RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

Office National des Forêts

COMMUNES FORESTIÈRES
Bourgogne-Franche-Comté

LES ÉCHOS DU BOIS n°4 – *juillet 2024*

Les équipes de l'ONF et de l'Union régionale des Communes forestières vous proposent de retrouver deux fois par an, un bilan de la conjoncture économique ainsi qu'un exposé de la stratégie des ventes de bois.

1 Le point sur la conjoncture économique des ventes de bois (1er semestre 2024)

Le mot du responsable commercial bois de l'ONF, Jimmy EQUENOT

Allons à l'essentiel : la situation sanitaire des forêts reste très préoccupante pour une majorité des forêts de la région.

Alors que nous sortons enfin d'un premier semestre très arrosé (mais très bénéfique), la chaleur estivale s'est rapidement installée et nous constatons malheureusement les dégâts tant redoutés des attaques de scolytes, à toute altitude cette fois.

En parallèle de cette situation résineuse, le secteur de plaine feuillue a connu des orages tempêtueux successifs en Bourgogne et dans le Jura mettant plusieurs dizaines de milliers de m3 de bois à terre.

Tous ces événements apportent de nombreuses contraintes de planification, d'organisation et de logistique qui mettent les techniciens forestiers de l'ONF à rude épreuve.

Le marché du bois se stabilise mais n'apporte pas les perspectives escomptées pour la filière. Le marché des plus belles qualités de chêne reste à son plus haut niveau mais pour le reste, chaque acteur est attentif aux demandes et aux opportunités du moment afin de consolider son activité.

Nous vous proposons donc ici de partager nos résultats de vente et les tendances observées, produit par produit.

ONF-Direction territoriale Bourgogne-Franche-Comté
14, rue Plançon
25000 Besançon

Union régionale des Communes forestières
Maison de la Forêt et du Bois - 20 rue François Villon
25000 BESANCON

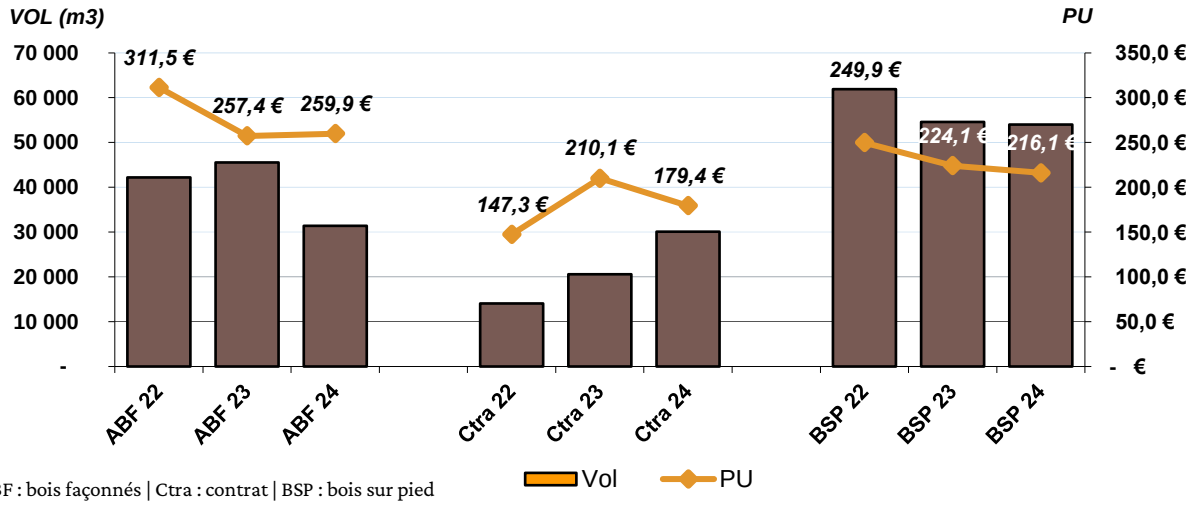
Ventes de chêne

A mi-période, **l'activité reste variable suivant les secteurs.** Sans surprise les meilleures qualités (tonnellerie, plots, avivés de 1er choix) restent très demandées et le resteront à moyen terme. Les scieries annoncent, en revanche, des baisses de chiffre d'affaires importantes - jusqu'à -40% - sur les débouchés de type parquet, certes comparées à un exercice précédent exceptionnel. **Une situation qui oblige les scieurs à s'adapter et reprendre des démarches commerciales**, oubliées durant la période faste de 2020 à 2023.

