



Synthèse du cahier des charges

À qui s'adresse la marque ?

Aux entreprises de Nouvelle-Aquitaine qui produisent et vendent du bois bûche directement au client final : propriétaires forestiers, exploitants forestiers, coopératives forestières, entrepreneurs de travaux forestiers, experts forestiers...

Tolérance : La revente par un intermédiaire (type moyenne surface) est acceptée si le produit n'est pas reconditionné et si les conditions de stockage préservent le taux d'humidité.

Les 7 engagements essentiels

1. **Être en règle** — Inscriptions administratives, assurances, obligations fiscales et sociales
2. **Vendre uniquement des feuillus** — Pas de résineux dans les livraisons sous la marque
3. **Informier le client** — Sur chaque facture : essence(s), volume en m³ empilés, longueur des bûches, taux d'humidité moyen
4. **Suivre l'humidité** — Mettre en place une démarche de suivi de l'humidité des bois disponibles à la vente
5. **Éditer une facture complète** — Pour chaque vente, particuliers comme professionnels
6. **Remettre la plaquette** — Transmettre la plaquette Nouvelle-Aquitaine Bois Bûche à chaque nouveau client
7. **Promouvoir la gestion durable** — Encourager les certifications forestières (PEFC, Label Haie...)

Règles spécifiques

- **Approvisionnement transfrontalier (Pyrénées-Atlantiques)** : approvisionnement ponctuel à l'étranger autorisé, limité à 15 % du volume annuel produit
- **Petites quantités (< 2 m³ apparents)** : obligation de vendre du bois « prêt à l'emploi » (humidité < 23 %)

Comment adhérer ?

1. Contacter Fibois Nouvelle-Aquitaine
2. S'engager à respecter le présent cahier des charges
3. Régler la cotisation annuelle (grille tarifaire Fibois Nouvelle-Aquitaine)

Ce que vous obtenez

- Droit d'utiliser le logo et le nom de la marque
- Visibilité sur l'annuaire en ligne des adhérents
- Plaquettes de communication à remettre à vos clients
- Appartenance au réseau national France Bois Bûche