**ANNEXE 4 : Engagements du porteur de projet dans le développement de l’offre certifiée « Bois des Alpes »**

Nom du porteur de projet :

1. **Indicateurs de moyens**

Cochez les moyens prévus pour accroître votre commercialisation de produits certifiés « Bois des Alpes » :

Pour les entreprises de première transformation :

* Facturation systématique en tant que bois certifié « Bois des Alpes », dès que le bois commercialisé respecte le cahier des charges

Pour toutes les entreprises :

* Suivi d’une formation « Commercialiser son offre certifiée « Bois des Alpes » »
* Proposition systématique d’une variante «  bois certifié Bois des Alpes », lors de la remise de devis
* Edition d’outils de communication dédiés à l’offre « Bois des Alpes » (vidéo, dépliants, page web dédiée, à détailler et justifier par pièce ou devis)
* Autres (à détailler) :

1. **Indicateurs de résultats**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Evolution estimé du volume de bois certifié BDA commercialisé grâce à l’investissement et à la stratégie mise en place** | Réalisé avant investissement | **Estimation**  1 an après installation équipement  *(au moment du dossier de demande)* | **Réalisation**  1 an après installation équipement  *(après le solde)* | **Estimation**  5 ans après installation équipement |
|  | Volume annuel de bois approvisionné avant la transformation (m3) |  |  |  |  |
|  | Dont certifié PEFC |  |  |  |  |
| Entr. de 1ère transf. | Volume annuel de bois d’œuvre vendu après 1ère transformation (m3) |  |  |  |  |
| Dont certifié PEFC |  |  |  |  |
| Dont bois séché par l’entreprise |  |  |  |  |
| Dont certifié Bois des Alpes |  |  |  |  |
| Entr. de 2ème transf. | Volume annuel de bois vendu après 2ème transformation (m3) |  |  |  |  |
| Dont certifié PEFC |  |  |  |  |
| Dont certifié Bois des Alpes |  |  |  |  |

Date et Signature