



La commercialisation des bois par l'ONF

**Intervention de F.GALLET, chef du service Bois
Visiobois - 12 février 2015**



Sommaire

- La commercialisation des bois par l'ONF
- Présentation des contrats d'approvisionnement
- Éléments de conjoncture
- Bilan des dernières ventes et perspectives



Commercialiser les bois, un acte de gestion durable

- Cette action résulte du besoin sylvicole de dynamisation de la sylviculture, favorisant ainsi le stockage du carbone et l'atténuation des changements climatiques en cours
- Cela satisfait à un besoin économique pérenne de la filière bois
- Les revenus obtenus permettent de réinvestir dans des travaux d'entretien et de régénération de la forêt



Une contribution significative des forêts « publiques » à la filière forêt – bois : ≥ 14 Mm³ mobilisés /an

6,2 Mm³ en forêt domaniale

7,8 Mm³ en forêt des collectivités dont 1,5 Mm³ délivrés au titre de l'affouage



35 à 40% des volumes de bois commercialisés en France proviennent des forêts publiques

Pour ce qui est du bois d'œuvre (BO) commercialisé :

- **35%** du BO de sapin et d'épicéa
- **60%** du BO de chêne
- **> 80%** du BO de hêtre

proviennent des forêts domaniales et des collectivités

Recettes FD : 236 millions d'€ en 2013

Recettes FC : 263 millions d'€ en 2013

(y/c bois de chauffage délivré)

Plus de 2 000 clients professionnels en 2014 pour un CA de 530 M€

Environ 400 clients représentent 80% du CA



Cadre initial de référence pour la commercialisation des bois

Cadre initial : fortement imprégné des principes inscrits dans l'ordonnance de Colbert de 1669 et repris dans le 1^{er} Code forestier de 1827.

Les principes originels :

- La mise en vente d'une COUPE,
- prévue à l'AMENAGEMENT et INSCRITE à l'ETAT d'ASSIETTE,
- par APPEL A LA CONCURRENCE

→ très généralement : **une adjudication publique de Bois vendus en bloc et sur pied** (*ensemble d'arbres, dans toute leur diversité*), sans garantie de qualité et de volume, correspondant au déroulement de cycles sylvicoles et non à la commercialisation d'un produit marchand répondant aux besoins d'un industriel.

Ces 3 principes de base :

- Sont motivés par **une volonté politique qui garde en grande partie sa légitimité** (conservation des forêts à long terme ; lutte contre la fraude ; équité de l'accès au bois des forêts publiques ; protection des agents forestiers)
- ont fortement structuré la filière forêt-bois française
- mais **inadaptés aux réalités économiques d'aujourd'hui**



Pourquoi des évolutions dans les modes de vente ?

Extraits du rapport Gaymard (octobre 2010)

« Le mode de vente traditionnel des bois issus des forêts publiques est l'adjudication de coupes de bois sur pied que l'ONF organise lors des grandes ventes d'automne. Ces coupes sont par définition hétérogènes. Le système assure il est vrai une **bonne confrontation entre l'offre et de la demande, à condition que les acheteurs soient nombreux**, ce qui n'est déjà plus le cas dans de nombreuses régions. Elle ne donne cependant **aucune visibilité à l'industriel**, ni en quantité d'approvisionnement, ni en termes de qualité ni en prix. Elle tend à concentrer l'énergie et l'attention du chef d'entreprise sur l'acte d'achat de matière première, dont dépend l'essentiel de sa marge finale.

Ce mode de vente qui a eu sa pleine justification dans le passé, doit aujourd'hui fortement **évoluer au profit d'un système de contrats d'approvisionnements** entre les détenteurs de la ressource domaniale et communale et les industriels transformateurs. Il ne s'agit plus alors pour l'ONF de mobiliser des bois sur pied, mais de commercialiser des produits, dûment identifiés, qualifiés, abattus, billonnés, classés, livrés bord de route ou délivrés usine. »



Le nouveau cadre réglementaire et législatif

- La loi n° 2001-602 d'orientation sur la forêt (LOF) du 9 juillet 2001
- La loi n° 2005-157 du 23 février 2005 de développement des territoires ruraux (LDTR)
+ son décret d'application n° 2005-1445 du 23 novembre 2005
- La loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME)

→ confirment le monopole légal de vente de l'ONF pour les coupes et bois des forêts bénéficiant du régime forestier

→ introduisent et confortent des modifications de fond importantes :

- Le libre choix par l'ONF du mode de vente :
par appel à la concurrence ou de gré à gré
- La notion de contrat d'approvisionnement pluriannuel (maximum 5 ans)
- La notion de vente et d'exploitation groupées

Au total, elles consacrent l'émergence de la notion de produit aux côtés de celle de coupe.

⇒ Ces modifications ont été intégrées dans le Code Forestier, et dans les dispositifs ONF encadrant les ventes de bois.



Conformément aux recommandations du rapport Gaymard, et grâce aux évolutions de la réglementation

La stratégie de l'ONF évolue vers :

- La production de bois façonnés pour la vente par contrats d'approvisionnement
- Et le cas échéant la vente de « services » (exemple : transport)

→ Mise en œuvre dans un cadre général discuté avec la Fédération Nationale du Bois : *protocole d'accord ONF – FNCOFOR – FNB du 9 mai 2012*



définition d'une « Vente groupée »

Vente de bois réalisée par l'ONF au profit d'un client unique, portant sur des bois issus de plusieurs forêts relevant du régime forestier et appartenant à des propriétaires différents (= On vend à un client un mélange de bois de plusieurs communales et/ou de plusieurs domaniales).

Une vente groupée peut se faire par adjudication, par appel d'offres ou par vente de gré à gré (c'est le cas notamment des contrats d'approvisionnements).

Les bois peuvent :

- être vendus sur pied ou façonnés
- provenir de plusieurs agences relevant de différentes délégations territoriales.

**Les outils ONF ne permettent pas aujourd'hui de gérer les ventes groupées de BSP bloc.*



Gestion du produit d'une vente groupée et du reversement au propriétaire

L'ONF facture en son nom les livraisons au client
et, après encaissement effectif,
procède au reversement de la part revenant à chaque propriétaire.

Il déduit les frais de recouvrement et de reversement :

- Montant défini par l'article D214-22 du Code Forestier : 1 % des sommes HT recouvrées à reverser à chaque propriétaire
- Non soumis à TVA.

Et les frais d'exploitation en cas de vente exploitation groupée



Cadre contractuel applicable aux ventes de bois de l'ONF

- 3 règlements des ventes :
 - Adjudication
 - Appel d'offres,
 - Gré à gré
- 4 cahiers de clauses générales des ventes de bois
 - Fixent le cadre contractuel commun entre l'ONF et les acheteurs de bois
- Un règlement national d'exploitation forestière
 - Socle du référentiel technique des travaux d'exploitation forestière pour tous les intervenants, quel que soit leur statut
- Des procédures territoriales
 - Pour tous les aspects de procédure difficilement harmonisables : Modalités de désignation, protocoles de réception, ...
- Des clauses particulières par contrat de vente



http://www.onf.fr/filiere_bois



Modes de ventes et de dévolution

Modes de Dévolution	Vente à prix global	Vente à prix unitaire
Exploitation par l'acheteur	Bloc et sur pied	Sur pied à la mesure
Exploitation par le vendeur	Bois façonnés en bloc	Bois façonnés à la mesure

Modes de Vente	
Ventes publiques	Adjudication
	Appel d'offre
Ventes de gré à gré	Contrats d'appro.
	Gré à gré simple

En Forêt Communale : c'est le Conseil Municipal qui choisit le mode de dévolution (et émet un avis qui s'impose à l'ONF sur le mode de vente). Pour les contrats d'appro, la commune doit confirmer son souhait d'adhérer à une vente groupée.

