



LES ÉCHOS DU BOIS n°1 – Décembre 2022

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 (4^e trimestre 2022)



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

La suractivité inattendue dès la sortie de crise COVID mêlée au conflit en Ukraine ont créé des déséquilibres très importants sur les marchés internationaux, impactant très nettement l'activité au niveau national. Les dépérissements massifs en résineux et en hêtre ont terriblement complexifié la mise en adéquation de l'offre et de la demande. La conjoncture en cette fin d'année 2022 reste très particulière et incertaine. Tandis que les ventes de bois feuillus atteignent des records, la situation est beaucoup plus contrastée en résineux.

Dans le détail, où en est-on ?



Ventes de Chêne

Portés par la nécessité de refaire du stock et les très bonnes ventes de tonneaux, les mérandiers sont très actifs sur les achats de chêne et font atteindre des records, en particulier aux lots les plus beaux. Le nombre d'offres par lot commence toutefois à se tasser car certains acheteurs ne se positionnent plus dans ce contexte d'extrême concurrence. Les scieurs ne sont pas en reste, aidés par la forte demande en menuiserie et surtout en parquet, les ventes de chêne sur les qualités sciages sont donc également bonnes, bien que quelques craintes pour 2023 commencent à s'exprimer. Enfin, les ventes de traverses sont, elles aussi, excellentes avec une activité très soutenue sur le moyen terme.

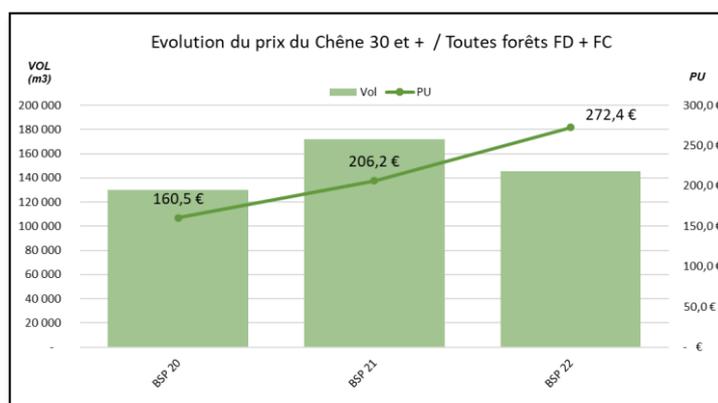


Figure 1 : Vente de bois sur pied 2020 à 2022 (volume et prix)



Ventes de Hêtre

Les ventes de hêtres sont également très dynamiques. Stimulé à tour de rôle par les exploitants et les scieurs, le marché du hêtre se porte très bien. Le nombre d'offres par lot augmente significativement, les prix suivent logiquement, sur toutes les qualités et diamètres. L'export reste important sur cette essence.

Ci-dessous, évolution du prix du bois d'œuvre sur pied chêne et hêtre. Indice en base 100 depuis 2007. [Source D1-8 ; moyenne mobile annuelle]

