

Le 12 février 2015 à Visiobois



La vente des bois en forêt communale



« La récolte... une source
de revenu »



L'aménagement, au travers de l'état
d'assiette, précise les coupes à effectuer
chaque année (parcelle, volume)



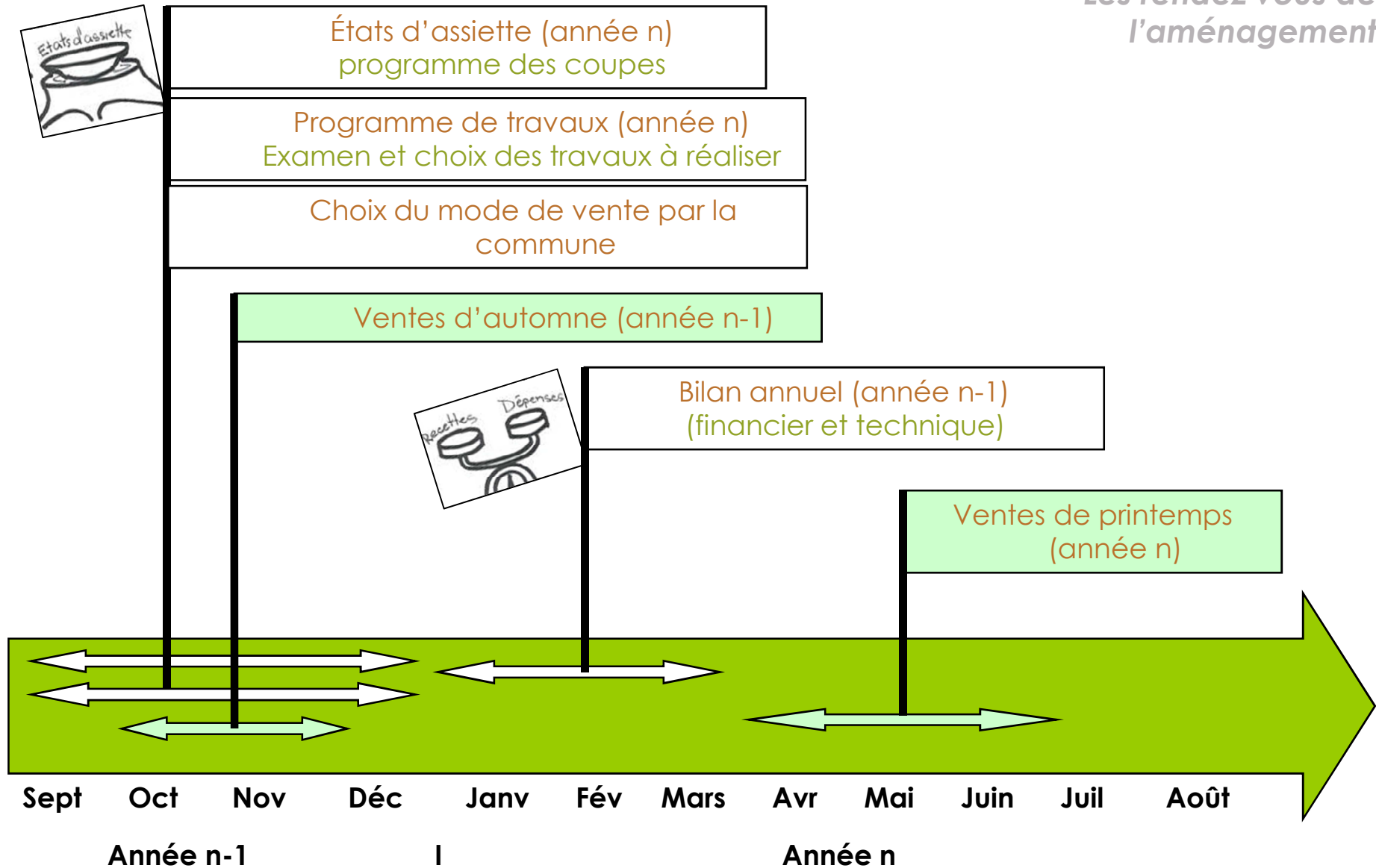
L'ONF désigne alors les arbres qui doivent
être coupés : c'est le martelage.

Les arbres peuvent ensuite être vendus...