En Forêt Domaniale : l'ONF décide du mode de dévolution et du mode de vente



Les 2 principaux modes de vente et de dévolution à l'ONF

Bois en bloc et sur pied en vente publique (le client va en forêt) pour répondre à l'attente de nos clients :

- Équité d'accès à la ressource
- Souplesse dans les approvisionnements : stock tampon non périssable
- Simplicité de gestion pour l'ONF et peu de risques pour le propriétaire sauf en cas de crise

Bois façonnés en contrat d'approvisionnement (le forestier va au client)

[pouvant induire pour les bois de qualité supérieure la vente publique en bloc façonné]

- Sécurisation des approvisionnements de la filière
- Sécurité des recettes pour le propriétaire
- Maîtrise de la sylviculture jusqu'à l'acte de récolte et de contraintes d'exploitation particulière : sols sensibles, forêts périurbaines...
- Valorisation de nos peuplements mélangés et/ou de qualité hétérogène



MODES DE VENTE

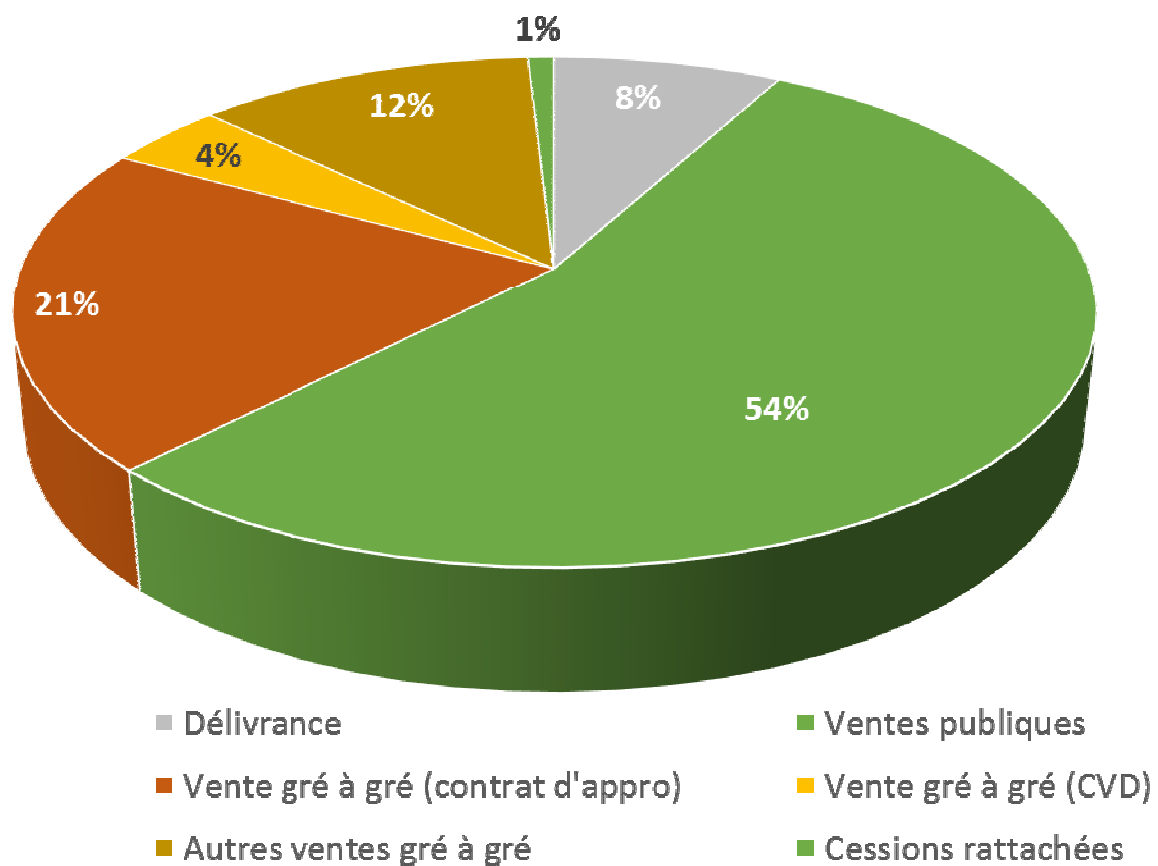
Agence interdépartementale Ain-Loire-Rhône

- **Appel d'offres - 58%** (principalement en bloc et sur pied)
- Vente de gré à gré
 - **Contrats d'approvisionnement - 23%**
 - Autres ventes (avec ou sans consultation préalable) - 19%
 - ✓ Art. > 1000€ TTC (compétence Agence)
 - ✓ Art. ≤ 1000€ TTC (compétence Triage)



Répartition par mode de vente

Agence interdépartementale Ain-Loire-Rhône



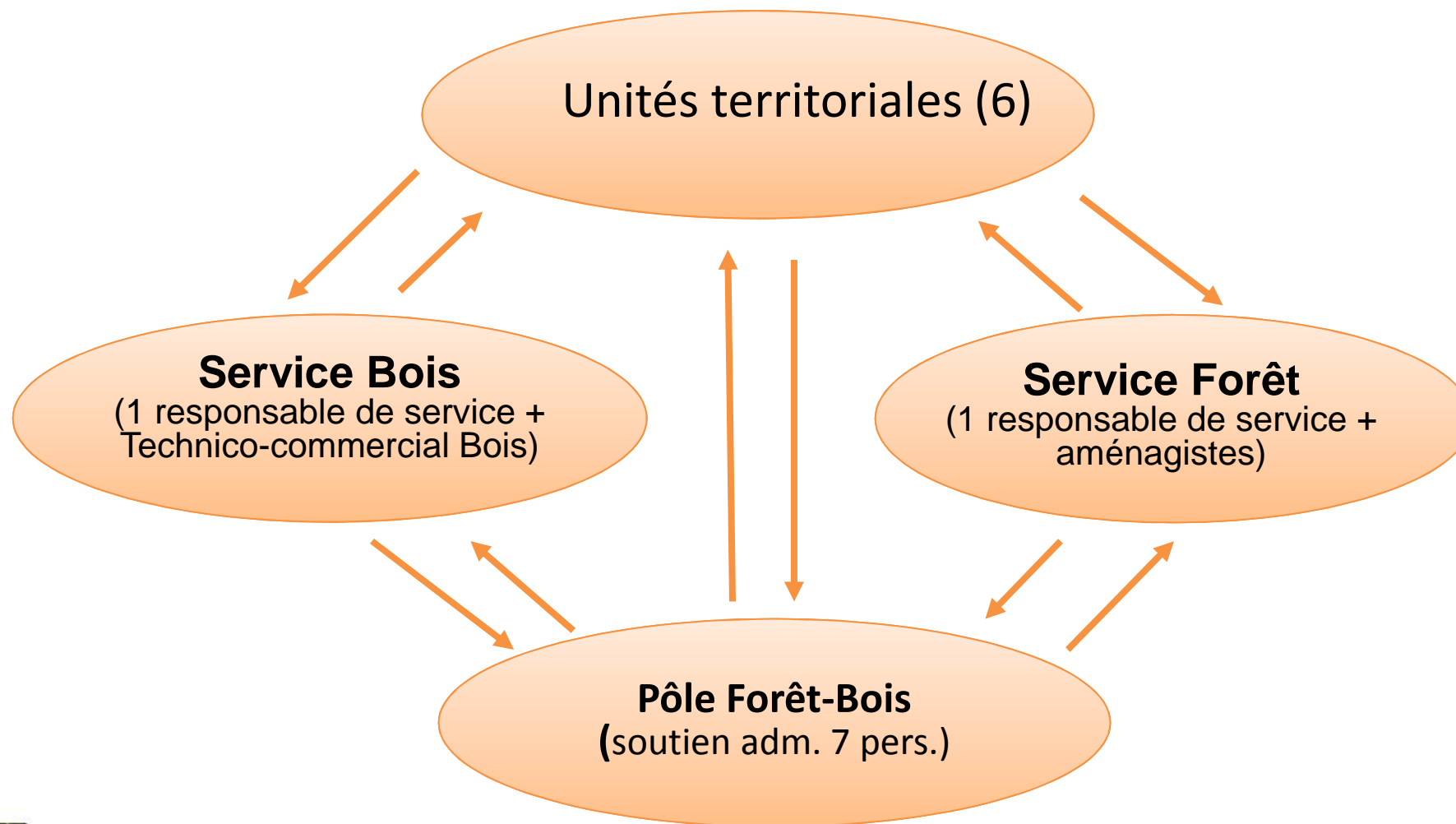
Rôle de l'ONF dans la commercialisation des bois

- Organise la vente
- Emet les factures
- Délivre le permis d'exploiter au vu des garanties et moyens de paiement de l'acheteur
- Suit le bon déroulement de l'exploitation, constate les dommages et infractions, accorde le cas échéant des délais
- Délivre la décharge d'exploitation qui met fin à la responsabilité contractuelle de l'acheteur et libère sa caution une fois le prix réglé

Le recouvrement est à la charge du comptable public



Organisation de l'agence En matière de commercialisation des bois



Les contrats d'approvisionnement



**Intervention de F.GALLET, chef du service Bois
Visiobois - 12 février 2015**



Le positionnement de la filière et de l'Etat

Une évolution au départ « subie » par les industriels mais maintenant totalement partagée, à l'exception des bois d'œuvre de chêne.

Axe stratégique 6b du **Contrat stratégique de filière** « Sécuriser les approvisionnements bois du secteur de la 1ère transformation » :

Action 6.3b « Développer la contractualisation entre producteur et utilisateur »

(Une évolution mise en œuvre avec succès par la grande majorité de nos homologues français et étrangers.)

