.

Le plus souvent, cette vente nécessitera un conditionnement pour envoi par petits lots avec :

- la découpe éventuelle de morceaux de liège à la taille demandée,
- la réalisation de cartons d'environ 20 kg pour les dits morceaux, pour les canons ou demi-canons de liège, correspondant à 5 à 20 pièces de liège de 80 cm à 1 m de long,

- ou l'emballage spécifique de pièces uniques. En effet, le liège peut ensuite être vendu à l'unité, notamment pour des pièces singulières ou exceptionnelles (en taille par exemple) ou pour les canons.

Plus rarement (exemple de serres), la commande peut nécessiter la mise en ballots du liège commandé.

La vente en gros aux détaillants

Les contacts établis ciblent des ventes par camions entiers de ballots ou de palettes de liège pour les grossistes nationaux ou européens.

La mise en ballots ou en palette nécessite l'usage d'une presse pour compresser les planches de liège.



Presse manuelle de M. Junqué pour la fabrication de ballots (Photo : ASLSV)



Ballots de liège mâle

Deux ouvriers réalisent une dizaine de ballots à la journée avec ce type de presse plutôt artisanale.

La vente se fait de manière classique : bon de commande signé, règlement à 30 ou 45 jours après réception. Ces ventes pouvant concerner de gros volumes, il sera peut être nécessaire de regrouper les propriétaires pour atteindre le tonnage demandé. La facturation doit cependant être unique et nécessitera une entente entre vendeurs ou le recours à une structure commerciale intermédiaire.

Une fois la commande passée, le chargement sur camion reste à la charge du vendeur.

Pour la manutention, comme pour le conditionnement éventuel, on pourra faire appel à un sous-traitant local disposant du matériel adapté (fagotteuse, transpalette, grappin...). Un contrôle strict des quantités expédiées doit être réalisé : bascule, cubage,...

3.2 Récapitulatif des débouchés et prix de revient par secteur

La contrainte systématique sur la valorisation du liège dans ces secteurs est la gestion, par le propriétaire ou l'ASL, de :

- La levée et le débardage,
- Le tri (si nécessaire),
- Le stockage du liège brut.

Tableau des coûts de revient et des quantités attendues des débouchés par secteur et par type de conditionnement

Secteur	Produit recherché	Nature de l'acheteur	Quantité totale prévisible par an	Prix de revient attendu	Remarque
Artisanat	Couasse	Particuliers, Magasins de souvenirs, restaurants	De quelques centaines au millier d'unité	3 à 4 €/u	Stockage des couasses non compté
Animalerie	Planches, demi-canon ou canons	Particuliers, zoos, Fournisseurs grossistes	De 100 kg à plusieurs tonnes	0,20 à 5 €/kg 6 €/kg	En cartons Dépend de la quantité vendue, conditionnements variables
Orchido-philie	Planches ou canons		5 à 500 kg	1€ /kg	En cartons
Fleuristes	Planches (canons plus rarement)	Fleuristes	De 100 kg plusieurs tonnes	0,20 à 1,20 €/kg	
Murs ou tableaux végétaux	Planches bouillies	Créateurs de murs végétaux	??	??	

L'ensemble du tableau n'intègre ni les coûts éventuels de stockage ni les frais de gestion et de suivi des différentes étapes de la production.

Trois principaux débouchés se dégagent de l'étude :

- La vente en gros par semi-remorques de planches, canons ou branches où le prix de départ reste à déterminer avec les acheteurs, dans un contexte de forte concurrence de l'Espagne et du Portugal,

Cette vente, si elle se fait, a l'avantage de pouvoir valoriser de grosses quantités. Elle implique la mise en place d'une bonne organisation des levées de liège en amont pour être capable de fournir les quantités demandées.

Elle engendre un coût de revient relativement faible au kilo mais offre une vraie opportunité de remise en production des suberaies.

- la vente directe de couasses qui permet une grosse marge de revient et touche un volume de liège suffisant pour intéresser un propriétaire de suberaie.

Ce produit ne permet pas de valoriser du liège mâle et doit trouver sa place au milieu d'un nombre déjà important de producteurs en place.

- La vente directe par petites quantités aux particuliers ou petits magasins.

C'est celle qui permet la plus forte marge de revient pour le producteur, d'1 euro le kilo minimum.

Mais cette vente directe est également la plus aléatoire, elle représente un volume faible par an et nécessite le plus de manipulations pour le producteur qui n'a pas toujours beaucoup de temps disponible à consacrer à la valorisation de son liège.

Le plus important à retenir de ce tableau est le caractère théorique des coûts annoncés car il n'existe pas d'expérience récente dans les Maures permettant de confirmer ces prix. Une première action consisterait à vérifier ces coûts par la mise en place de chantiers pilotes.

