

Photo ©Armelle Bourret / IMAGEO / ONF

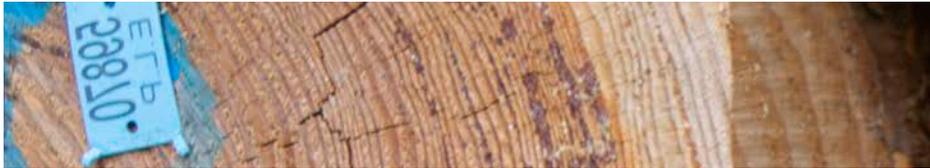


VENTE DE BOIS EN FORÊT PUBLIQUE

CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOIS FAÇONNÉ

CAS TECHNIQUE





Édito

Faire filière via la vente par contrat d'approvisionnement en forêt publique en Auvergne-Rhône-Alpes.

Les forêts et le bois, qui stockent du carbone, font partie de la solution pour notre société qui doit relever le défi de la décarbonation de l'économie. La place renforcée du bois dans la construction, amenée par la RE 2020, est le signe d'une tendance profonde qui est favorable à l'usage du bois. La remontée de la demande en bois fait craindre que l'export de bois ronds ne menace l'activité et la pérennité de certaines scieries. Le contrat d'approvisionnement est le seul outil permettant au vendeur de s'assurer que la valeur ajoutée des bois qu'il vend sera générée en France, voire dans sa propre région.

Pour ces raisons, l'État a demandé à l'ONF de rehausser les objectifs de vente en contrat d'approvisionnement en les portant, à l'horizon 2025, à 75% du bois de la forêt domaniale (ce qui conduit à près de 100% pour les résineux compte tenu d'un taux moindre pour les feuillus). Dans la région Auvergne-Rhône-Alpe où la forêt communale est prépondérante, l'engagement des Communes est le point clé. La Fédération Nationale des Communes forestières partage cet enjeu de contractualisation avec l'intérêt d'agir dans ce domaine à l'échelle territoriale. Les Communes Forestières AURA envisagent un taux cible de 35% pour les résineux des forêts des collectivités. Coordonner des décisions communales autour de contrats d'approvisionnement dédiés aux entreprises locales permet de sécuriser l'approvisionnement d'un maillage bien réparti sur Auvergne Rhône Alpes de scieries et d'entreprises de travaux forestiers.

Avec la standardisation des sciages vers les petites sections et le développement des bois techniques (notamment en lamellé collé) les bois de montagne « à gros nœuds et grosse section » ont perdu de leur attractivité et de leur valeur. La difficulté d'exploitation est aussi un facteur dépréciatif de ces bois. Dans certains secteurs, la sylviculture est bloquée faute de débouché commercial pour les très gros bois. Les contrats d'approvisionnement permettent de trier les « bois à problème » et de proposer des conditions spécifiques de commercialisation pour sortir de ces impasses. En temps de crise (économique, sanitaire, coup de vent...) l'adaptabilité aux conditions de marché et la réactivité permise par les contrats sont encore plus indispensables.

Vendre en contrat d'approvisionnement permet à la fois de favoriser l'emploi local dans une filière bois de proximité et de conforter la gestion forestière, notamment dans nos montagnes. C'est une modalité qui responsabilise les acteurs de toute la filière autour des enjeux de préservation de nos forêts et de décarbonation de l'économie.

Alain Meunier, *Président de l'UR Cofor AURA*
Nicolas Karr, *Directeur de l'ONF AuRA*

COMMERCIALISATION DES BOIS DES FORÊTS PUBLIQUES D'Auvergne RHÔNE-ALPES

CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOIS FAÇONNÉ Pourquoi ? Comment ?