→ La vente de bois façonnés, notamment par contrats d'approvisionnement, engage fortement la responsabilité de l'ONF au sein de la filière (clients et prestataires).



Les contrats d'approvisionnement à l'ONF

- Contrats portant sur la vente de bois à la mesure, en très grande majorité façonnés
- Pour une durée annuelle ou pluriannuelle (max 5 ans) et comportant plusieurs tranches → *durée de la grande majorité des tranches : 6 mois*
- Attributions (*en volume*) tenant compte de la demande et de l'historique des achats de l'industriel en forêts publiques
- Un principe : pas de contractualisation avec des négociants à l'export
- Consultations mensuelles du Comité national de vente des bois communaux (*sur projets de contrats, politique tarifaire, etc*)
- Une très grande majorité de contrats sont inter – DT (60% du volume) ou inter – ATE (25%), le reste des contrats étant infra - agences
- Pour chaque contrat : un seul responsable ONF en charge de la négociation



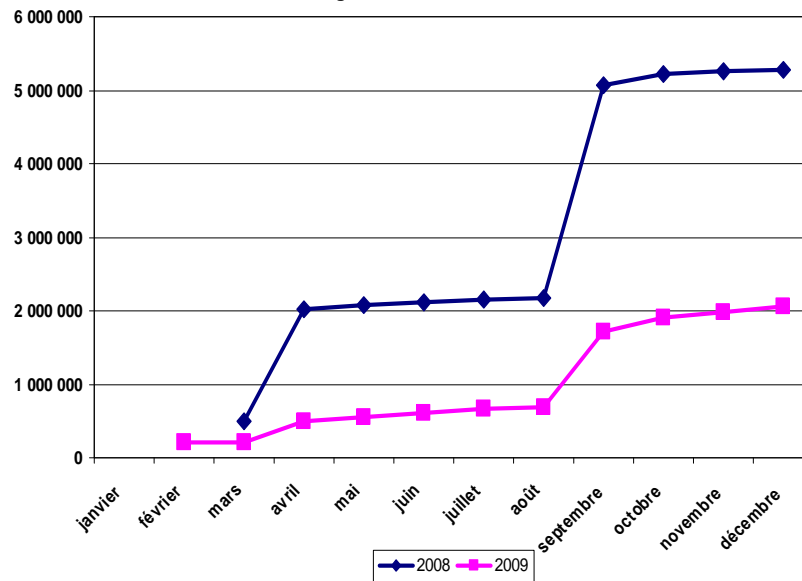
Les contrats d'appro : objectifs recherchés

Objectifs recherchés	Caractéristiques et effets du contrat
Pour l'industriel	
Contribuer à l'approvisionnement d'un outil industriel	Contrat conclu directement entre l'ONF et un transformateur industriel
Répondre aux besoins précis de l'outil industriel	Cahier des charges défini de façon négocié (<i>caractéristiques des produits, et modalités du contrat, ...</i>)
Contribuer à sécuriser une partie de l'approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> - Inscription dans la durée (<i>livraisons échelonnées et contrat pouvant comporter plusieurs tranches</i>) - Taille significative du contrat (<i>de 1 000 m3 à 150 000 m3/an</i>)
Contribuer à sécuriser les investissements	Amélioration de la fiabilité des projets industriels vis-à-vis des financeurs
Pour le vendeur	
Sécuriser la récolte conditionnant la sylviculture et les recettes bois des propriétaires publics	<ul style="list-style-type: none"> - Diminution du risque d'inventus pour les collectivités - Socle assuré de 100M€/an de recettes bois pour l'ONF grâce aux contrats
Amortir les variations de prix	
Contribuer au développement local : facilite les investissements	Exemple : importance des contrats de bois d'œuvre de hêtre / devenir de la filière « hêtre » française



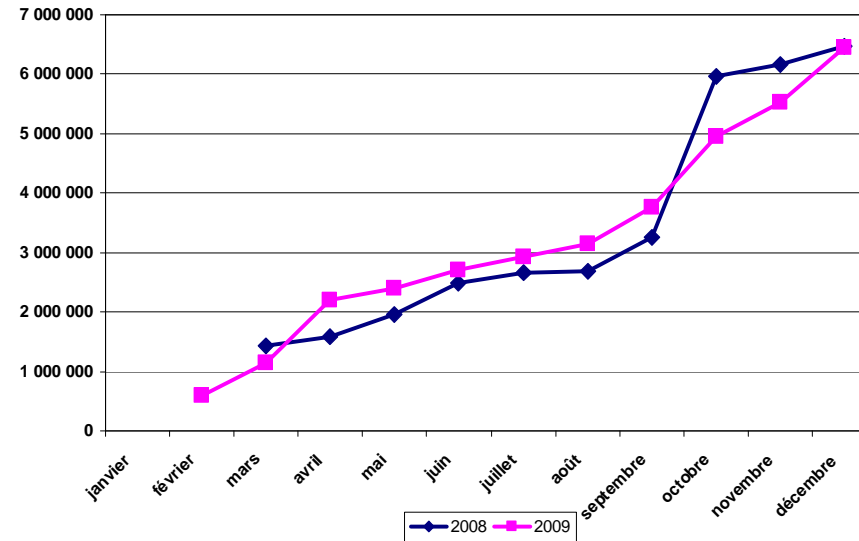
Les flux de vente de bois façonnés contractualisés = garantie d'une certaine stabilité des recettes

CA en FD dans l'agence Aube-Marne en 2008 et 2009



3% de bois façonnés
- 62 % de CA net

CA en FD dans l'agence Bourgogne-Ouest en 2008 et 2009

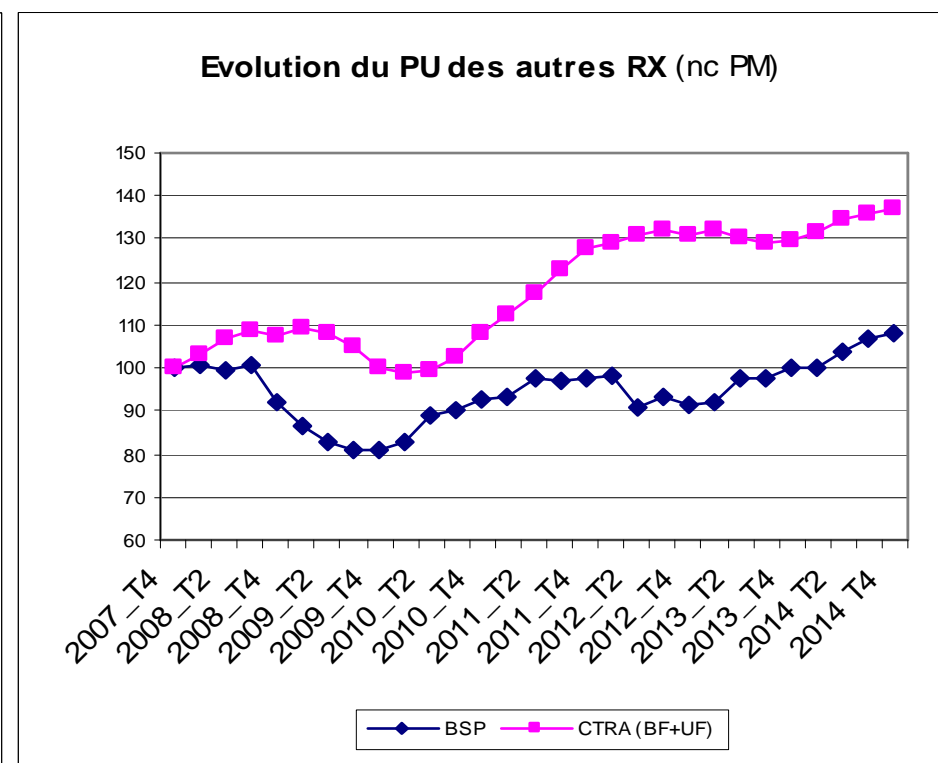
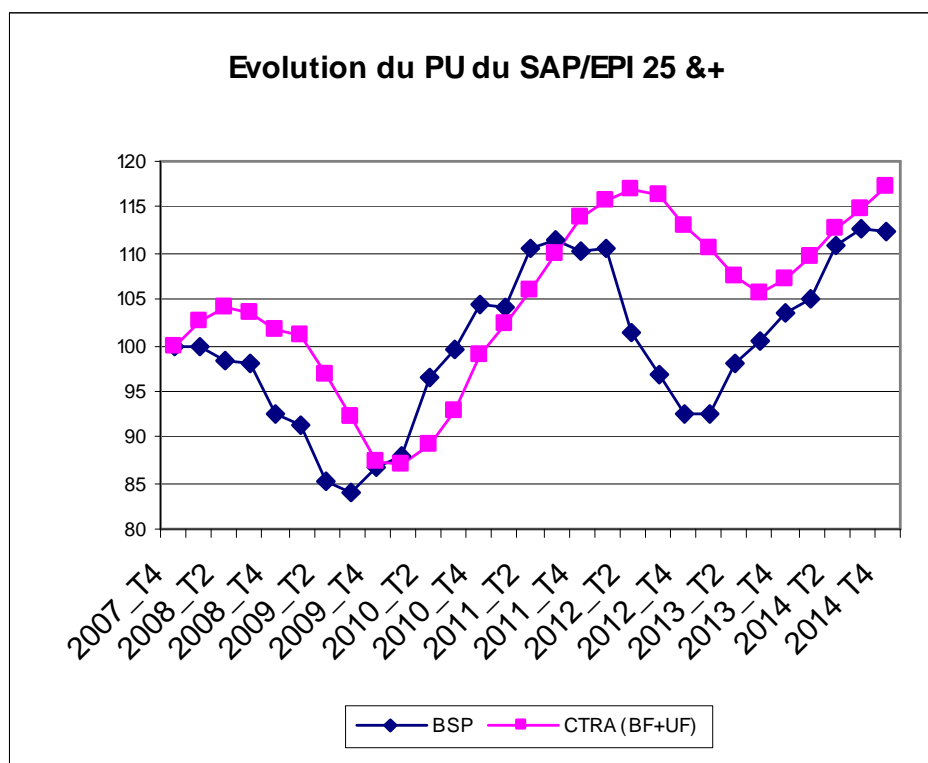