3.3 Développer ces débouchés à court terme

Cinq actions à mener dans la continuité de cette étude ont été identifiées :

1. Mettre en place à l'été 2013 et 2014 des exploitations pilote de liège pour les produits identifiés
2. Promouvoir l'utilisation du liège mâle et accroître la visibilité des producteurs varois dans les secteurs identifiés
3. Créer un stock de liège mâle pour pouvoir satisfaire les demandes
4. Poursuivre la prospection commerciale
5. Proposer aux propriétaires de s'équiper d'outils facilitant la production
6. Labelliser certains produits pour garantir la provenance et les conditions d'exploitation à l'origine du produit

Action n°1 Mettre en place des exploitations pilote de liège pour les produits identifiés**Objectifs et résultats attendus :**

- ⤴ Former et sensibiliser les leveurs à la récolte de liège mâle en canons ou semi-canons
- ⤴ Illustrer auprès des propriétaires et exploitants le type de produits recherchés
- ⤴ Constituer un petit stock pour satisfaire les premières commandes identifiées lors de l'étude
- ⤴ Affiner la connaissance des coûts de mobilisation du liège mâle sous ces formes

Description de l'opération :

1. Un propriétaire adhérent de l'ASL Suberaie Varoise sur La Garde Freinet, est volontaire pour cette expérimentation sur le liège mâle.

Il souhaite lever une parcelle de 8 hectares qui doit fournir 3 à 5 tonnes de liège de qualités diverses dont une majorité de liège mâle.

Au démasclage, les leveurs devront tenter de conserver le maximum de canons, demi-canons et plaques entières de liège.

Le liège sera stocké chez le propriétaire, à proximité de son habitation, située à l'écart des zones fréquentées. Les produits disponibles seront évalués : planches, canons, morceaux.

Les entreprises déjà contactées lors de l'étude seront sollicités pour leur vendre du liège, sous les dimensions et quantités demandées.

Une diffusion de l'offre par internet par la mise en ligne d'une annonce sur « le bon coin » sera également intéressante.

2. Un deuxième propriétaire forestier, sur Collobrières a fait débroussailler 9 hectares de suberaie qu'il souhaite faire lever cet été par son gestionnaire. Il s'agit principalement de liège femelle sur-épais.

Il est prêt à fabriquer lui-même des couasses à partir de ces planches de liège femelle et connaît plusieurs magasins de souvenirs sur Collobrières qui pourraient être susceptibles de les lui acheter.

3. Une troisième opportunité consisterait à expérimenter un chantier de levée de liège mâle exclusivement voué au débouché de l'animalerie, sur la base d'une commande de camion entier de planches .

L'ASL Suberaie Varoise dispose actuellement d'une aide régionale pour la mise en place de chantiers expérimentaux de valorisation des suberaies. Cette subvention est une sécurité permettant de s'engager dans l'opération sans peur d'être déficitaire. L'opération jouerait alors un vrai rôle expérimental permettant de dégager des coûts réels. Pour ce cas, le propriétaire comme le leveur reste à trouver.

Pour chacune de ces exploitations pilotes, un bilan économique devra être fait qui permette d'estimer la proportion de liège mâle valorisable dans les filières identifiées, et d'évaluer la rentabilité de l'opération.

Ces chantiers pourront faire l'objet d'une publication dans des revues spécialisées (forêt méditerranéenne, lettre syndicale,...) pour encourager d'autres propriétaires à se lancer sur ce type d'exploitation.

L'ASL Suberaie Varoise est le moteur de cette action : son ancrage local et son lien avec les propriétaires en font la structure la plus indiquée pour rechercher ces partenaires et piloter l'opération (animation et maîtrise d'œuvre).

Il est important de convenir avant l'exploitation d'un cahier des charges des produits attendus par le client pour pouvoir donner des consignes claires aux leveurs, ainsi que d'un prix de vente pour donner de la visibilité au propriétaire quant à l'écoulement de ses produits (cf action 3).

Cette action rentre typiquement dans l'esprit du tri des produits pour apporter la meilleure valorisation à chacun.

Après ces retours d'expériences, il sera possible de l'appliquer à des levées de liège où l'on trouve à la fois du liège femelle et du liège mâle, contexte qui correspond davantage aux exploitations réalisées aujourd'hui sur les massifs du Var.

Partenaires : ASL Suberaie Varoise, propriétaires forestiers, exploitants, leveurs de liège, Région Régional PACA (au titre du financement exceptionnel de chantiers expérimentaux), maitre(s) d'ouvrage de PIDAF (CC Golfe de Saint-Tropez, CC Cœur du Var,...)

Mise en œuvre de l'action :

- Animation en amont de la levée : printemps 2013 et 2014
- Mise en œuvre et suivi du chantier : étés 2013 et 2014
- Commercialisation des produits et communication sur l'opération : toute l'année et en particulier l'été et l'automne,
- Synthèse globale de l'action : hiver 2014

Liens : Actions 3 et 5

Objectifs et résultats attendus :

- ⤴ Favoriser l'utilisation du liège mâle au sein des filières identifiées dans l'étude
- ⤴ Positionner les massifs subériques du var comme sources d'approvisionnement pour les marchés identifiés
- ⤴ Faciliter la mise en relation des clients potentiels avec les producteurs varois

Description de l'opération :

Afin de donner de la visibilité aux producteurs varois, un effort de communication envers les utilisateurs potentiels de liège mâle dans les filières identifiées est à entreprendre. Cette communication doit cibler les réseaux spécialisés pour toucher les clients finaux, qu'ils soient particuliers ou grossistes.