Les marchés de la traverse, quant à eux, restent jugés porteurs, en attente du renouvellement d'appels d'offres de la SNCF.

Le chêne, lui aussi, souffre des conditions climatiques des dernières années et apporte son lot de bois secs ou piqués, pour lesquels les débouchés sont malheureusement peu nombreux.

Aux ventes de l'ONF, le premier semestre se termine sur une relative stabilité des cours et une bonne demande en moyenne, à nuancer toutefois suivant les types de coupes. En parallèle, la renégociation des contrats se déroule dans un satisfecit réciproque entre fournisseur et clients, bien aidés par l'atteinte des volumes contractuels livrés sur la dernière saison malgré les mauvaises conditions météorologiques.



ABF : bois façonnés | Ctra : contrat | BSP : bois sur pied

Evolution du prix du chêne de diamètre 30 et + dans toutes les forêts publiques de Bourgogne-Franche-Comté

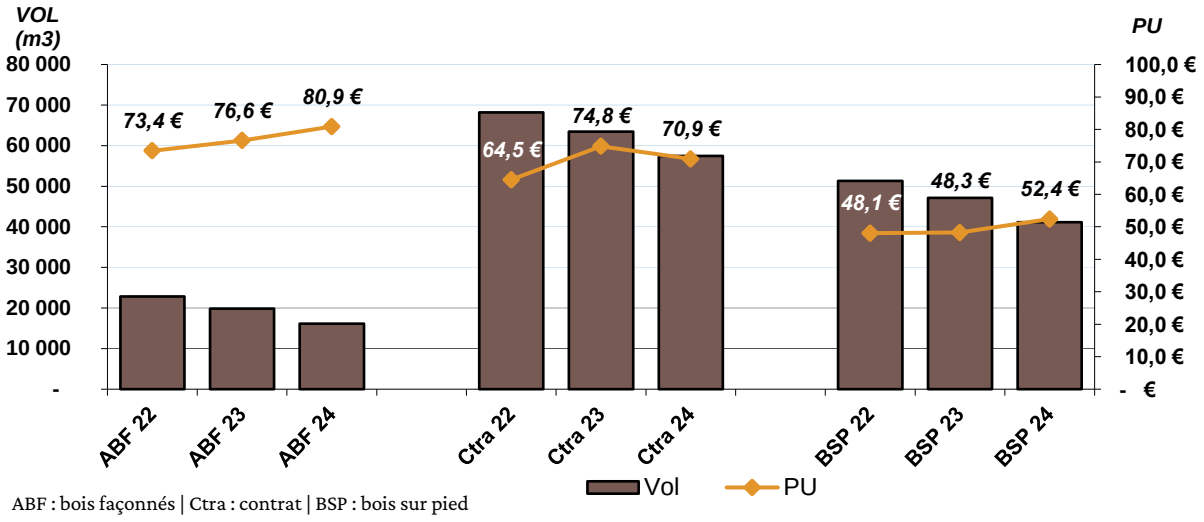
Grumes triées mises en vente façonnées – (ONF)

Traverses de chêne

Ventes de hêtre

Le 1er semestre 2024, malgré des prévisions initiales pessimistes, a vu se confirmer **un niveau d'activité très correct dans les scieries**, à la faveur de faibles stocks à l'international. Les acteurs des pays de l'Est pèsent moins sur les échanges.