56% de bois façonnés
- 16 % de CA net



Une pondération de l'évolution des prix dans le cadre des contrats d'approvisionnement

Évolution indiciaire des prix unitaires Sapin et Épicéa ≥ 25 cm et Autres résineux ≥ 25 cm. Période 2007 – 2014



Part des volumes contractualisés

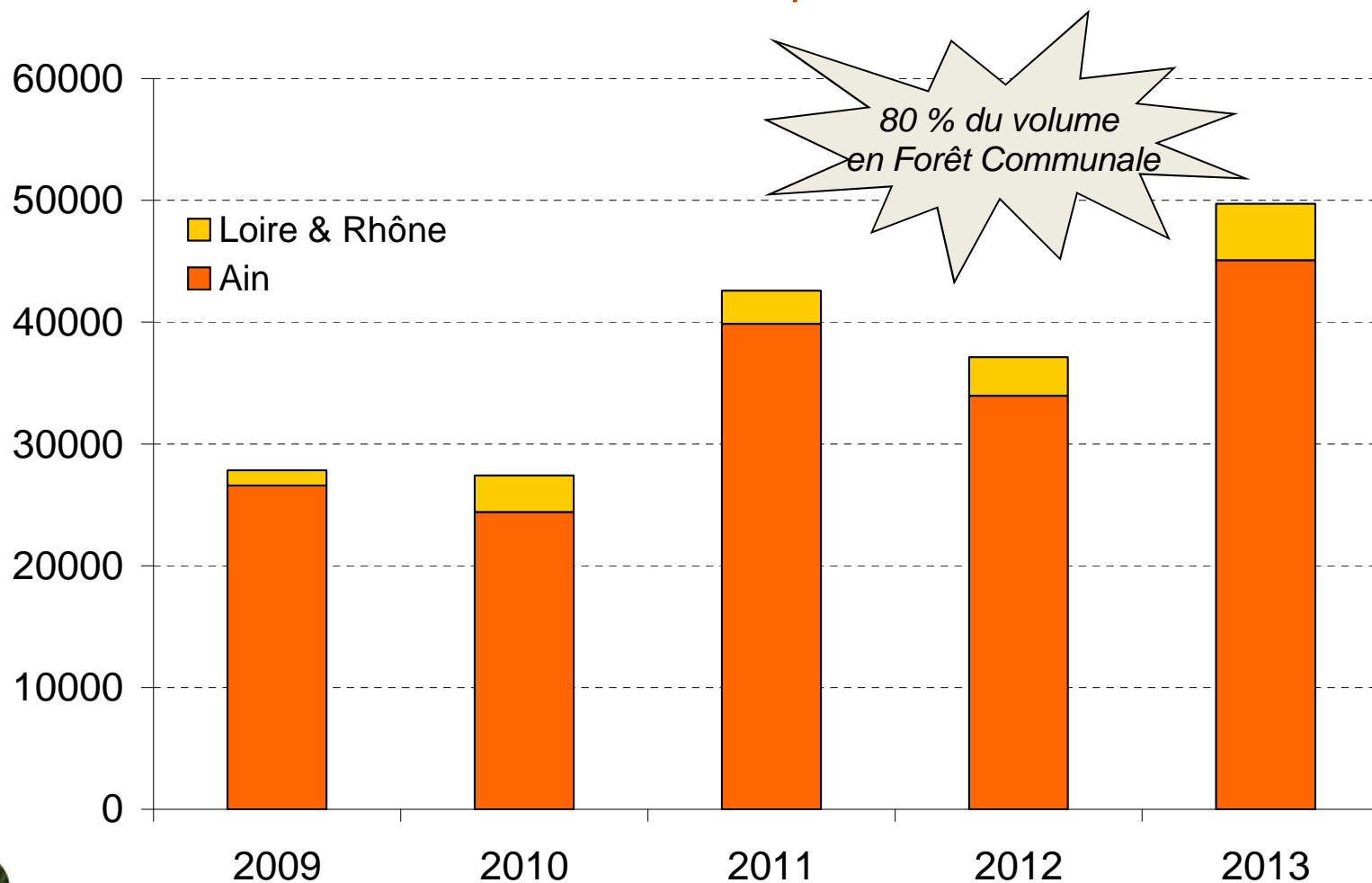
	Forêt domaniale	Forêt Communale
National (2014)	34%	16%
Rhône-Alpes (2014)	42%	23%
Agence (2014)	70%	16%
Agence (2016)	<= 50%	25%
Protocole FNB – ONF – COFOR (2012-2016)	40%	25%



EVOLUTION DU VOLUME CONTRACTUALISE

Agence interdépartementale Ain-Loire-Rhône

+ 4000 m³ par an



CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT

- **20 contrats** (13 en résineux et 7 en feuillus) **avec des ACHETEURS HABITUELS et LOCAUX** (Monnet-Sève, Ducret, Lyaudet, Julliard, RIGHETTI, BOBOIS Energie, CCPG...) + contribution sur 4 contrats d'autres agences pour 3600 m³
- 55.000 m³ (signés) **20% du volume total de l'agence**
dont 16% en provenance d'autres départements ou régions
- **Prix 2014 en hausse**
+ 2€ à + 5€ selon les produits (essence/qualité)
en cohérence avec les résultats des ventes publiques
- **Exploitation en priorité par des ETF locaux en contrat avec l'ONF**



20



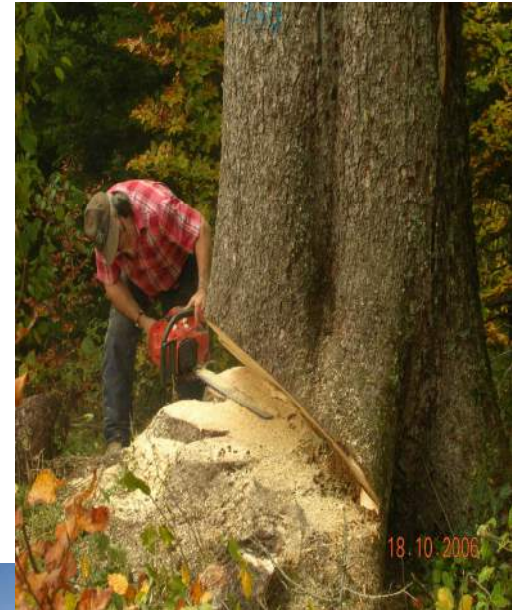
CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT

80% du volume contrat issu de la forêt communale

- 107 communes de l'Ain contributrices (sur 255 soit 42%)
 - 55 en 2010
 - 68 en 2011
 - 54 en 2012
 - **34 en 2013**
 - 45 en 2014

POURQUOI CONTRACTUALISER ?

- Maîtriser et rationaliser les exploitations
- Mieux valoriser les produits (coupes mixtes)
- Commercialiser les bois des coupes peu attractives
- Conserver la valeur ajoutée au plus près de la zone de production.
- Mieux appréhender la qualité réelle des bois
- Contribuer à la structuration du tissu d'ETF
- **Limiter l'exportation de matière première**



POURQUOI CONTRACTUALISER ?