Elle peut passer par trois vecteurs différents :

- ⤴ **un site internet**, ou une page internet intégrée au site de l'ASL, présentant les produits liège brut sous ses différentes formes recherchées (canon, demi canon, plaques calibrées), avec une liste de contacts varois pour l'approvisionnement et en faire la promotion (forums de particuliers pour l'animalerie,...). Les chantiers pilote (action 1) peuvent permettre de fournir des illustrations,

Cette page internet a été commandée par l'ASL Suberaie Varoise à son webmaster, elle doit être faite dans le courant du mois d'avril.

- ⤴ **les revues spécialisées** dans les domaines de l'horticulture, de l'orchidophilie, ou de l'animalerie, auprès desquelles un contact pour la publication d'articles sur le matériau liège et ses qualités pour le secteur ciblé, intégrant un contact pour s'approvisionner ou le site internet et de l'ASL,
- ⤴ la participation à des **salons de professionnels**, avec un stand « matériau liège » : par exemple salon annuel Novaflor qui se tient au Mans au mois d'octobre pour les fleuristes.

Un argumentaire mettant en avant les avantages de l'utilisation du liège selon les secteurs est à élaborer en amont de la prise de contact avec les acteurs des différentes filières. Ce travail pourra être fait au moment de la création de la page web, afin de l'alimenter en contenu.

Partenaires : ASL la Suberaie Varoise, revues et sites spécialisés, producteurs, gestionnaire du site web

Mise en œuvre de l'action : 2013

Liens : Actions 1 et 3

Objectifs et résultats attendus :

- ✦ Mettre au point un catalogue de produits (canons, demi canons, branches,...) qui intéresse les utilisateurs ciblés et une tarification liée qui permettra de démarcher les clients et de fournir aux leveurs un cahier des charges des produits recherchés
- ✦ Pousser les propriétaires à créer un stock de plaques de liège mâles en canons pour pouvoir répondre aux demandes, notamment hors saison

Description de l'opération :

Les contacts pris lors de la présente étude, ainsi que les premières actions à mettre en place, doivent permettre de créer une demande pour du liège mâle dans les différents secteurs évoqués.

Pour pouvoir répondre à d'éventuelles commandes importantes, comme vu avec certains débouchés dans l'animalerie, il est important de disposer d'un stock tampon permettant d'honorer les commandes, en particulier hors période de levée.

Avant la création de ce stock, il est important de bien définir le cahier des charges des produits recherchés, avec éventuellement des recommandations pour leur stockage. La réflexion doit aussi intégrer des prix à harmoniser entre les producteurs pour chaque produit. Ce cahier des charges doit aussi être transmis aux leveurs intéressés afin qu'ils puissent lever sur le terrain de façon à conserver les plaques de liège mâle sous la bonne forme. Ce cahier des charges servira notamment de base aux consignes de démasclage pour le chantier pilote prévu par l'action 1.

Une fois les produits recherchés bien définis, une animation est à mener auprès des propriétaires et récoltants pour les pousser à mettre de côté une petite partie de leur production lors des levées et constituer un petit stock tampon. Le producteur pourra alors être recensé sur la page internet comme un fournisseur et mis en relation avec des clients potentiels (cf action 2).

L'ASL Suberaie Varoise peut jouer sur cette action un rôle de regroupement de produits.

Partenaires : ASL la Suberaie Varoise, producteurs, leveurs, éventuellement la CC Cœur du Var ou l'association Maures Bois Energie

Mise en œuvre de l'action : Dès 2013, en parallèle du début de l'action 1

Liens : Action 1

Objectifs et résultats attendus :

- ✦ Faire augmenter progressivement les demandes en liège mâle varois pour mettre en place une vraie filière de valorisation

Description de l'opération :

Les contacts pris lors de la présente étude ont montré que certains secteurs sont prometteurs en termes de potentiel de consommation de liège. La prospection n'a cependant pas été exhaustive et mériterait d'être poursuivie, une fois la filière lancée, afin de fournir aux producteurs une demande régulière.

Les secteurs de l'horticulture, des murs végétaux, des zoos et de l'animalerie sont des secteurs à viser en priorité. Cette prospection commerciale doit être très opérationnelle et se baser sur la gamme de produits et de prix définis dans l'action 3, permettant de faire rapidement une proposition tarifaire au client.

Elle pourra prendre la forme d'une campagne de mailling, envoi de courrier, en adaptant la lettre au secteur d'activité du client potentiel. Pour les acheteurs potentiels importants (détaillants ou grossistes internationaux), un contact direct personnalisé est recommandé.

Partenaires : Producteurs, exploitants, éventuellement ASL...

Mise en œuvre de l'action : à partir de 2014

Liens : Actions 2 et 3

Objectifs et résultats attendus :

- ⤴ Rendre les propriétaires autonomes pour la levée de liège
- ⤴ Ne pas dépendre d'un savoir-faire de leveur qui n'existe plus dans le massif

Description de l'opération :

L'ASL Suberaie Varoise, consciente du manque de main d'œuvre locale qualifiée pour lever le liège dans le respect des règles de bonne exploitation souhaite aider les propriétaires à lever eux-mêmes leurs arbres sans les blesser.

Cela est possible par des outils développés par différentes sociétés :

- La machine IPLA (italienne) qui fonctionne comme une scie sauteuse avec un testeur d'humidité pour limiter la profondeur de coupe

Cette machine n'est malheureusement plus fabriquée et l'ASL essaie de trouver une machine d'occasion à acheter.

