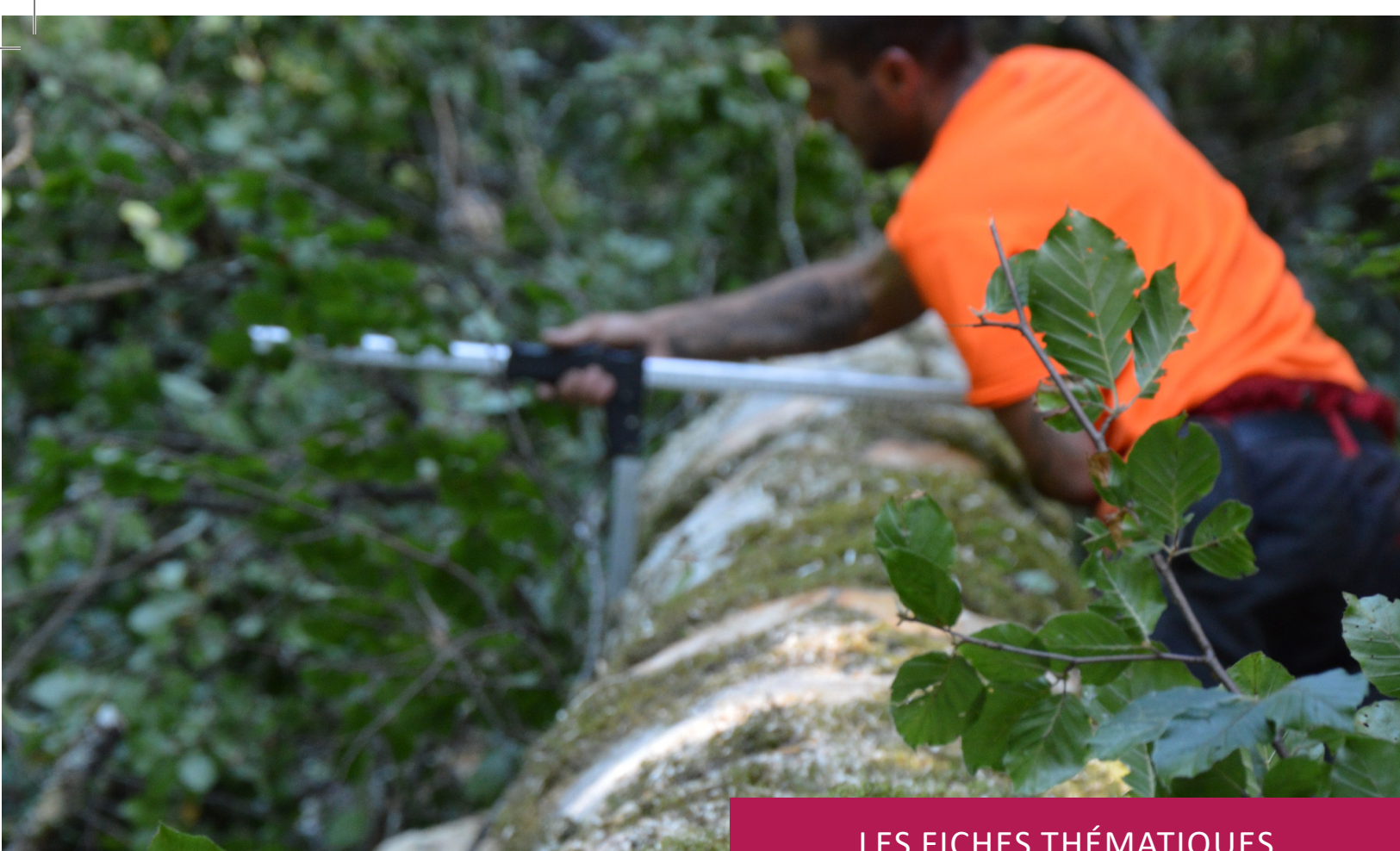


Annexe 10 - Modalité d'exploitation en bois façonné



LES FICHES THÉMATIQUES



CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOIS FAÇONNÉ

FAVORISEZ UNE FILIÈRE BOIS DE PROXIMITÉ

Photo © Bois des Alpes, MD, 2020



Propos introductifs

« 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 et **Nicolas Karr**
Président Cofor AURA Directeur, ONF AURA

Union Régionale des Associations
des Communes forestières Auvergne-Rhône-Alpes
La Ruche - 256 rue de la République - 73000 CHAMBERY
04 79 60 49 05 - auvergnerhonealpes@comuneforestieres.org

  @CoforAURA

www.communesforestieres-aura.org

CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOIS FAÇONNÉ COMMENT ? POURQUOI ?