La meilleure façon de contribuer au développement des territoires

- De nos scieries
- De nos ETF
- De nos emplois

**Une démarche
territoriale
intégrée**



En limitant l'exportation de grumes

300 m³ de grumes travaillés = 1 emploi



FILIERE-BOIS DANS L'AIN

Entreprises et emplois à préserver

- 35 scieries (55 en 1995)
- 5700 emplois
- 1370 entreprises
- besoin bois brut résineux : 600.000 m³ (60% en provenance de l'Ain, 40% en provenance des départements et régions limitrophes)



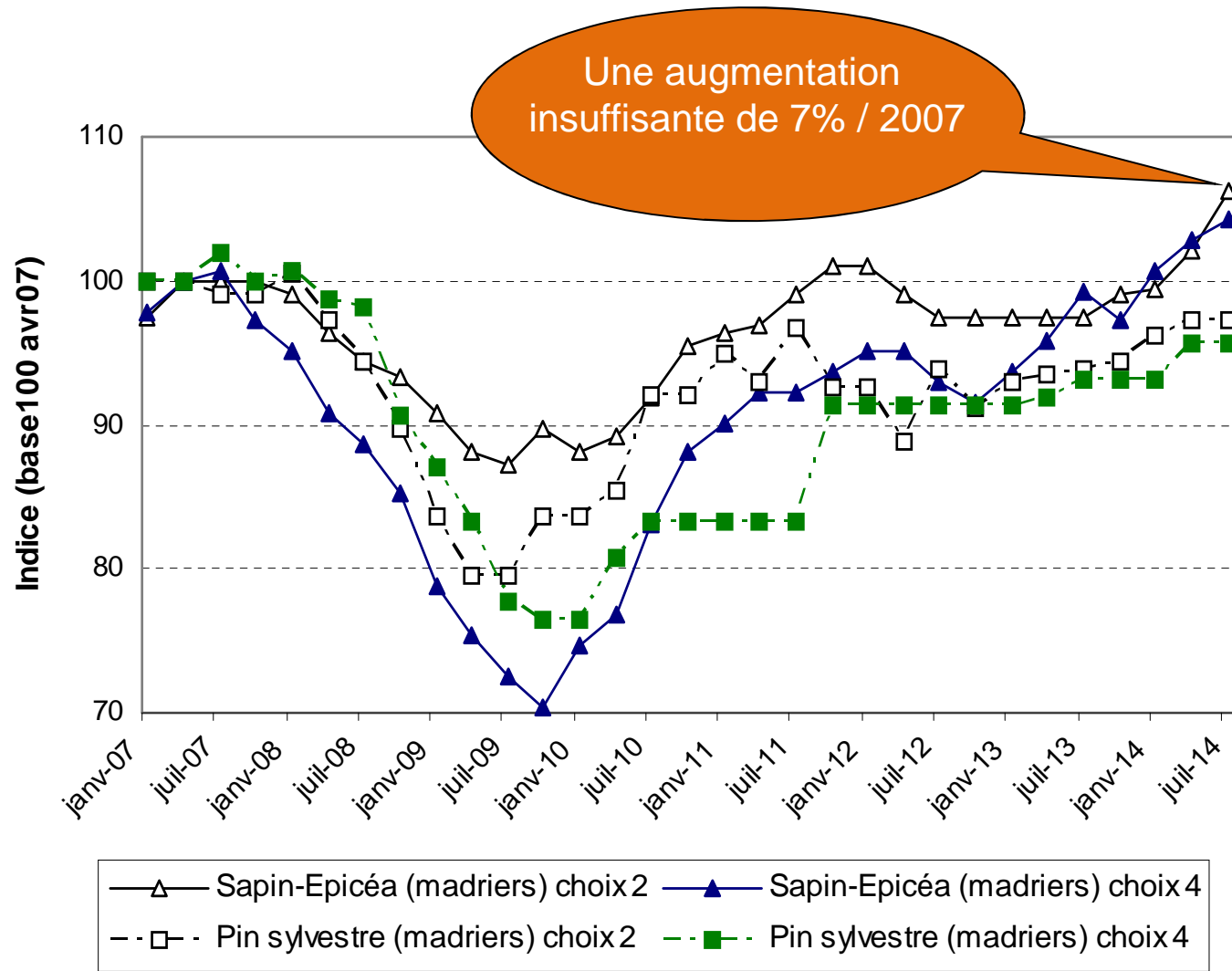