RAPPEL PRÉALABLE

Il existe deux principales modalités de vente des bois :



En bois sur pied



Le client achète une coupe martelée.
Il gère l'exploitation et enlève tous les bois désignés.
Il achète « en bloc » (un prix forfaitaire pour l'ensemble de la coupe) ou « à l'unité de produit » (un prix unitaire fixé et appliqué aux volumes constatés suite à l'exploitation).
La vente « en bloc » est le mode dominant de vente en bois sur pied.



En contrat d'approvisionnement



Le client achète des produits façonnés (des bois découpés selon un cahier des charges) qui lui sont livrés « bord de route », sur plateforme ou à l'usine. Le contrat lui assure un volume issu de plusieurs coupes dans lesquelles les produits peuvent être triés entre plusieurs clients. Le client paie les produits sur la base de prix unitaires qui sont appliqués à chaque produit défini dans le contrat. Par exemple le prix d'une grume dépend de son essence, de sa qualité et de son diamètre.

Le saviez vous ?

Les coopératives de propriétaires forestiers privés œuvrant en Auvergne-Rhône-Alpes ont quasiment abandonné les ventes de bois sur pied. Elles commercialisent un volume comparable à la forêt publique à près de 100% en contrats d'approvisionnement.

En 2021 en forêt publique Auvergne-Rhône-Alpes il a été vendu 1 Mm³ dont 750 000 m³ en bois sur pied et 250 000 m³ en contrat. Une centaine d'entreprises locales ont ainsi bénéficié d'un contrat sécurisant leur approvisionnement en « filière courte ».

Voir carte ci-contre avec pastilles proportionnelles au volume livré en 2021





POURQUOI ALLER VERS LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ?



Anticiper les effets du changement climatique

Développer la résilience des forêts par une sylviculture en forêt mosaïque s'éloigne des attentes de la profession en produits standardisés. Par la maîtrise de l'exploitation et la capacité à trier les produits, le contrat est un outil de vente adapté à cette hétérogénéité de la forêt contrairement à la vente en bois sur pied. Les crises sanitaires, les coups de vent, les bris de neige, vont probablement se succéder à un rythme plus élevé du fait du changement climatique en cours. Pour sauver ce qui peut l'être de la valeur des bois touchés, la solution est la rapidité d'exploitation et de mise à disposition des scieries. Les contrats d'approvisionnement, lorsqu'ils existent au préalable, peuvent se convertir immédiatement pour l'exploitation des chablis. Couplés à une plateforme de stockage, ils sont un outil de sauvegarde très efficace comme cela a été démontré en Haute-Savoie en 2019.

**Atténuer
les pertes liées
aux crises
climatiques**



S'assurer une ressource budgétaire

La vente par contrat d'approvisionnement est un engagement du producteur mais également de l'acheteur. Cela permet de se prémunir du risque d'inventu, de garantir à la commune une vente et un revenu, notamment en périodes de reflux des marchés, comme nous l'avons connu entre 2014 et 2020 ou en période de crise. La vente en contrat d'approvisionnement permet de lisser les aléas du marché et de s'inscrire dans le long terme.

**Assurer
une ressource
financière**



Maîtriser l'exploitation

Le contrat d'approvisionnement permet de répondre de manière plus précise et réactive aux différents enjeux aussi bien d'accueil qu'environnementaux. Maîtriser l'exploitation c'est :

- Réaliser la sylviculture au rythme prévu par le plan de gestion,
- Mieux concilier les différents enjeux de biodiversité, d'accueil du public...,
- Maîtriser les périodes de coupe, les délais et les dégâts d'exploitation,
- Valoriser les bois dans le respect des intérêts du propriétaire et des besoins du client