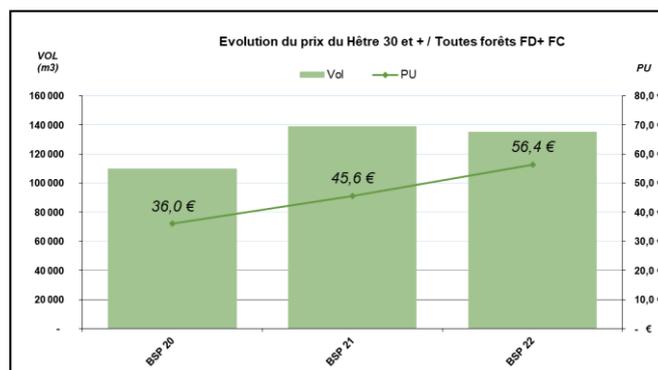
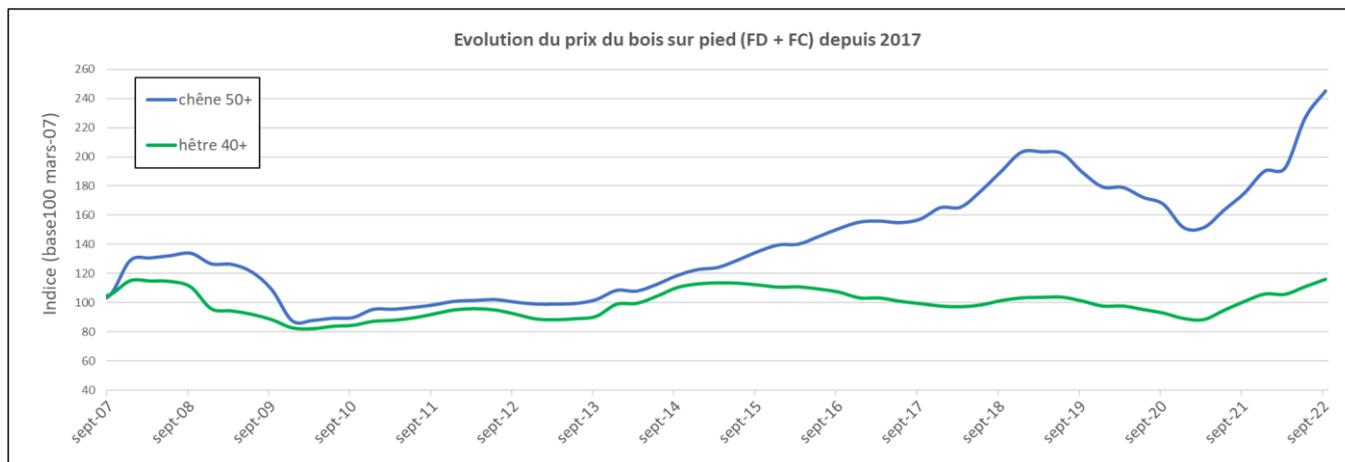


Figure 2 : vente de bois sur pied 2020 à 2022 (volume et prix)



Ventes de Frêne

Cette essence est toujours dans une bulle spéculative, très largement alimentée par les exportateurs. Les prix sont très élevés, ce qui est une bonne nouvelle pour les vendeurs confrontés aux dépérissements liés à la chalarose du frêne. Cette situation met cependant les scieurs locaux en difficulté dans leurs achats, même si les qualités qu'ils recherchent sont en principe supérieures. Les négociants dominent clairement le marché de cette essence.



Bois d'industrie / Bois énergie

Fortement bousculés par les risques de pénuries d'énergie fossile depuis le début du conflit en Ukraine, les marchés de bois énergie sont en plein essor et mettent directement la trituration en tension par substitution. Les stocks sont bas et la demande très forte. C'est l'effet ciseau qui devrait permettre une bonne valorisation de ce type de bois pour les mois à venir, et qui sera plus ou moins amplifiée selon la rigueur de l'hiver.

FOCUS sur le marché du granulé bois qui est dans une extrême tension par la très médiatique peur de manquer. Grâce à l'action des producteurs qui sont à plein régime et à de nombreuses importations, le marché devrait arriver prochainement (janvier ?) à saturation et l'on pourrait passer directement de la pénurie au surstock, ici encore, plus ou moins marqué par l'importance du froid de cet hiver.