Une constante s'installe : **la difficulté à répondre à la demande en bois blancs**, à laquelle les marchés devront s'adapter. En cause le dépérissement des hêtres en forêt qui augmente significativement la proportion de bois rouges ou tâchés sur les grumes, et des phénomènes de décoloration hétérogène sur les sciages d'apparence indemne. Aux ventes, la demande est bonne et les prix sont à la hausse, signe d'un bon niveau de confiance pour les prochains mois.



ABF : bois façonnés | Ctra : contrat | BSP : bois sur pied

Evolution du prix du hêtre de diamètre 30 et + (cl 2 et +) dans toutes les forêts publiques de Bourgogne-Franche-Comté

Ventes de frêne

La demande en frêne reste très forte. Peu de changement sur cette essence qui est très prisée à l'export en grumes et dont le marché reste dominé par les exploitants négociants.

Les scieries peinent à s'approvisionner sur cette essence, malgré des débouchés en sciages bien présents.

Le contrat d'approvisionnement est la solution qui permet d'assurer une transformation locale de cette essence, en assumant un différentiel de prix acceptable.

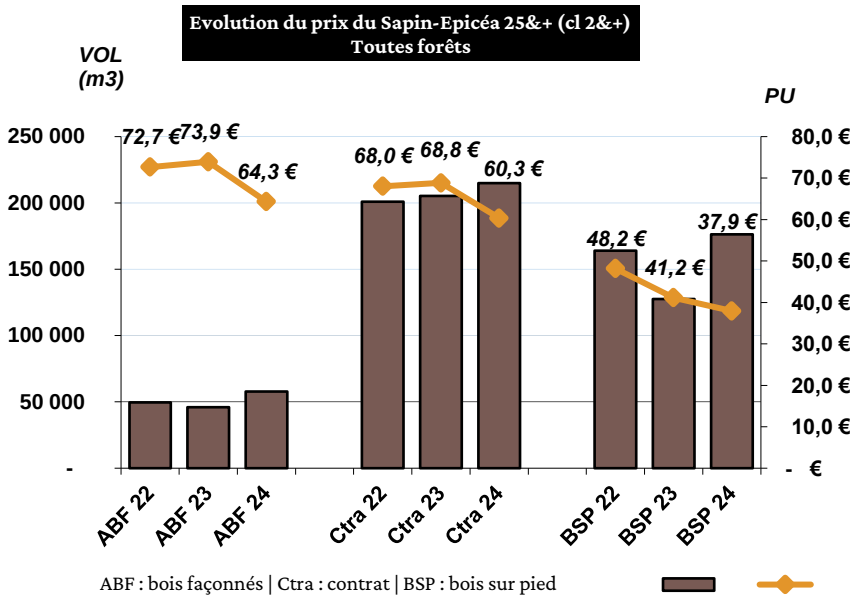
Bois d'industrie et bois énergie

Le bois d'industrie et le bois énergie ont été perturbés par des niveaux de stock au plus bas à la suite des problématiques d'exploitation et de débardage des bois sur ce premier semestre. La tension sur la matière reste très forte dans les régions voisines et peut créer des phénomènes de vases communicant entre secteurs géographique. La visibilité, sans être exceptionnelle, reste bonne et les niveaux de commandes sont bons.

Vente de résineux blancs

Le sursis obtenu grâce aux conditions météorologiques des derniers mois a hélas pris fin et les scolytes ont très vite profité des chaleurs de l'été.

Les reconnaissances sont en cours mais les premiers retours sont alarmants, les volumes d'épicéas scolytés s'annonçant très importants, l'altitude n'étant plus un facteur limitant.



Si l'activité des scieurs du massif reste bonne, grâce au développement de nouveaux débouchés qui viennent compenser la baisse de la demande en charpente traditionnelle, notamment en bois technique (lamellé-collé, CLT, etc.), la visibilité reste limitée et l'avenir incertain.