Tout comprendre pour mieux se positionner.

Il existe deux principales modalités
de vente des bois : sur pied ou en
contrat d'approvisionnement



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.



| > Contribuer au maintien d'un outil industriel local

Les contrats d'approvisionnement sont réservés aux transformateurs de bois. C'est le seul outil permettant à la collectivité de s'assurer que la valeur ajoutée des bois qu'elle vend sera générée en France, voire dans sa propre région.

Sécuriser l'approvisionnement des scieries françaises, c'est privilégier les circuits courts et favoriser l'emploi local, dans les petites scieries locales comme dans les plus grosses scieries régionales.

2 > Valoriser les bois de montagne et amortir les crises liées au changement climatique

Les gros bois de nos montagnes ont perdu de leur attractivité et de leur valeur, avec la standardisation des sciages vers les petits bois et le développement du lamellé collé. Les contrats d'approvisionnement permettent de trier ces bois à faible débouché, et de proposer des conditions spécifiques de commercialisation pour sortir de ces impasses. De la même manière, les bois dégradés par les crises climatiques qui se multiplient (tempêtes, scolytes, bris de neige, sécheresse, etc.) perdent beaucoup de valeur rapidement. La solution pour limiter les pertes est la réactivité pour l'exploitation et la mise à disposition des scieries, permise par les contrats d'approvisionnement.

Développer les contrats, c'est atténuer les pertes liées aux crises climatiques.



Pour en savoir plus
retrouvez le «cas technique» détaillé

3 > **Sécuriser le revenu forestier, le rendre régulier**

La vente par contrat d'approvisionnement est un engagement de la commune, mais également de l'acheteur. Cela lui permet de se prémunir du risque d'invendu, de garantir à la commune une vente et un revenu, notamment en période de reflux des marchés, comme nous l'avons connu entre 2014 et 2020, ou en période de crise.

Vendre en contrat d'approvisionnement, c'est lisser les aléas du marché et sécuriser la vente des bois.

4 > **Maîtriser l'exploitation et la période de livraison du bois**

Le contrat d'approvisionnement permet de répondre de manière plus réactive aux enjeux de la gestion forestière pour la sylviculture, l'environnement ou l'accueil du public. En effet, la commune maîtrise l'exploitation, et peut imposer ses priorités de délai et de modalités.

Vendre en contrat d'approvisionnement, c'est maîtriser les périodes de coupe, les délais et les dégâts d'exploitation, au bénéfice de la forêt.



COMMENT ? LES FACTEURS DE SUCCÈS



Choisir les coupes à orienter vers des contrats d'approvisionnement : Pour un mix-produit équilibré et attractif

Les pratiques passées tendaient à privilégier la vente par contrat pour les coupes les plus difficiles à exploiter, ou celles avec une qualité très hétérogène. On y retrouvait ainsi beaucoup de coupes déjà invendues en bois sur pied et certains clients se détournent du contrat en n'y voyant que « la poubelle du bois sur pied ». Un contrat attractif comprend aussi des « belles coupes » (produits, proximité...) ce qui permet de construire un accord « gagnant-gagnant » avec le client qui s'engage à prendre aussi des produits issus de coupes difficiles à vendre en bois sur pied (gros bois, chablis, bois scolytés, secs, coupes à câble ... qui ne trouveraient pas de débouchés seuls). Bien entendu les conditions tarifaires sont adaptées à chaque type de coupe dans les contrats.

Mettre au contrat des coupes attendues par le client, c'est limiter les invendus, et faire un acte de solidarité intercommunale.



Améliorer les services : un moyen de faire progresser les volumes vendus

La forêt publique de notre région, très montagneuse 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 qui doivent être exploités, il faut proposer des services qui répondent à d'autres attentes prioritaires des clients, notamment la capacité de livrer des bois en période hivernale. Dans les Alpes, des plateformes 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.

Développer les services associés au contrat, c'est limiter les invendus.



Anticiper l'agenda des décisions, décider dans les temps, être réactif

Pour une commercialisation efficace en contrat d'approvisionnement il est fondamental d'avoir la lisibilité des produits à livrer au client (produits/volumes/temporalité).

Pour cela :

- l'ONF, dans le cadre du Régime Forestier, doit désigner les arbres à couper, les proposer aux communes,
- les communes doivent décider de l'orientation des coupes vers les contrats en prenant une délibération dans le même agenda, avec la même réactivité.
- L'ONF doit ensuite démarrer et cadencer l'exploitation dans les temps du contrat.

Décider dans les temps pour l'ONF et la commune, c'est assurer la crédibilité du contrat pour l'acheteur.

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 :