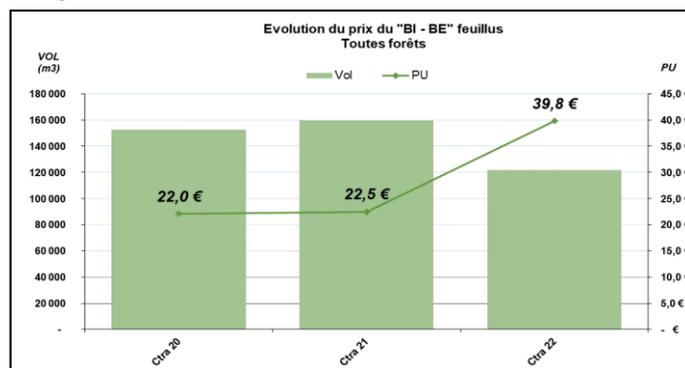
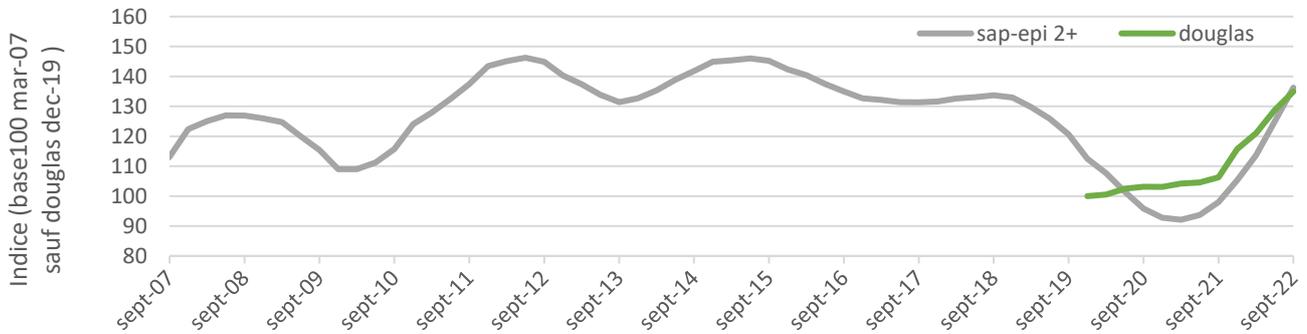


Figure 3 : vente de bois contrat 2020 à 2022 (volume et prix)



Vente de Résineux blancs

C'est le **sujet délicat du moment**. Une perspective d'export à l'international qui chute, une activité en dents de scie au niveau national mais gardant de bonnes perspectives. De nombreux stocks en scierie, des déperissements importants annoncés à toutes altitudes. Tous les ingrédients sont réunis pour créer des conditions complexes de commercialisation. Il faudra être au plus près du terrain et des acheteurs pour mettre en adéquation l'offre et le besoin, avec beaucoup de réactivité, en utilisant tous les outils disponibles (contrats, ventes, consultations, démarchages, ...)



La directrice générale de l'ONF, Valérie Metrich-Hecquet, est allée à la rencontre des forestiers jurassiens le 28 novembre dernier. Elle a pu également échanger avec le président de l'URCOFOR, Michel Bourgeois.

(© Jimmy Equenot / ONF)



Billons et trituration résineuse

Tandis que la production de palette reste globalement très dynamique, l'activité du panneau est elle aussi en dents de scie en attendant une stabilisation des marchés de la construction. Pour terminer sur une note positive, il faut garder en tête que les indicateurs d'activités restent encourageants pour les mois à venir. Le marché de la construction se stabilise à un bon niveau, celui de la rénovation, très consommatrice de bois, également. L'inflation bien qu'à un niveau historique, reste mesurée par rapport aux pays voisins et la parité des monnaies mondiales devraient elle aussi se stabiliser et permettre de garder un maximum de compétitivité.

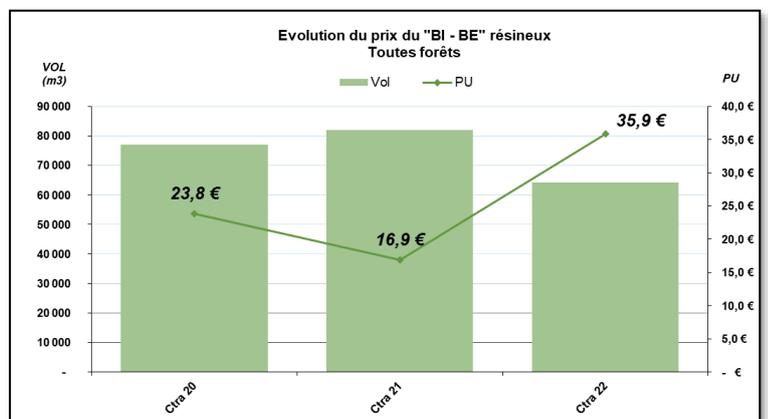


Figure 4 : vente de bois contrat 2020 à 2022 (volume et prix)