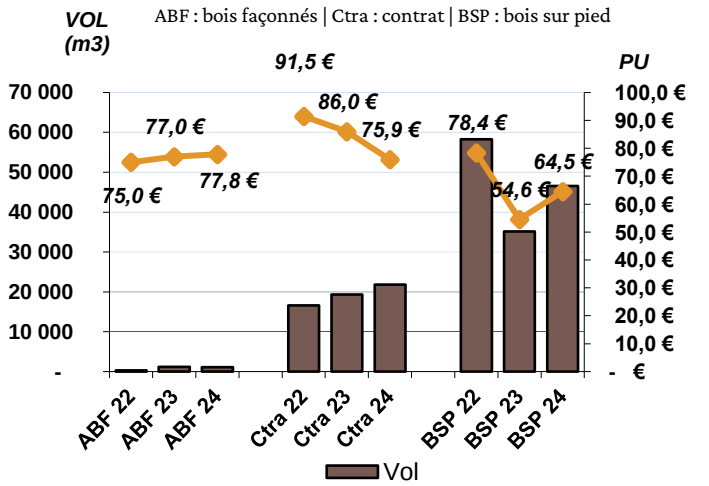
Cette tendance s'est ressentie dans les dernières ventes, où les scieurs ont joué la prudence, heureusement compensée par les exploitants, plus axés sur des marchés à l'étranger. Ainsi les prix de vente restent proches de ceux de fin 2021.

Les semaines à venir vont donc être déterminantes. Nous espérons que la demande en résineux blancs permettra d'absorber une grande partie de l'afflux de bois dépérissants qui s'annonce. L'emploi d'épicéa scolyté qui se généralise enfin dans la construction sera aussi un facilitateur pour nos ventes.

Vente de douglas

Décidément très volatile, le marché du douglas est à nouveau sur une phase très dynamique, avec une demande et des prix en forte hausse. La relative rareté de la ressource et les difficultés d'exploitation expliquent en partie ce phénomène qui se conjugue à un retour de la spéculation sur cette essence, toujours dangereuse car génératrice d'à-coups imprévisibles.

Le douglas reste recherché en rénovation et en bardage, et les prix de vente actuels sont donc très attrayants. A surveiller de près dans les prochains mois.