- Les outils MIJUTO (espagnols) qui aident ensuite à écarter le liège découpé de l'arbre et à décoller les planches ou les canons.

Les brevets de ces outils étant maintenant à disposition du public, ils sont fabricables par un bon ferronnier.



Une comparaison de prix permettra de savoir s'il convient mieux de les faire fabriquer localement ou de les acheter à l'entreprise d'origine.

Ces outils ont fait la démonstration de leur intérêt pour un novice qui n'a pas le savoir-faire d'un leveur. Ils permettent de lever le liège sans blesser les arbres. Ils peuvent donc être achetés par un propriétaire motivé ou par l'ASL Suberaie Varoise qui les mettrait alors à la disposition de ses adhérents.

L'ASL assure également une veille auprès de ses partenaires subéricoles français ou étrangers sur toute nouvelle machine en cours de développement (exemple de la machine COVALESS en prototype ou du Liège Gascon qui soumet actuellement un cahier des charges techniques à différents fabricants susceptibles de vouloir créer une machine adaptée)

Partenaires : ASL la Suberaie Varoise, producteurs, leveurs, IPROCOR, COVALESS, IPLA, STHIL, Le Liège gascon, Conseil Général du Var

Mise en œuvre de l'action : 2013 et 2014 pour l'utilisation des outils

Liens : Action 3

Action n°6**Labelliser certains produits****Objectifs et résultats attendus :**

- ✦ Garantir la provenance locale des produits,
- ✦ Garantir les conditions durables de gestion et de récolte du liège

Description de l'opération :

3 projets sont à l'étude :

- Le dépôt d'une marque collective à l'INPI assortie d'un cahier des charges que l'ASL aura fixé et qui sera appliqué systématiquement aux producteurs adhérents et aux sous-traitants (leveur,...) impliqués dans la démarche,
- Le dépôt d'un cahier des charges pour labelliser des produits destinés à la vente locale, il s'agit surtout des couasses, pour obtenir le label « Terres du Var » développé par la Chambre d'agriculture ; cette démarche étant reprise par le Conseil Général qui souhaite envisager l'utilisation de ce label pour différents produits forestiers,
- Le développement de la certification PEFC ou FSC du liège, en étudiant le cas particulier des produits tels que les couasses. Le cahier des charges de PEFC Liège a déjà été travaillé à l'échelle des régions PACA et Languedoc-Roussillon et doit être prochainement remis à la validation de PEFC France pour pouvoir s'appliquer.

Partenaires : Chambre d'agriculture du Var, Conseil Général du Var, PEFC PACA, IML, ASL de la suberaie calane

Mise en œuvre de l'action : à partir de 2014

Liens :

4 . Conclusion

La présente étude a permis d'explorer de nouveaux débouchés peu conventionnels pour la valorisation du liège mâle dans des marchés de niche. Les grandes lignes qui s'en dégagent montrent que :

- Les débouchés les plus importants sont les branches ou les canons de liège mâle destinés à l'animalerie ou aux fleuristes, en grandes quantités. Ces débouchés restent à confirmer pour le prix et par la réalisation de chantiers expérimentaux.
- Les débouchés plus réduits que représentent les ventes à l'unité ou en petites quantités à des magasins locaux ou des particuliers doivent s'appuyer sur un travail important de communication (site internet, déplacement et rencontres en direct, etc.). Dans tous les cas, ce travail important ne permettra pas de pallier au caractère très fluctuant de ces demandes.
- Enfin, la couasse est un produit bien spécifique qui mérite également un travail de développement bien qu'elle se présente sur une filière déjà existante et pour du liège femelle. Son atout réside surtout dans la forte marge bénéficiaire qui s'en dégage liée à l'image d'un produit touristique.

Cette étude est positive car elle met en avant des pistes concrètes de valorisation du liège mâle pour les propriétaires forestiers du Var qui pourront mener ces actions seuls ou accompagnés de l'ASL Suberaie Varoise

5 . Annexes

Annexe 1 : Liste des contacts par secteur

Annexe 2 : Fiche-contact de M. Joliclercq, ancien transformateur de liège dans le Var spécialisé sur les couasses et les objets en liège et bois,

Annexe 3 : Fabrication de ruches en liège par M. Giraud Albert

Annexe 4 : Article sur Var Matin sur la fabrication de crèches et d'objets de crèches en liège

Annexe 5 : Article de Romaric Pierrel sur l'utilisation du liège pour la culture des plantes épiphytes tropicale