Le mot de Michel Bourgeois, Président de l'Union régionale des Communes forestières de Bourgogne-Franche-Comté, président des communes forestières du Jura et maire d'Entre-deux-Monts (39)



copyright FNCoFor - Elodie Daguin

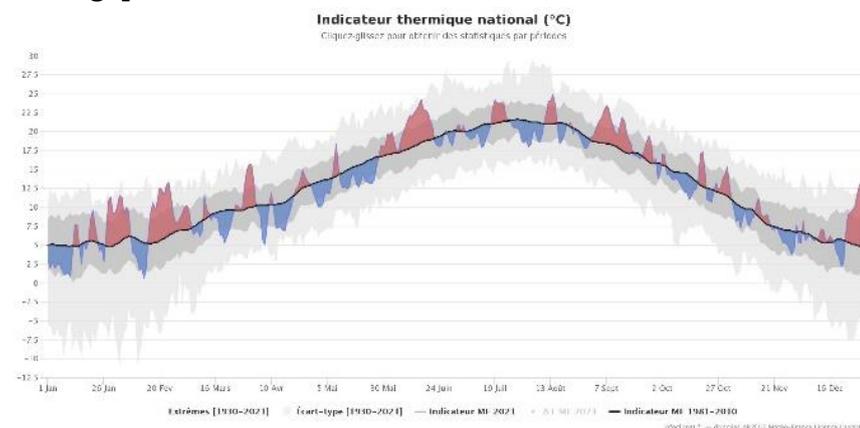
« Depuis 5 ans, toutes les forêts de Bourgogne-Franche-Comté subissent les effets du changement climatique. Nos essences phares souffrent : le chêne et le hêtre en plaine, l'épicéa et le sapin en montagne. Sans compter les essences frappées d'attaques sanitaires comme le frêne et le buis. Durant ces 5 années, les Communes forestières et l'ONF se sont adaptés pour donner la priorité à la vente des arbres dépérissant au dépend de la sylviculture. Jusqu'à présent nos décisions s'avèrent judicieuses mais avec une inscription dans la durée des dépérissements, nous devons passer à autre chose que la gestion des crises qui s'enchaînent. Nous travaillons dans ce sens avec l'ONF. C'est pourquoi, j'ai beaucoup apprécié que l'une des premières visites en région de Valérie Métrich-Hecquet depuis sa prise de fonction comme directrice générale de l'ONF se fasse en forêt publique dans la Jura afin d'évoquer avec elle l'ensemble de ces difficultés ainsi que la solidité de notre partenariat pour rechercher des solutions pertinentes ».

2 Le point sur la stratégie des ventes de bois (4^e trimestre 2022 et 2023)

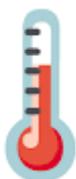
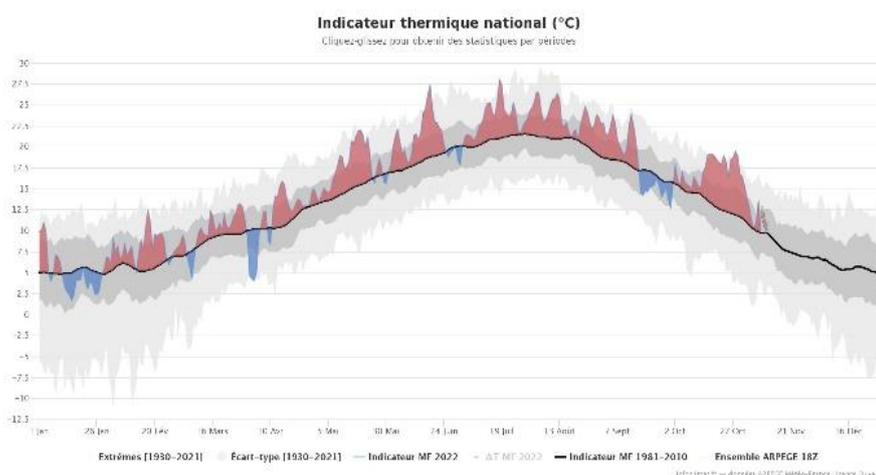
Focus sur les résineux blancs

La France a une nouvelle fois dû faire face à des évolutions météorologiques très marquées entraînant des dépérissements importants, en particulier dans les bois résineux. Alors que l'année 2021 avait permis de marquer le pas dans l'enchaînement des canicules (2018, 2019 et 2020), **2022 est en passe de devenir tout simplement l'année la plus chaude depuis le début des relevés météorologiques.**

2021 (+0.3°C)



2022 (+1,8°C minimum)



Pour en savoir + :
[cliquez sur ce lien](#)

Le passage d'une année 2021 plus fraîche, adossée à une conjoncture économique très dynamique, **laissait présager la possibilité de proposer aux communes pour 2023 un volume de commercialisation comparable à une année « normale »**, équivalent aux années 2016 ou 2017.