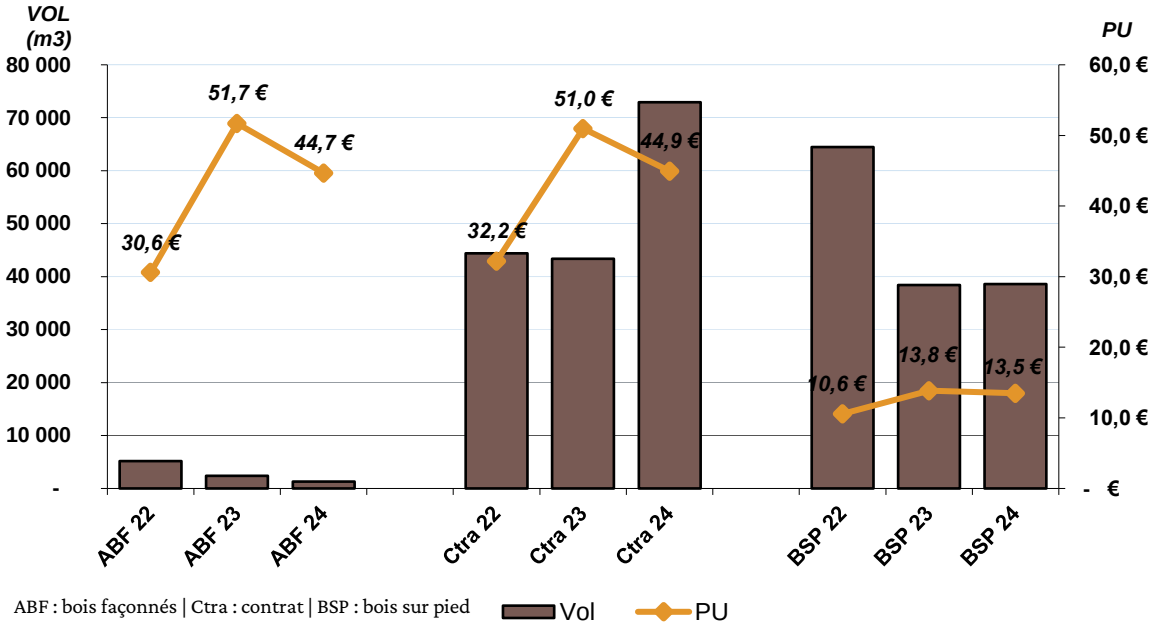


Evolution du prix des autres résineux de diamètre 25 et + (cl 2 et +) dans toutes les forêts publiques de Bourgogne-Franche-Comté

Billons et trituration résineuse

Le marché de l'emballage et spécifiquement celui de la palette reste toujours aussi difficile à analyser. Les contraintes météorologiques des derniers mois ont considérablement perturbé les approvisionnements de plusieurs usines dans le centre et l'ouest de la France, qui sont par la suite venus s'alimenter sur notre région. A priori temporaire, cette attitude perdure, et est confortée par des prix attractifs et une concurrence soutenue. Il en résulte un contexte favorable pour ces produits.

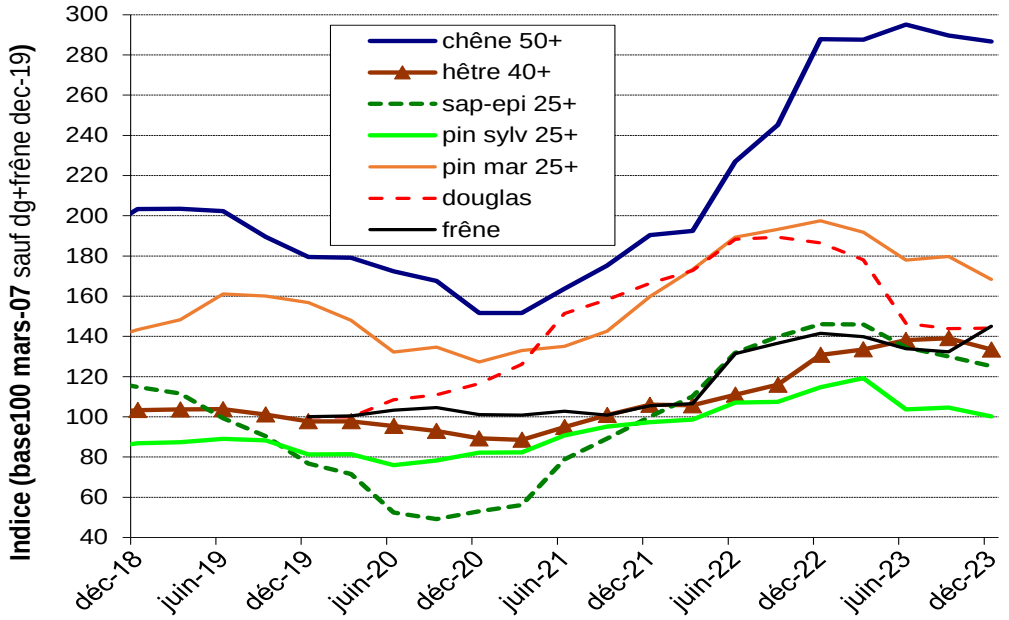
Concernant la trituration résineuse la situation s'améliore, la concurrence jouant à fond entre panneautiers et papetiers, et avec même quelques fabricants de pellets qui se repositionnent déjà. De bonne augure au vu des volumes à venir de bois dépérissants divers…



ABF : bois façonnés | Ctra : contrat | BSP : bois sur pied

Evolution du prix du « BI – BE » dans toutes les forêts publiques de Bourgogne-Franche-Comté

ABF : bois façonnés | Ctra : contrat | BSP : bois sur pied



Graphique des évolutions des indices de prix en bois sur pied, national, depuis 5 ans

2 ZOOM SUR LE COMITÉ NATIONAL DES VENTES

Quel est le rôle du comité national des ventes ?