Éléments de conjoncture

**Intervention de F.GALLET, chef du service Bois
Visiobois - 12 février 2015**

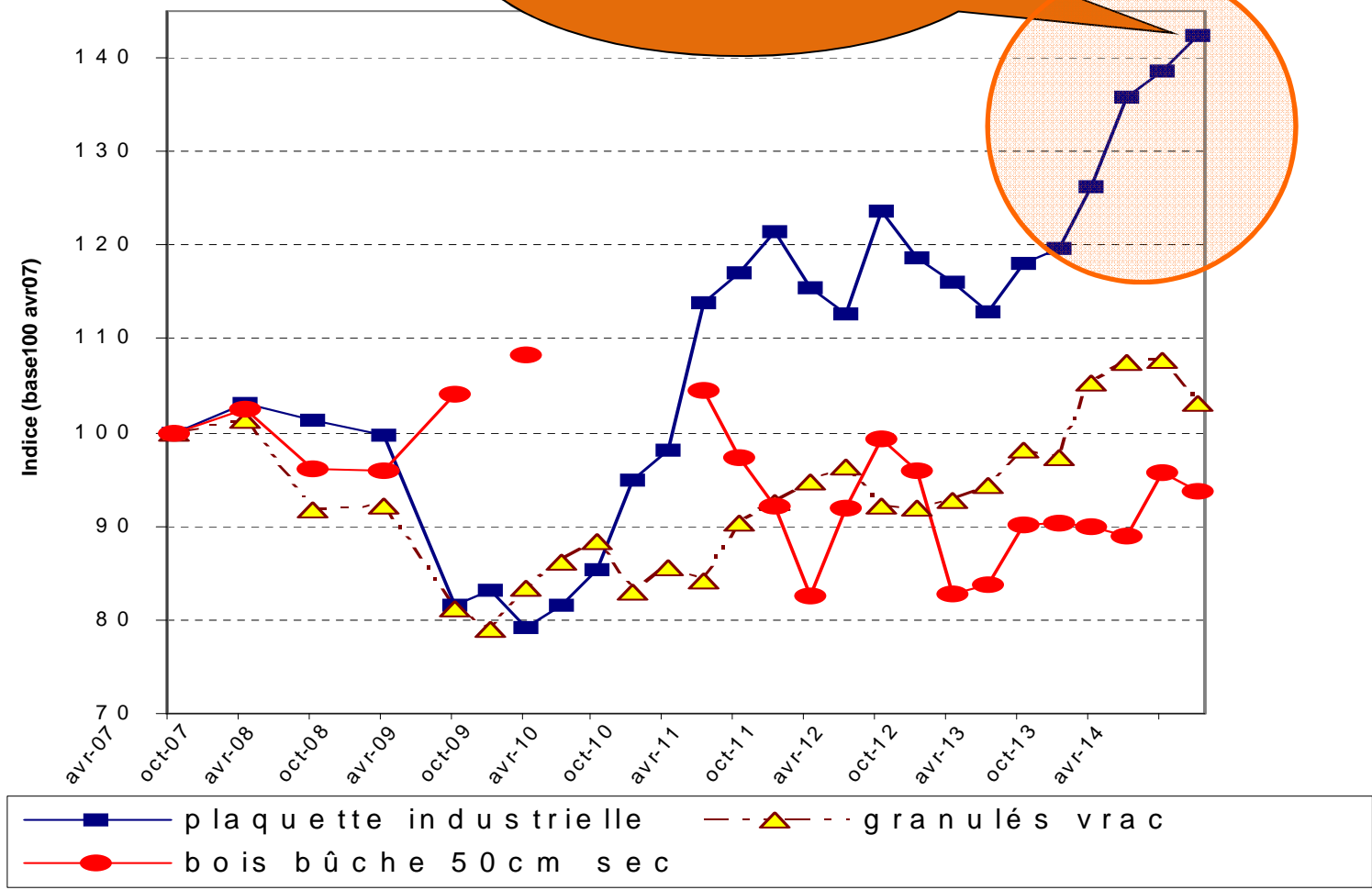


INDICE du PRIX des SCIAGES en France



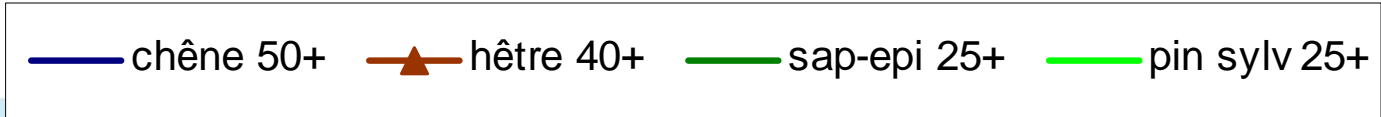
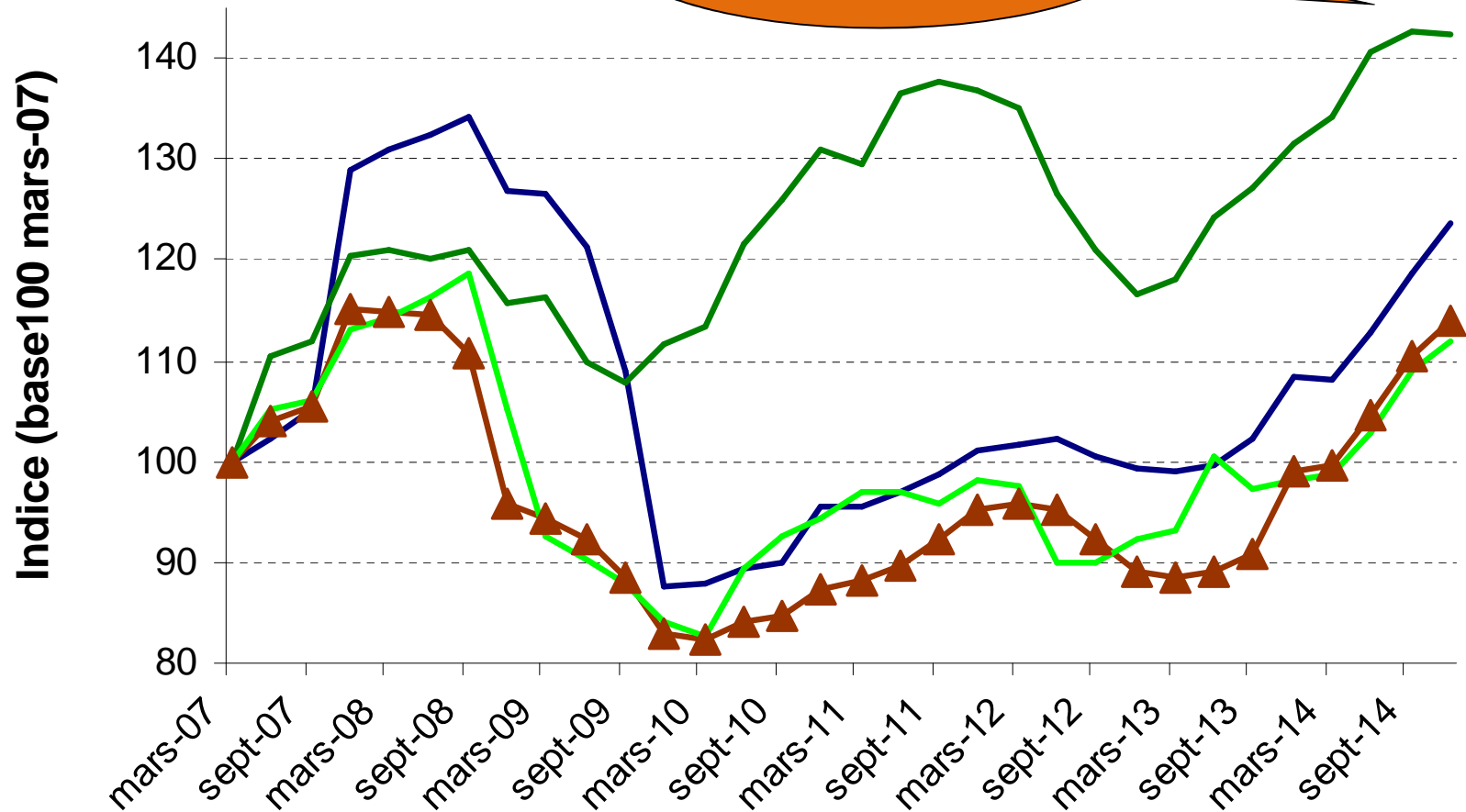
MARCHES DE L'ENERGIE

Plaquettes Forestières :
+ 40% en 7 ans



INDICES BOIS sur PIED vendus par l'ONF

Une progression de + 40 % en 7 ans





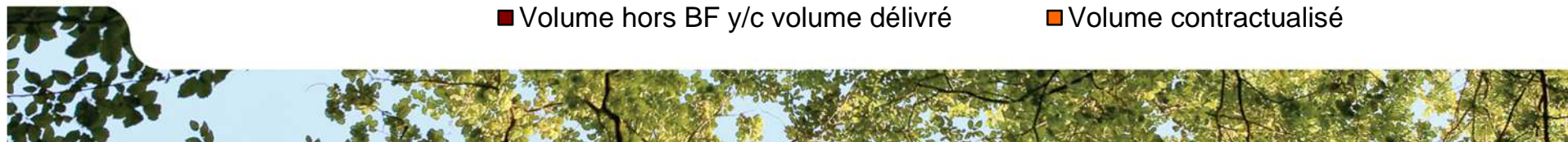
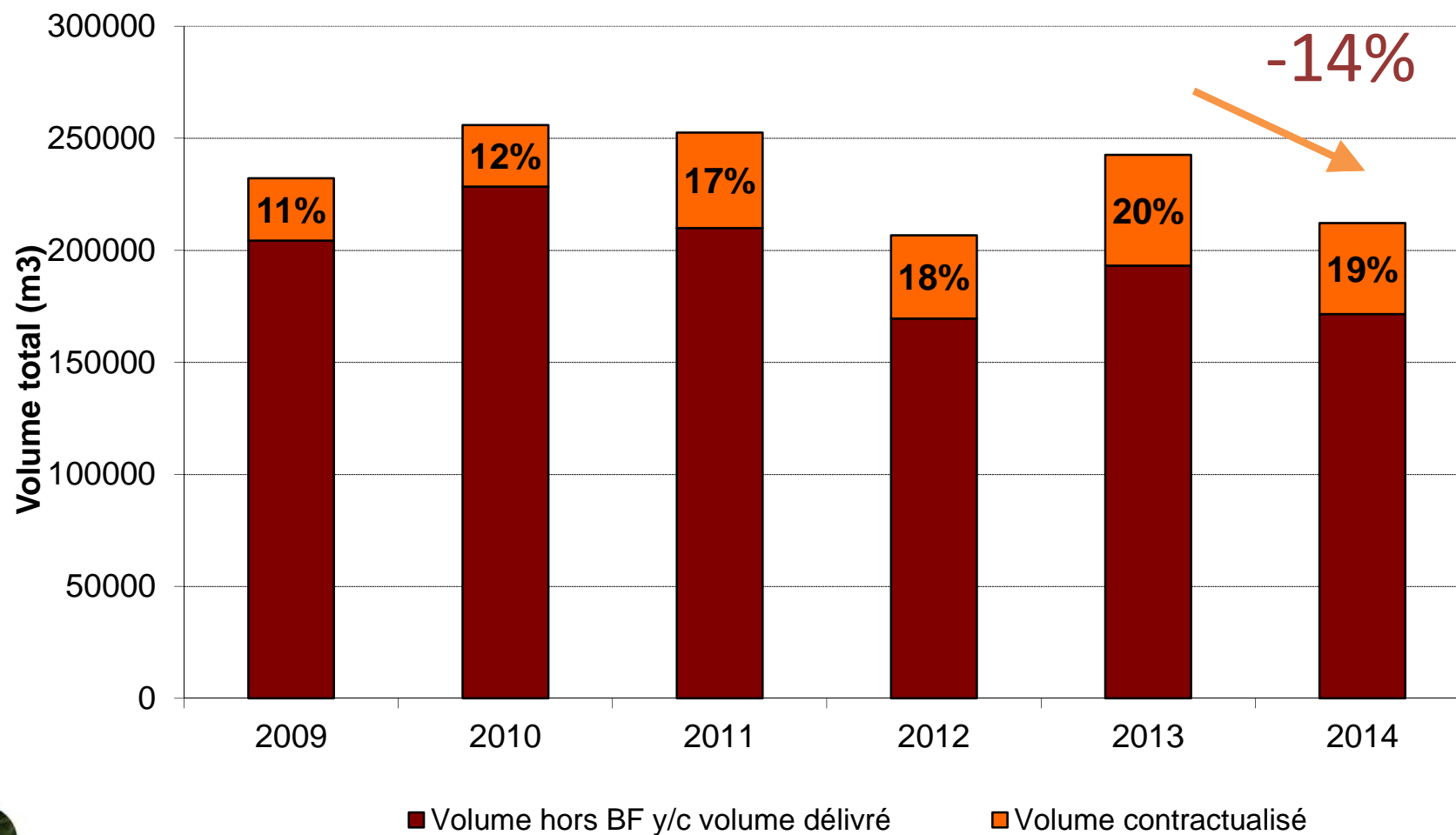
Commercialisation des bois Bilan 2014