Toutefois, la situation à drastiquement changée au cours de l'été, les **températures extrêmes** combinés à la **sécheresse** déjà en place ont conduit à reprendre **en urgence des mesures de prudence**. Dès la rentrée de septembre, des échanges ont eu lieu entre le terrain, la direction régionale de l'ONF et les représentants de communes pour anticiper une nouvelle vague de bois déperissants devant être commercialisés rapidement.

Cela s'est traduit par une modification rapide du projet de 100% d'un état d'assiette normale à une limitation de la proposition à 50%. Cette mesure doit permettre d'éviter l'engorgement d'un afflux simultané de bois vert et de bois dégradés risquant la saturation des marchés, l'effondrement des prix et un risque d'invendus très fort. Il ne faut pas perdre de vue que les sapins connaissent une dégradation qualitative potentiellement plus rapide que les épicéas et un risque d'invendus accru en conséquence.

Cette **stratégie de commercialisation globale sera complétée au courant de l'année 2023**, en fonction

des besoins identifiés. Ainsi, des compléments de coupes peuvent être envisagés dans un second temps. Des démarchages commerciaux ont débuté pour compléter les débouchés contractuels déjà existants et valoriser le plus rapidement possible ces bois secs. Enfin, des consultations spécifiques pourront également être envisagée pour cadencer au mieux la mobilisation de ces produits, comme lors des premiers épisodes sanitaires.

L'enchaînement de ces cinq dernières années nous questionne sur la méthode et vont nous amener à réagir sur l'anticipation régulière d'un taux de produit accidentel (déperissant et scolytes) plus important dans nos futures stratégies de commercialisation. Ainsi, les taux marginaux historiques de 0 à 5% évoluent aujourd'hui sur une plage de 15 à 30% et vont donc compromettre structurellement la perspective de la réalisation d'un état d'assiette normal chaque année. Donc afin de pallier les retournements conjoncturels comme ce fut le cas cette année, il serait sûrement plus pertinent de **s'appuyer sur une stratégie progressive à options** basée sur une socle intégrant un seuil de produits accidentels plus importants, plus en conformité malheureusement avec la réalité.

Les contrats d'approvisionnement, un mode de vente structurant pour la filière

Le développement des contrats d'approvisionnement au sein de l'ONF s'inscrit **dans une logique de filière** voulue par l'ensemble des acteurs de la profession.

Garantissant un débouché **encadré et planifié** pour les propriétaires et assurant une fourniture de bois **régulière et de qualité** pour les scieurs, ce mode de vente poursuit sa progression sur la région Bourgogne-Franche-Comté et voit ses adeptes de plus en plus nombreux.

En voici une parfaite illustration avec le **témoignage de Gilles Grandpierre**, aujourd'hui responsable des approvisionnements de la scierie du même nom :



« Notre contrat avec l'ONF date maintenant depuis de nombreuses années. Il représente aujourd'hui entre 20 et 25% de nos approvisionnements, et nous augmentons les volumes sensiblement depuis 2-3 ans. Il nous permet de garantir une provenance locale des bois, ce à quoi nous sommes particulièrement attachés en tant que scieur labellisé AOC Bois du Jura. Nous n'hésitons pas à valoriser ces bois AOC car nous croyons en la plus-value de l'appellation. Ce mode de vente complète très bien nos achats de bois en bloc et sur pied, et les réceptions à l'unité de produit sont très rassurantes pour nous comme pour les communes, le système de classement ABCD étant maintenant rodé et efficient. Les discussions avec l'ONF sont saines et constructives, et nous sommes très satisfaits de cette relation profitable pour tout le monde. »