Contacts de serres tropicales et jardins botaniques pour la culture d'épiphytes

<i>Ville</i>	<i>Lieu</i>	<i>Type</i>	<i>Site internet</i>
Collectivités			
Lyon	Parc de la Tête d'Or	serre tropicale	www.jardin-botanique-lyon.com Jardin Botanique de la ville de Lyon, 69205 Lyon cédex 01
Paris	Jardin du Luxembourg	serre tropicale	
Nancy	Jardin Botanique	Serres tropicales	http://www.cjbn.uhp-nancy.fr/Francais/index.php4
Metz	Jardin botanique	Serre tropicale	
Paris	ZOO de Vincennes	serres tropicales en construction	http://parczoologiquedeparis.fr/
Paris	Jardin des plantes	serre tropicale	
Nantes	Parc du Grand Blottereau	serre tropicale	
Paris	Bois de Boulogne – Serres d'Auteuil	Serres tropicales	http://parcsetjardins.equipement.paris.fr/Jardin_des_serres_d%27Auteuil
Nice	Parc Phoenix	Serre orchidées et serre tropicale	http://www.parc-phoenix.org/
Neuchâtel – Suisse	Jardin Botanique de l'université de Neuchâtel	Serre tropicale	http://www2.unine.ch
Bordeaux	Jardin botanique	Serres tropicales	http://www.bordeaux.fr/ebx/portals/ebx.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pgFicheOrga&classofcontent=organisme&id=1345
Sens	Parc du Moulin	Serres tropicales	http://ville-sens.fr/index.php/_minisite_/display/Le%20Moulin%20%C3%A0%20Tan?idpage=593&idmetacontenu=7176
Montpellier	Parc zoologique	Une serre tropicale de 2600 m ² et une section reptile	http://zoo.montpellier.fr
Londres	Jardin botanique Kew Garden	Serres tropicales	http://www.kew.org/
Hyères	Jardin botanique Olbuis Riquier	Serre	
Privés			
Val de Reuil (Rouen)	Biotropica	Serres tropicales	http://www.biotropica.fr
Saint-Aignan (Tours)	Zooparc de Beauval	serre tropicale	

Contacts
d'animalerie-
vivariums

<i>Entreprise</i>	<i>Site Internet</i>	<i>Description contenu</i>
Savannah	http://www.reptiles-planet.com ou www.savannah.fr	Fournitures reptiles Plus important grossiste Français pour les vivariums etc.
Fibre Verte	www.fibreverte.com	Paillage décoratif et plaques de liège
Sociétés de M. Hoch	http://www.luckyreptile.com/startseite/1/en/luckyreptile.html ou http://www.hoch-rep.com	Fourniture reptiles
Aquarium Services Bourgogne	http://larchetropicale.com/	Magasin spécialisé aquariophilie
Pierrelatte	La ferme aux crocodiles	Serres tropicale /vivarium géant
Zolux Saintes : fabrication et design	http://www.zolux.com/	Fourniture animaleries : reptiles, chats,...
Reptile Home	http://www.reptilehome.com	Magasin reptiles détail – Nice
Hagen	http://www.exo-terra.com/fr/index.php ou www.hagen.com/france/	Fournitures et fabricant : reptiles
	http://www.sod.pl/fr/57/	abris, fournitures pour animaleries en bois
Zoo Med	http://zoomed.eu/	Spécialiste animalerie – mondial
	http://www.ferplast.com	fournitures pour animaleries
	http://www.pet-interiors.com	Panier pour chat ou chien de luxe
SOPTOM Village des tortues de Gonfaron	http://www.villagetortues.com/	Site ouvert au public toute l'année
Zoo de Fréjus, structure privée	www.zoo-frejus.com	Section reptiles
	http://www.namibaterra.de	Fabricant : reptiles et amphibiens
La ferme tropicale	www.lafermetropicale	Magasin du reptile
Reptilica	www.reptilica.fr	

Contacts de fleuristes

Entreprise	Localisation
Fleurs' Déco	Hyères
Accent Sud	Sanary sur Mer
Le paradis Fleuri	Carqueiranne
Pepinières Gerard CAVATORE	Bormes-les-mimosas
Pépinières Jean Rey	Hyères
Flore et sens	Carqueiranne
Renaud Distribution	Réseau de magasins dans toute la France
Taramasco grossiste en fourniture pour fleuristes	Ollioules
Monceau fleurs	La Seyne-Sur-Mer
Martinaud	St tropez
La Forêt D'Emeraude	Saint Tropez
Envie de Fleurs	Hyères
Syndicat Agricole	Hyères
LA FLORATHÈQUE	hyeres
La Halles Aux Fleurs	Hyeres
Fleurs de Léa	Hyères
Var fleurs distribution	Hyères
Grossiste matériaux végétaux pour la déco florale	Hollande
Lide Fleurs	Sanary-sur-Mer
Ambiance Orchidées	Pierrefeu-du-Var
Floralonde	La Londe les Maures
PhilaFlor	
Harmonie Florale	La Garde
Le palais des fleurs	La Londe les Maures
Fleuriste Académie Fleurs Azur	La Garde
Chiloe-Moss Accessoires pour orchidophilie	Vidauban
http://www.lecomptoir.com Détaillant pour professionnels	Rungis
L'atelier d'amandine	La Crau
Pépinières Barbier	Ollioules
http://www.artfloral.org	
Dorian green	

Contacts d'entreprises créatrices de murs végétaux ou tableaux végétaux

Ville	Site internet	Entreprise
Aix en Provence	http://www.bao-garden.com	Bao Garden
Marseille	http://www.decofloralericard.com	Décoration Florale Ricard
Montpellier	http://www.greenwall.fr	Green Wall
Paris	http://www.urbanflore.fr	Urban Flore
Quinson	http://www.murvegetalpng.com/	Paysage nouvelle génération
Région parisienne	www.doriangreen.fr	Dorian Green