**Contrôler
la sylviculture
et les enjeux**



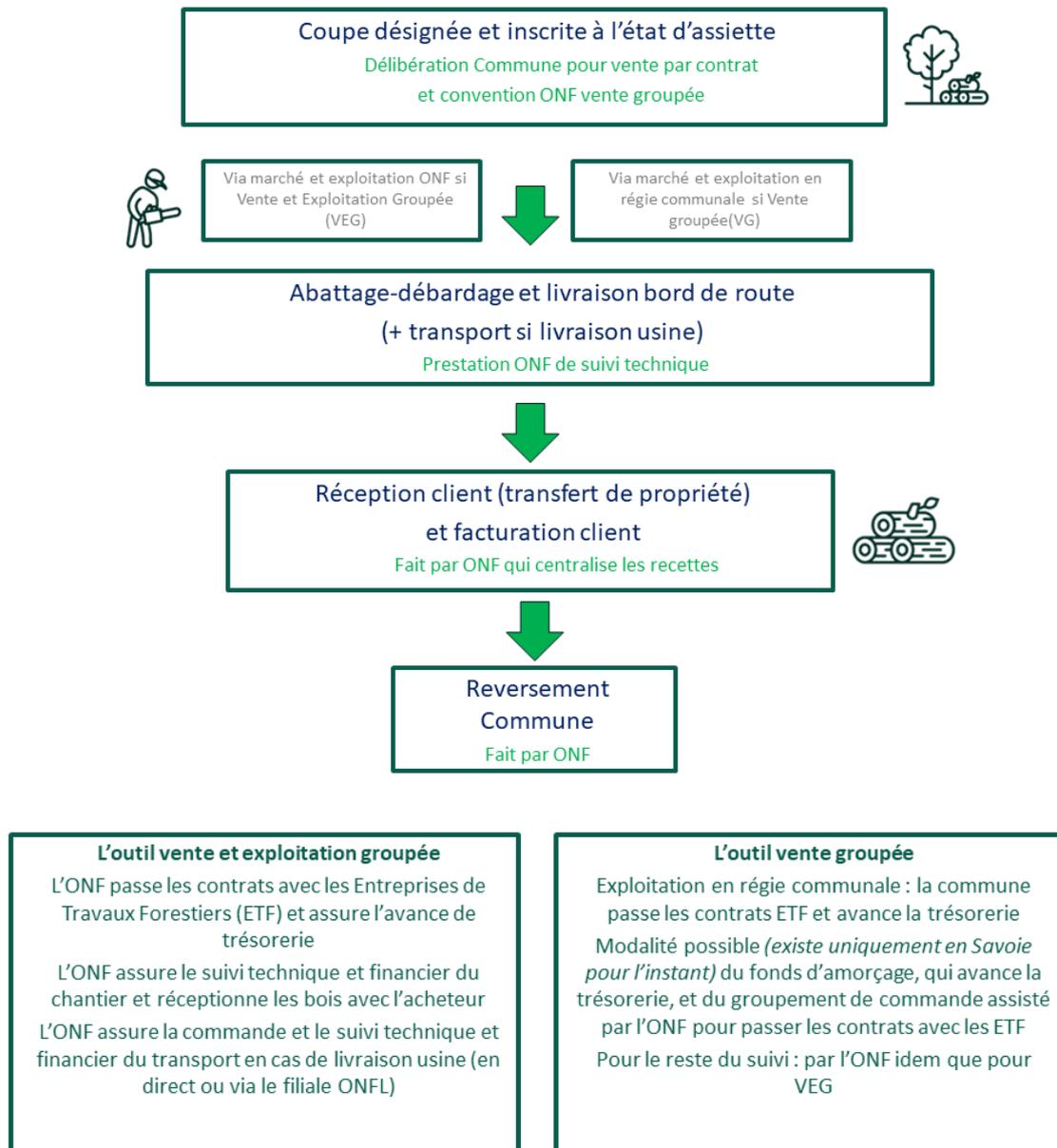
Optimiser la valorisation des bois

L'ONF dispose de contrats avec des acheteurs pour tous les types de produits. Aussi, le bois façonné permet de trier les bois, pour les orienter vers les clients les plus capables de valoriser chacun des produits sur une coupe donnée. La connaissance approfondie de chaque client et de ses usages, permet d'optimiser et de respecter les cahiers des charges pour chaque produit.