Agence Ain-Loire-Rhône / Janvier 2015



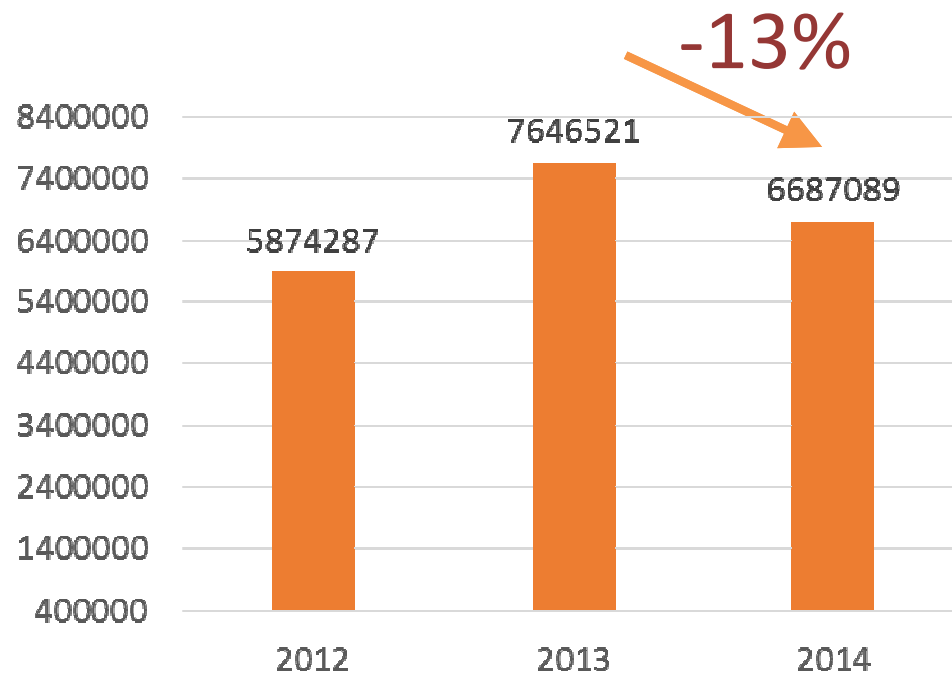
Evolution des volumes commercialisés

Agence interdépartementale Ain-Loire-Rhône

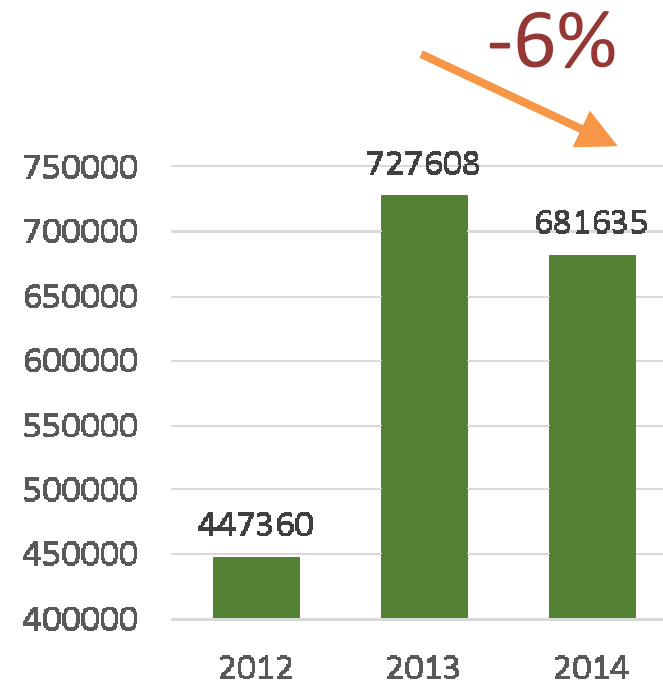




communales



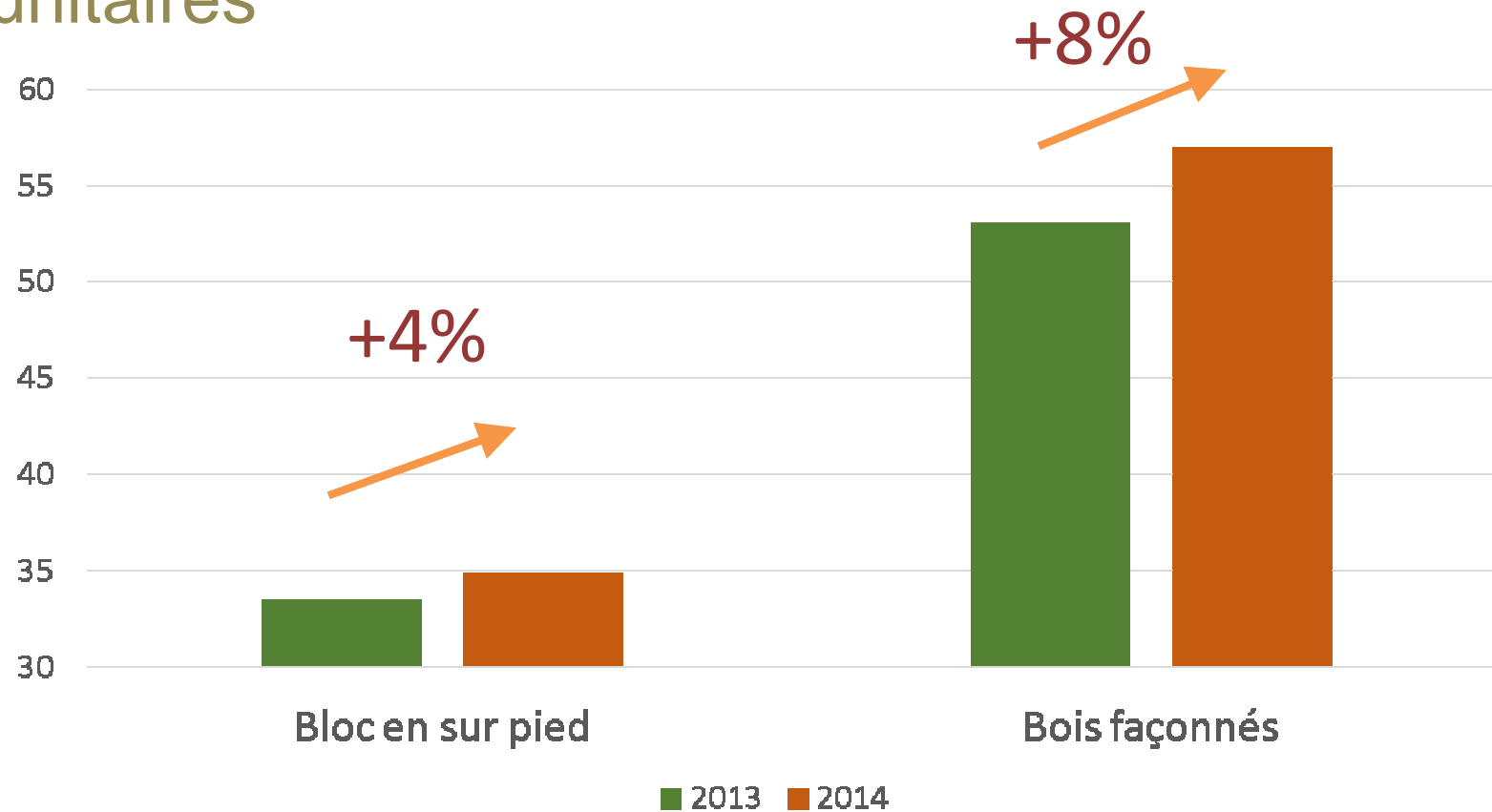
domaniales



Recette communale en baisse de 960 k€



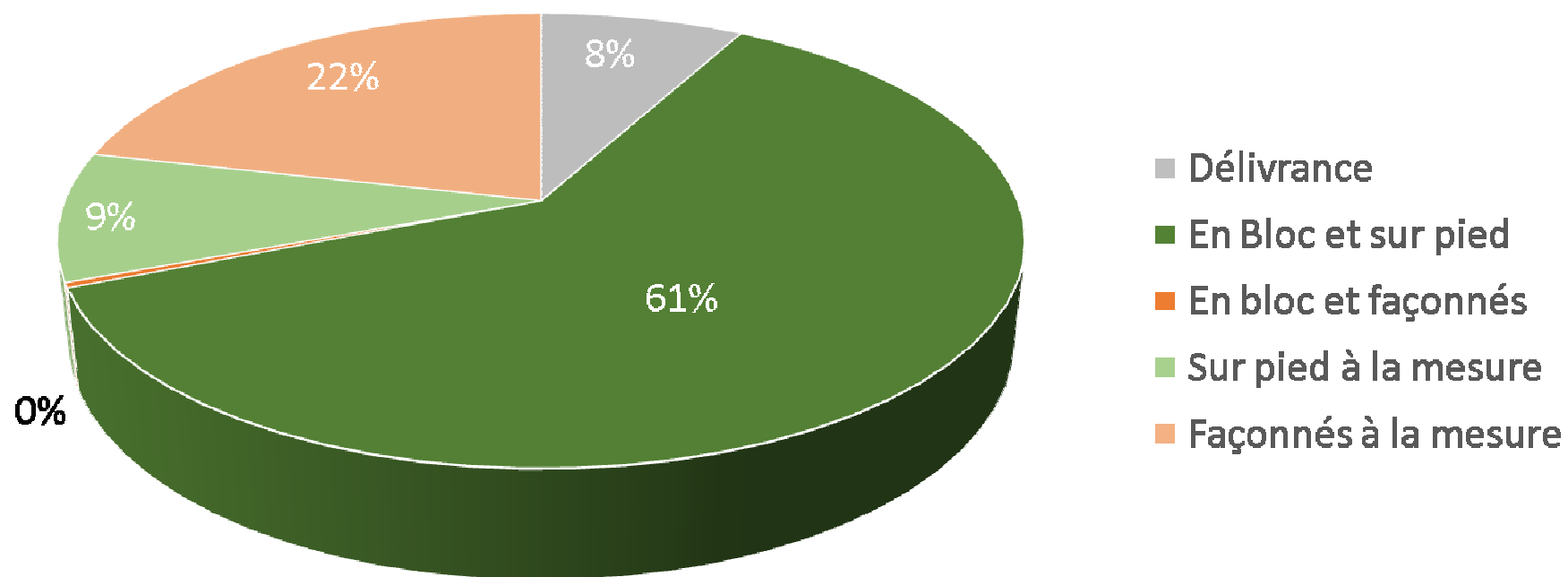
Prix unitaires



- Prix moyen en baisse de 3% en FD et en hausse de 0,7% en FC
- Stabilité du prix moyen du m3 délivré à 9€/m3
- Hausse des PU plus importante en Bois Façonnés



Répartition par mode de dévolution/dénombrement



APPEL D'OFFRES Ain-Loire-Rhône (résineux)

Des volumes offerts difficiles à stabiliser

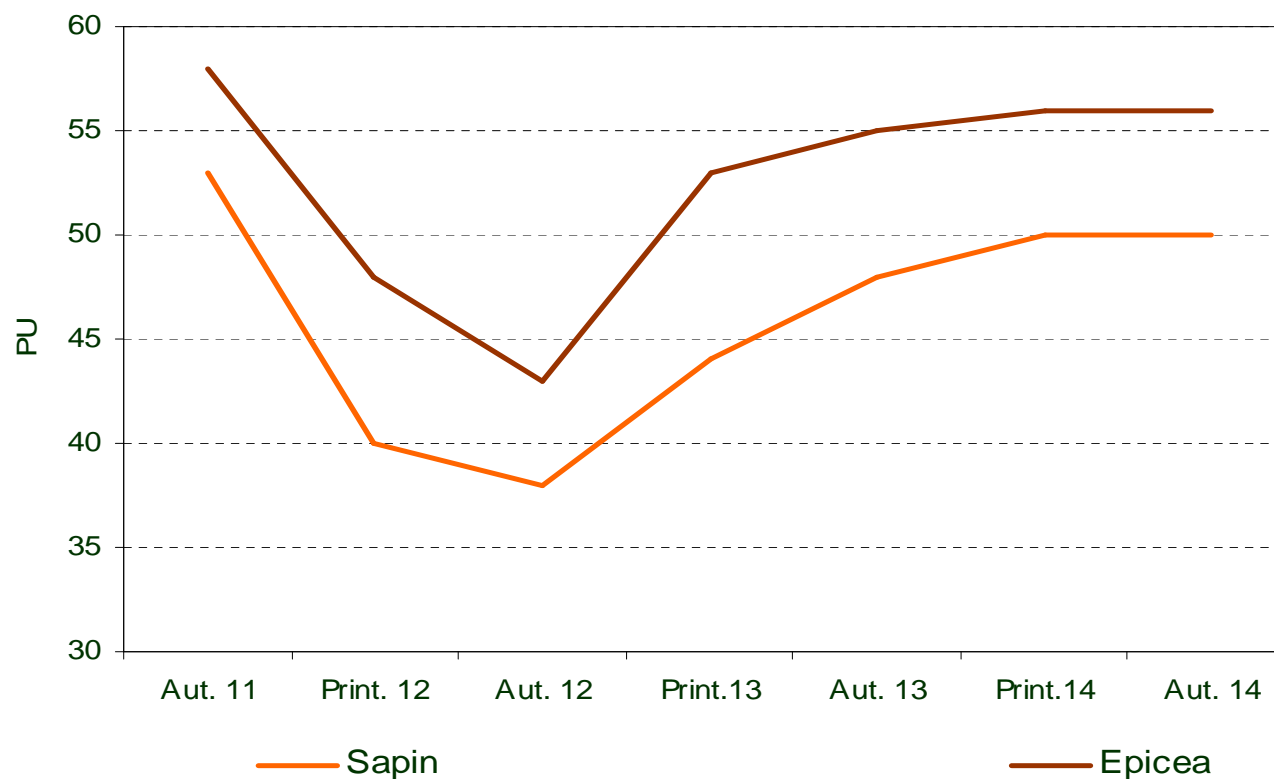
Une réelle demande...

	Automne 13	Printemps 14	Automne 14
Volume offert	32.600	61.000	26.000
Volume vendu	32.300	57.000	20.000
% invendus	1%	7%	23%
Nb offres / art. vendu	5,2	4,2	4
Nombre d'acheteurs	12	27	17

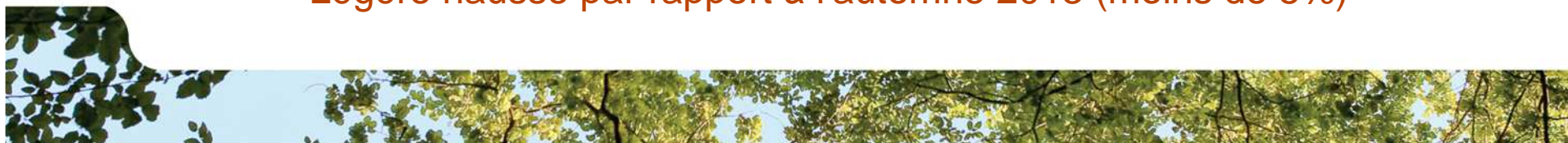


APPEL D'OFFRES Ain-Loire-Rhône (résineux)

Evolution des prix unitaires



Automne 2014 : Stabilité des prix par rapport au printemps.