Contact de santonniers pour les crèches

Nom	Site internet / Adresse mail	Adresse
ATELIER ARTERRA		15, rue du petit puits - 13002 MARSEILLE
ATELIER DE FANNY		7, avenue du Général Leclerc - 13380 PLAN DE CUQUES
ATELIER DE LA TERRE A LA MODE		Résidence les Frènes - 57, avenue de Laute - 13400 AUBAGNE
ATELIER SANTONS JABOULET		87, rue du Baoumoun - 06140 COURSEGOULES
BERNARD SAUVAT	santonsauvat@gmail.com / santonsauvat@yahoo.fr	245 chemin des plaines 13126 Vauvenargues
DANIEL SCATURRO	daniel.scaturro@gmail.com	20 avenue du Verdun - 13400 Aubagne
DILANDRO / SANTONS D'ART DE PROVENCE		582, avenue des Paluds - 13400 AUBAGNE
ESAT DES PARONS		2270, route d'Eguilles - BP 60549 - 13092 AIX EN PROVENCE CEDEX 2
LES CENT TONS DE MAMIE		42, rue Noël Jean - 83480 PUGET SUR ARGENS
MARCEL CARBONNEL	http://www.santonsmarcelcarbonnel.com/?language=fr	Marseille 13
SANTONS AILHAUD		9 rue Laget - 13400 AUBAGNE
SANTONS CAMPANA		198, Chemin de Château Gombert - 13013 MARSEILLE
SANTONS COLETTE		9, Chemin Roumiguière - 13360 ROQUEVAIRE
SANTONS LAGRANGE		20, rue Antoine Bonnet - 83000 TOULON
SANTONS MAGALI		8 rue Martinot - 13400 AUBAGNE
	http://accessoiresbjm.com/	Roquevaire 13
	http://www.lesangessanary.com	Sanary sur mer 83
	http://www.santonsdidier.com	Marseille 13
	http://creches-accessoires-bonnaud.com/	Bagnols/Cèze 30
	http://www.creche-decor-provence.com	St André les Alpes 04
	Butinette.com	
	Holyart.it (site italien)	

FICHE-CONTACT

Divers : couasses / fleuristes / objets divers en liège et bois	François JOLICLERQ
<i>Contact :</i> M. François JOLICLERQ	86 Chemin Notre Dame des Anges 83310 COGOLIN f.joliclercq@webvds.com 06 09 09 14 04
<i>Description :</i> F. Joliclerq a tenu une entreprise de produits transformés en liège de 1988 à 1990 (3 ans) aux Arcs, dans les locaux d'une ancienne bouchonnerie. Il y réalisait et vendait : <ul style="list-style-type: none">- Des couasses,- Des cache-pot pour plantes,- Des chutes de canons,- Des objets en bois de chêne-liège.	
<i>Utilisations du liège :</i> - <u>En couasses</u> : liège femelle principalement, 8 à 10 000 unités par an : Les petites creuses destinées aux horticulteurs comme contenant pour des créations florales, Les plus grandes (80 cm) pour les maraichers ou pour les restaurants. Vendues 33 fcs/u (5 €) Un des plus gros clients était le marché de Rungis qui commandait 2 semi-remorques par an en septembre. Ces couasses étaient commandées aux leveurs ou faites à partir du liège ramassé. Il achetait les planches entières dans lesquelles se trouvaient les couasses entre 10 fcs/la planche bord de route (1,52 €) ou 3 fcs/kilo (0,46 €) - <u>En canons pour faire des contenants de plantes</u> : femelle et mâle, 3 à 5 000 pots par an : Coupés en tranches de 5 à 10 cm de hauteur et ajout de résine pour faire un fond de 2 mm Le liège au sol servait à trouver des gros diamètres. Le canon était acheté 10 à 15 fcs/u (2€) pour un diamètre allant jusqu'à 40 cm, plus cher au-delà. Le pot était vendu entre 15 et 26 fcs/unité (2,30 à 4 €) selon la taille. - <u>En chutes de canons</u> pour les crèches (départements 84 et 13), compositions florales, vivariums, ... Le liège ramassé se vendait au mètre pour la culture d'épiphytes en Hollande - <u>En objets en bois de chêne-liège</u> : diamètre 10-20 cm, 10 à 12 000 unités/an : Service avec dessous de plat bock, dessous de tasse, bois creusé en porte-bougie, en récipient, en jardinière pour plantes Destinataires : horticulteurs, grossistes, particuliers	
<i>Conditionnement</i> En carton pour les petites quantités et de petites tailles ou en palette Sinon, chargement des camions de 90 m3 à la main, nécessaire pour le liège ramassé qui est fragile.	
<i>Matériel nécessaire :</i> Scie à rubans, scie circulaire, une grosse fraiseuse, une ponceuse à bandes. Pour l'usage de la résine : lampe UV, tables en verres graissées, catalyseur et durcisseur	

Inconvénients :

Beaucoup de poussière produite et surtout danger sur la manipulation de la scie pour découper les canons de liège (vibrations)

Présence importante des fourmis dans le liège mâle qui nécessitait parfois l'usage de bains à insecticide

Journées très chargées (14 h/jour), conditions de travail difficiles. On arrivait à faire vivre deux personnes à l'année avec des revenus mensuels d'env. 12 à 13 000 fcs net/mois (1 900 €)

Avance de trésorerie importante :

- besoin d'un fonds de roulement d'un an
- avance pour payer les leveurs

Démarche commerciale

Participation à des salons et marchés en octobre (ex : Hortimat à Paris, Lyon) avec un prix salon. Une grille de tarif différente selon le type d'acheteur et de quantités achetées : horticulteur (>10u / 10-30u / > 10u), grossiste (<100u / 100-300u / 300-500u / > 500u), particulier (au détail)

Grosses périodes d'achat sur novembre et décembre (Noël en particulier), en février (Saint-Valentin) et en mai (fête des mères)

De juin à septembre, période creuse pour les ventes, période propice à refaire du stock.