**Valoriser
le bois par le tri
des produits**



COMMENT VENDRE DES COUPES DANS UN CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT ?



Les deux objectifs principaux d'une stratégie de commercialisation sont de vendre le bois au juste prix et de réduire la part de bois invendus. En montagne les invendus peuvent vite devenir l'angle mort de la commercialisation des bois : on les oublie dans la comparaison des prix ; plus on attend et moins ils sont vendables et la sylviculture est bloquée. Des parties de forêt, voire des massifs, peuvent se retrouver ainsi délaissés par les clients. Cela pose ensuite des problèmes d'équilibre quant aux fonctions jouées par la forêt localement.



Stockage hivernal 2021-2022 de grumes sur la plateforme de Sainte Hélène sur Isère louée par l'Association des Communes Forestières de Savoie.



CHOISIR LES COUPES À ORIENTER VERS UN CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT



Construire un mix de coupes/produits équilibré

Les pratiques passées tendaient à privilégier la vente par contrat pour les coupes les plus difficiles à exploiter, ou celles dont la qualité très hétérogène impose d'effectuer un tri préalable à la vente. On y retrouvait ainsi beaucoup de coupes déjà invendues en bois sur pied et certains clients se détournent du contrat en y voyant que « la poubelle du bois sur pied ». Un mix produit contrat attractif comprend aussi des « belles coupes » (par leur contenu, leur proximité...) ce qui permet de construire un « deal gagnant-gagnant » avec le client qui s'engage à prendre aussi des produits issus de coupes difficiles à vendre en bois sur pied. **L'intérêt général de la forêt publique, pour limiter le volume d'invendus, est bien de constituer des contrats avec des produits répondant aux besoins prioritaires des clients en contrepartie de leur acceptation de produits moins prioritaires. Contribuer à l'alimentation des contrats en « belles coupes » est un acte de solidarité intercommunale.** Bien entendu les conditions tarifaires sont négociées pour valoriser à leur juste niveau les « belles coupes » ainsi versées dans les contrats.



Répondre aux attentes des clients en améliorant les services

La forêt de montagne s'expose à des risques d'invendus dès lors que les produits ou les prix sont en décalage avec les attentes des clients. Pour maintenir l'attractivité des bois de montagne il est indispensable de proposer des services qui répondent à d'autres attentes prioritaires des clients et notamment la capacité de livrer des bois en période hivernale. Dans les Alpes, des plateformes de reprise sont mises en place pour assurer ce service. Plus globalement, la sélection d'un panel de coupes permettant d'étaler au maximum les livraisons sur l'année et assurer ainsi un cadencement régulier, est un autre atout décisif. La livraison usine est un service supplémentaire possible. Elle permet de mieux maîtriser les enlèvements et la traçabilité des bois tout en répondant aux attentes de clients qui ne souhaitent pas gérer le transport. **Tous ces services contribuent à « remettre en jeu » des coupes qui resteraient invendues sur pied.**



Anticiper l'agenda des décisions

Pour une commercialisation efficace en contrat d'approvisionnement il est fondamental d'avoir la lisibilité des produits à livrer au client. La responsabilité de l'ONF est :

- D'identifier l'état d'assiette avec les coupes intéressant les contrats et de les proposer aux communes
- De marteler les coupes retenues dans un agenda compatible avec la négociation du contrat (sécuriser les volumes négociés par l'ONF).
- De démarrer et de cadencer la production.

La responsabilité des Communes est de décider de l'orientation des coupes vers les contrats dans ce même agenda, avec les mêmes enjeux de réactivité pour conforter la crédibilité du contrat.

La désignation par l'ONF et la délibération par la Commune sont les deux étapes clé.