Légère hausse par rapport à l'automne 2013 (moins de 5%)



APPEL D'OFFRES Ain-Loire-Rhône (feuillus)

Volume offert fortement en hausse

Demande soutenue

	Printemps 13	Printemps 14
Nombre d'article	39	61
Volume offert	13.200	27.100
Volume vendu	10.600	22.200
% invendus (en volume)	20%	18%
Nb offres / art. vendu	4,4	3,0
Nombre d'acheteurs	21	24



APPEL D'OFFRES Ain-Loire-Rhône (feuillus)

Forte hausse du chêne qualité sciage

Hêtre chauffage en hausse de 5% (+2€)

➤ Prix Hêtre

- **Hêtre chauffage : 19€/m³ tige en moyenne soit 43€/m³ BdR**
- Les plus beaux lots se négocient entre 22 et 26€/m³ tige
- De 42€/m³ BdR (VAM de 0,3m³) à 47€/m³ BdR (VAM de 1,2m³)

➤ Prix Chêne

- Chêne chauffage : 10-15% en dessous du prix du hêtre soit 37-39€/m³ BdR

Chêne qualité sciage

Vol. arbre moyen (m ³)	Fourchette Prix unitaires
0,5 - 1,0	40-70€
1,0 - 1,5	70-100€
1,5 - 2,0	100-125€
2,0 - 2,5	125-150€



Résumé

- Une demande soutenue, un volume à stabiliser par rapport à l'offre
- Un marché porteur jusqu'au 3^{ème} trimestre 2014
- Une pression forte des tutelles relayée par les COFOR pour augmenter le volume contractualisé