La clientèle était à la fois locale mais également située à Lille, en Bretagne, à Metz, Paris et en Hollande.

Perspectives :

Le marché floral a bien évolué et le contenant doit permettre à l'horticulteur de mieux vendre la plante tout en coûtant peu. Aujourd'hui, le développement de contenants esthétiques aux matériaux variés (plastique, verre,...) en provenance de la Chine ou des pays de l'Europe de l'est rend le liège peu concurrentiel.

L'utilisation de cousses pour les maraichers ou les restaurants peut poser des problèmes sanitaires qui réduisent son utilisation.

En conclusion, si cette activité fonctionnait économiquement en 1990, elle ne serait plus rentable aujourd'hui seule.

Albert GIRAUD

Subériculture

Vaucron

par la Garde-Freinet

83550 VIDAUBAN

04 94 43 79 22

giraudalbert@wanadoo.fr

FABRICATION DE RUCHES TRADITIONNELLES BRUSCS EN LIEGE



Ruche en liège monocorps (hauteur env. 50-70 cm, diamètre env. 20-30 cm), avec croisillons intérieurs et couvercle chevillé bois.

Sur commande seulement.

La ruche montée complète : 110 euros

(Tarifs 2012)

RUCHES TRADITIONNELLES EN LIEGE (« BRUSCS »)

Caractéristiques techniques

Matière : cylindre de liège de reproduction (2^e ou 3^e levée = liège de 10 à 15 ans)
épaisseur env. 20 à 35 mm

Hauteur : 50 à 70 cm

Diamètre extérieur : 25 à 35 cm

Poids à vide : 5 à 7 kg

(nota : poids de la ruche abeillée et en production : jusqu'à 30 kg)

Croisillons intérieurs et chevilles : tiges de bois non putrescible (bruyère, arbutus, sorbier)

Agrafes : fil de fer de 2,5 mm

Saison de fabrication :

- 15 juin-15 août (selon conditions climatiques) pour la levée de liège.
- septembre-octobre pour le séchage des fûts
- octobre- décembre pour la réalisation de la ruche.

Pourquoi placer une ruche traditionnelle dans votre jardin ?

La ruche en liège est :

- la plus écologique
car la plus proche de l'habitat naturel des abeilles
- la plus efficace
pour polliniser fleurs, légumes et arbres fruitiers
- la plus simple
elle ne nécessite que des connaissances sommaires en apiculture
- la plus économique
aucun matériel supplémentaire ou coûteux à acheter
- la plus durable
elle peut rester en place 10, 20 ans ou davantage

La récolte de miel, quoique plus délicate, vous offre de vrais rayons naturels entièrement construits par les abeilles.

Et de plus vous contribuez au développement d'un produit aux qualités exceptionnelles : le liège varois.

Téléthon: les chasseurs vont vendre des crèches en liège



Crèches, meule à eau, fontaines, abreuvoirs, etc. seront disponibles lors du Téléthon place des Lices le 8 décembre. Attention, il faudra se lever tôt pour avoir son exemplaire. S. Ch.

L'association Le Cor participe au Téléthon 2012. Au programme, barbecue et animations. Mais aussi et surtout les uniques et originales œuvres du président Claude Rebuffel, 65 ans, menuisier à la retraite

Scie sauteuse, râpe, clou, vis, tréteaux, marteau, fils de fer, etc... Tout y est. Dans l'atelier de Claude Rebuffel, rien ne manque dans les outils du « parfait » menuisier.

Et pour cause. Celui qui est président, depuis trois ans, de l'association des chasseurs tropéziens « Le Cor », a exercé auparavant, pendant plus de quarante ans, le métier de menuisier.

Son savoir-faire empirique, son amour du bois, bref son expérience, il l'a mise au service de la bonne cause.

« 3 à 4 h par jour de travail »

Pour la troisième année consécutive, l'homme, qui affiche 65 ans au compteur, se décarcasse, à chaque fois, pour trouver « la » nouveauté qui va rendre le Téléthon du club un petit peu plus pétillant.

« Je travaille 3 h à 4 h par jour. Depuis deux mois. Parfois j'arrête, car je n'ai plus d'inspiration », avoue M. Rebuffel.

Ses crèches en liège ressemblent à ses niches à oiseaux que l'on trouve dans son jardin. Et c'est naturellement qu'il utilise ce matériau, qu'il connaît bien. *« J'en trouve par terre quand je chasse. Parfois, ils sont pleins d'araignées. Je ne vous dis pas le nombre de fois où je me suis fait piquer et combien je dépense en désinfectant ! »,* lance-t-il, souriant, en tirant sur sa chemise. *« J'utilise des tubes de liège pour ensuite les travailler. »* Assainir, creuser, poncer, égaliser, tel est l'objet de son minutieux travail. *« Sur les conseils de mes amis, j'ai ajouté, au fil des années, de nouveaux éléments pour enrichir la crèche. »*

Sur une table près du mur, une cinquantaine de petits et divers éléments sont alignés, attendant qu'on leur donne une vie et une histoire.