Mettre au contrat des coupes attendues par le client pour limiter les invendus

Développer les services associés au contrat pour limiter les invendus

Décider dans les temps pour une crédibilité du contrat



COMMENT CONSOLIDER LES ENGAGEMENTS PRIS DANS UN CONTRAT ?

QUEL INTÉRÊT D'UNE CONTRACTUALISATION PLURIANNUELLE ?

Pour un scieur le contrat doit apporter l'assurance de disposer d'une ressource suffisante. Pour une Commune le contrat doit apporter l'assurance de vendre correctement ses bois. Inscrire cette double assurance dans la durée, en renforçant la confiance entre transformateurs et Communes est du gagnant-gagnant pour le territoire. Il faut donc aller au-delà d'une succession de décisions individuelles, annuelles, de propriétaires, pouvant être remises en cause à tout moment. Des expériences se développent pour renforcer l'esprit et le fonctionnement de la contractualisation pluriannuelle et territoriale.. Ces expériences sont à encourager et à multiplier..

Une dynamique exemplaire dans le Haut-Bugey

Depuis 2018, le Haut Bugey connaît une crise sanitaire intense avec des dépérissements massifs de sapins et d'épicéas. Pour faciliter l'écoulement des produits sanitaires, une expérience de contractualisation pluriannuelle a été mise en place dès 2021. Regroupant 6 communes et 3 scieurs locaux volontaires, l'ensemble des coupes de bois d'œuvre de ces communes est affecté pendant 4 ans à des contrats d'approvisionnement. Ainsi chaque commune s'assure d'un débouché pour l'ensemble de ses coupes, y compris celles qui dépérissent (ce qui assure une réactivité maximale) et chaque scieur s'assure un approvisionnement fiable pour son contrat.



RÉPONDRE AUX QUESTIONS SUR LE BILAN ÉCONOMIQUE ET LES PRIX

Tester des évolutions de pratiques
Elargir le champ des possibles

En vente de bois sur pied c'est la mise en concurrence qui décide du prix de vente... pour le meilleur et pour le pire. La Commune a la possibilité d'imposer un prix plancher ou de déléguer l'appréciation de ce prix de retrait à l'ONF. Dans un contexte de forte demande sur des produits en tension, la mise en concurrence peut conduire à une forte appréciation des bois (parfois au détriment des scieries locales). A contrario dans un contexte de basse demande la mise en concurrence peut conduire à de fortes baisses des prix et/ou à la multiplication d'invendus. En contrat d'approvisionnement c'est la négociation menée par l'ONF (sous mandat de négociation des Communes forestières) avec le client qui aboutit à une grille de prix qui s'appliquera, pour une période donnée, aux produits qui seront livrés au client après façonnage. Le client et l'ONF s'engagent également sur un volume. Ce mode de vente apporte une grande visibilité aux parties.

Optimiser le bilan économique de la vente des bois

Différents éléments sont à distinguer pour apprécier le bilan économique de la vente des bois d'une commune :

- Le bilan global des coupes vendues et invendues
- Le bilan économique final des ventes par contrat
- L'agenda de perception des recettes

Et, dans une moindre mesure, l'impact de la TVA, pour les communes non assujetties.

Aujourd'hui, l'enjeu est d'améliorer la lisibilité des bilans de chantier et de lisser l'agenda de perception des recettes en anticipant notamment sur les aléas de l'exploitation, et de réception des cubages en usine, ces facteurs entraînant des délais de facturation et de perception des recettes. Un sujet qui mobilise pleinement nos équipes.