Michel BOURGEOIS, *Président des Communes forestières Bourgogne-Franche-Comté et Co-président du Comité national des ventes : le comité national des ventes a été créé au début des années 2000 pour porter le développement des contrats d'approvisionnement que l'ONF concluait avec les transformateurs de la filière bois. Il a pour rôle principal de formuler un avis préalable aux décisions en fonction de l'évolution du marché du bois et en tenant compte de la conjoncture économique. Après communication des chiffres clés,* ***le comité donne mandat aux services bois des agences de l'ONF pour engager les négociations avec les acheteurs****. Il est à noter que les membres du comité ont un devoir de confidentialité, ses décisions relevant du secret des affaires.*

Qui le compose ?

Aymeric ALBERT, *Directeur commercial Bois à la direction générale de l'ONF : le comité national des ventes est une instance paritaire associant les représentants de la fédération nationale des Communes forestières et de l'ONF. Il est co-présidé par Valérie METRICH-HEQUET, Directrice générale de l'ONF et Michel BOURGEOIS, représentant la FNCoFor.*

Il se réunit à quelle fréquence ?

Michel BOURGEOIS : le comité national des ventes se réunit tous les mois en visioconférence. Deux fois par an, nous organisons une réunion en région. C'était le cas le 26 janvier dernier où son organisation à Dole dans le Jura nous a permis de visiter un chantier de débardage par câble en forêt de Chaux alors que les sols détrempés ne permettaient aux tracteurs forestiers d'intervenir.

Comment se déroule une réunion du comité national des ventes ?

Aymeric ALBERT : un ordre du jour type comporte les points suivants : les questions générales sur les marchés, la conjoncture économique, la stratégie de vente – Les négociations à ouvrir – Les négociations abouties (pour validation) – Le suivi des contrats en cours et la production des bilans.

Quels sont les liens entre le comité national des ventes et les services bois des directions territoriales et des agences ?

Aymeric ALBERT : chaque année, l'ONF établit une stratégie commerciale nationale visant à définir les modalités de vente par produit. Cette stratégie est ensuite déclinée par chaque direction territoriale. En application de sa stratégie, chaque direction territoriale doit faire valider les stratégies de négociation des contrats d'approvisionnement (clients, quantités, modalités, prix) par le comité national des ventes. Cette sollicitation est organisée à partir de fiches préparer en territoire et soumises au comité avant chaque phase de négociation.

Au-delà des travaux de suivi des contrats d'approvisionnement, le comité national des ventes traite-t-il d'autres sujets de réflexion nationale ?

Michel BOURGEOIS et Aymeric ALBERT : nous avons produit un travail de fond pour comprendre les difficultés rencontrées par les communes dans le suivi des contrats d'approvisionnement dans lesquels elles apportaient du bois. Cela a abouti à la rédaction d''un kit contrat qui a été diffusé dans les unions régionales des Communes forestières et auprès des personnels de l'ONF partie prenante dans la commercialisation des bois provenant des forêts communales. Nous engageons également un chantier sur la facturation des ventes de bois par les communes (en dehors des ventes en contrat) par anticipation de l'échéance d'application envisagée en 2026.

En conclusion, le comité national des ventes c'est ?

Michel BOURGEOIS et Aymeric ALBERT : le comité national des ventes est indispensable pour porter le développement des ventes par contrats d'approvisionnement au niveau fixé par le contrat Etat-ONF. Il peut être perçu comme éloigné du terrain mais son fonctionnement repose d'une part, sur une représentation régionale des Communes forestières, et d'autre part, sur une relation étroite avec les services bois des agences et des directions territoriales mais également avec les comités régionaux des ventes plus engagés sur l'adaptation des stratégies de commercialisation aux contextes locaux. Ces interactions entre les niveaux national, régional et infrarégional sont essentielles pour les décisions nationales collent à la réalité du terrain qui diffère d'une région à l'autre.