Charrettes de viticulteur avec frein et patin ou charrettes de porteur de lait en parfait état de fonctionnement mais aussi puits d'époque avec fil de fer, meule à eau pour aiguiser les couteaux, grandes échelles pour cueillir pommes ou olives, miradors, brouettes, fontaines, abreuvoirs, tables, chevalet, etc... ses crèches sont aussi des écrans qui abritent des scènes de vie d'autrefois, des clins d'œil à des métiers ou du mobilier aujourd'hui disparus.

« Le liège protège la sève de l'arbre »

« D'ailleurs, aujourd'hui, plus personne ne taille le liège. Avant, je me souviens, j'avais 10 ans, avec mon père, je

voyais des tas de liège au bord des chemins, qui ensuite étaient transportés à la fabrique de Cogolin.»

Une seule de ses charrettes est peinte en bleu. *« Du bleu lavande, corrige-t-il. Celle-là est particulière. Les anciens disaient que ça repousse les mouches. Ils pensaient que c'était un répulsif.»*

Le sens du détail en bandoulière, Claude Rebuffel n'a de cesse d'aboutir au meilleur. *« Les objets sont soit en arbousier, soit en bruyère. Pour la charrette, c'est du peuplier, car ça ne se fend pas »*. Pour le reste, le liège est un matériau qui lui tient à cœur : *« Le liège protège la sève de l'arbre. Lors d'un incendie, de par son épaisseur, il noircit mais il ne brûle pas. C'est pour cela que ça repousse après...»*

On l'aura compris, dans son viseur, il n'y a pas que des sangliers, il y a aussi ce qui est autour : la forêt, sa vraie nature.

Utilisation du liège pour la culture des plantes épiphytes tropicales

(Romaric Pierrel, Conservateur des Conservatoires et Jardins botaniques de Nancy)



A la différence de la flore tempérée, presque exclusivement terrestre, la flore tropicale est connue pour son extraordinaire richesse en plantes épiphytes : ce sont des plantes qui vivent sur d'autres végétaux, généralement des arbres (épi : sur ; phyte : plante). [...] En conditions favorables (forêt tropicale sous climat chaud et humide), les arbres peuvent être régulièrement recouverts de plantes épiphytes qui forment de véritables "jardins suspendus". Les plantes épiphytes ne doivent pas être confondues avec les plantes parasites car elles n'utilisent leur plante hôte que comme support et ne vivent pas à leur détriment.

Depuis maintenant plusieurs années, nous expérimentons l'utilisation de l'écorce du chêne-liège pour la culture des plantes épiphytes. Très tôt, les résultats sont apparus satisfaisants et plusieurs facteurs sont à mettre à l'actif de cette réussite.

- Une structure accueillante : les résultats sont surtout apparus probants sur l'écorce "mâle". En effet, cette première écorce présente une structure souvent très mouvementée laissant apparaître de nombreuses anfractuosités, lacunes et des sillons très propices à la colonisation des plantes. Les racines peuvent alors cheminer librement et ancrer rapidement la plante à son support.
- Un support léger et aéré : par sa très forte porosité, le liège reste un support aéré, très drainant mais aussi capable d'assurer une bonne rétention en eau qui, par évaporation, permet de maintenir localement une atmosphère humide.
- Un matériau modulable et de bonne tenue : le liège se prête bien à la taille et on peut réaliser des supports de format très divers. Il est même possible, à partir de morceaux suffisamment gros, de reconstituer des arbres artificiels qui sont généralement d'un très grand effet. Sa bonne stabilité dans le temps, même en condition de très forte humidité et de chaleur, est aussi un facteur appréciable.



Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional
Project cofinanced by the European Regional Development Fund



RESUME

Cette étude a pour objectif de trouver des débouchés pour les propriétaires forestiers pour leur liège mâle. Ce liège est abondant dans les massifs des Maures et de l'Estérel et n'est pas valorisé, faute de débouchés rémunérateurs par rapport aux filières actuelles. Elle aboutit à plusieurs pistes allant de petites à de grandes quantités pour des grossistes ou des magasins de décorations florales, de cultures d'épiphytes ou pour l'animalerie. Plusieurs actions de chantiers expérimentaux, de développement d'outils mécaniques de levée ou de regroupement collectif par la certification sont proposées pour développer ces débouchés rémunérateurs qui offrent une vraie perspective de remise en production des suberaies.

RESUMEN

Este estudio tiene como objetivo identificar las oportunidades para los propietarios forestales para el corcho bornizo. Este corcho es abundante en los Maures y Esterel y no se paga por falta de ingresos con los cursos existentes. Este estudio lleva a varias pistas para las decoraciones florales, la cultura de las epífitas o para los animales como tortugas, serpientes y lagartos. Las cantidades varían con los tipos de compradores: compras, mayorista,.... Varias acciones son identificadas en este estudio para volver a producir corcho en los alcornoques de esta región. Son trabajos experimentales de cosecha, con agrupación de los propietarios, con herramientas adecuadas o con la certificación de los productos.