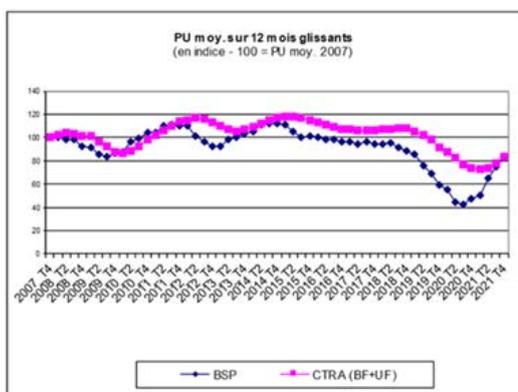


Soyez attentif au régime de TVA de la commune ! Si elle n'est pas assujettie (cas de nombreuses petites communes rurales de notre région), le FCTVA ne permet pas de récupérer la totalité de la TVA payée. Il est important de bien simuler (assujetti/non assujetti) l'impact sur la recette pour la commune au préalable. L'association des Communes forestières de votre département peut vous aider dans cet exercice.



La délicate comparaison entre prix sur pied ou en contrat

Pour les bois mis en vente en bloc et sur pieds, le volume vendu, la qualité des bois et le coût d'exploitation, sont estimés préalablement à la vente. A l'inverse, pour les bois vendus par contrat, le volume et la qualité sont mesurés après exploitation donc avec une bien plus grande précision sur ces trois paramètres. De ce fait l'analyse des différences entre les prix de vente en bloc et sur pieds, et les prix de vente en contrat, où les bois sont vendus façonnés, est complexe. Les stratégies d'achat entre bois sur pied et contrat varient fortement d'un acheteur à l'autre ce qui montre qu'il n'y a pas un « effet d'aubaine » évident d'un côté ou de l'autre mais plutôt des stratégies de stockage (sur pied) ou de sécurisation de certains produits (en contrat). **Enfin, ce qui impacte réellement la recette pour la commune ce sont la qualité des bois et les difficultés d'exploitation, beaucoup plus que le mode de vente.**



Ce graphique présente l'évolution, sur la période 2007-2021, des prix unitaires (PU) moyens des Sapin/Epicéa issus des forêts publiques françaises. Il facilite cette comparaison sur la base d'un indice de référence 100 pris au début de la série en 2007. L'évolution des PU en contrat est en léger décalage avec celle du Bois Sur Pied* (le temps de les réajuster) mais la cohérence générale est assurée et le contrat a pour effet de lisser les variations observables sur le BSP*.



La négociation des prix de contrat

En amont des négociations, un cadrage national fixé avec la FNCofof permet de poser des lignes directrices, qui sont aussi partagées au niveau régional et permettent d'assurer une cohérence d'ensemble pour les COFOR et l'ONF.

En négociation la fixation des prix se fait par croisement des données sur les prix d'achat en bois sur pied, sur les prix des sciages et sur les évolutions prévisibles des tendances sur la durée de validité des prix unitaires ainsi définis (actuellement entre 6 mois et 1 an selon les contrats).

Un « indice grume » a été mis au point avec la profession en 2016 et permet de procéder à une réactualisation automatique des prix à mi-année lorsque les évolutions sont linéaires (sans rupture brutale liée à un changement de conjoncture). Cet indice est un élément de plus pour étayer la négociation et il deviendra peut-être un outil d'actualisation des prix à terme. Le contexte commercial de notre région, à ne pas oublier, est celui d'une forêt publique qui représente seulement 20% de l'approvisionnement des scieurs de résineux. Les prix pratiqués en forêt privée influent fortement sur les prix pratiqués par nos clients en forêt publique.

Nous contacter



© Conception-réalisation :
UR Cofor AURA, en interne, 2022

UNION RÉGIONALE DES ASSOCIATIONS
DES COMMUNES FORESTIÈRES
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Tel : 04 79 60 49 05
Mail : aura@communesforestieres.org

256, rue de la République - 73000 CHAMBÉRY

www.communesforestieres-aura.org



OFFICE NATIONAL DES FORÊTS
DIRECTION TERRITORIALE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Tel : 04 72 60 11 90
Mail : dt.auvergne-rhone-alpes@onf.fr

143, rue Pierre Corneille - 69421 LYON CEDEX 03

www.onf.fr

Un projet financé par :