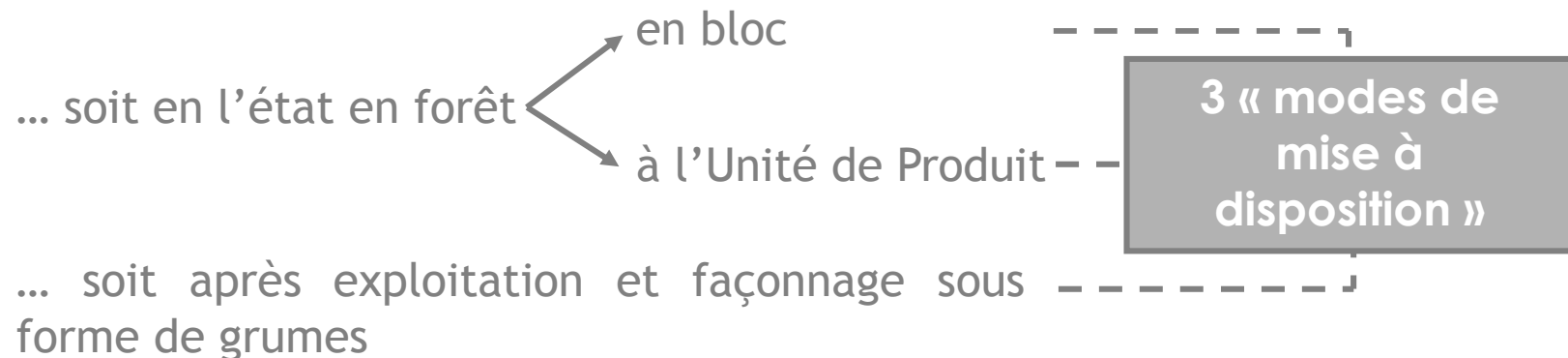
Rappels

Les rendez vous de l'aménagement





Quelles sont les différents modes de mise à disposition et de vente des bois ?



3 « modes de mise à disposition »

- ① En bloc et sur pied
- ② A l'unité de produit

Bois exploités
par l'acheteur

2 « modes de vente »

- ① Vente par appel d'offre
(vente publique)

-
- ③ A la mesure façonnée

Bois exploités
par la commune

- ② Vente de gré à gré
(contrat)

« VEG »



① Vente par appel d'offre (vente publique)

⇒ On peut y vendre

⇒ Des lots en bloc et sur pied

⇒ Des lots à la mesure sur pied (UP)

~~⇒ Des lots à la mesure façonnés~~

75% des volumes vendus en Rhône-Alpes



② Vente de gré à gré

= Vente par contrat d'approvisionnement

OU ventes à exécution ou à livraison immédiate, pour des lots momentanément disponibles à la vente (invendus par exemple)

⇒ Possibilité de mettre en vente par contrat :

⇒ Des lots à la mesure façonnés

25% des volumes vendus en Rhône-Alpes

Ventes publiques par appel d'offre

⇒ La place de l'élu dans le processus décisionnel



⇒ En début d'année, délibération du CM sur présentation de l'état d'assiette, choix des lots mis à la vente ;

⇒ Le maire fixe, en concertation avec l'ONF, le prix de retrait de chaque lot

⇒ En séance, il préside la commission d'appel d'offre.



Contrats d'approvisionnement

⇒ La place de l'élu dans le processus décisionnel

- ➡ En début d'année, sur présentation de l'état d'assiette, choix des lots pour lesquels vente par contrat étudiée ;
- ➡ Il peut demander à l'ONF d'engager les négociations avec certains scieurs.

- ➡ Suite à la négociation du contrat, il peut :
 - ↳ Soit donner son accord au regard des propositions ;
 - ↳ Soit refuser la proposition de l'ONF « sur avis motivé »



2 modes de vente complémentaires

Ventes publiques	Contrats d'approvisionnement
Printemps et automne	Signés pour 1 an avec 2 tranches semestrielles renégociées
Souvent lots de forte valeur, homogènes avec volume total important	Souvent lots de moindre valeur, hétérogènes: ⇒ tri nécessaire pour valorisation (mélange essences).
Résultats des ventes très liés à la demande du marché	Mode de vente plus « lissé »
Vente « classique » avec un article = une caution	Caution de l'acheteur mutualisée sur l'ensemble du contrat



Ventes publiques (en bloc et sur pied)

Les plus : simplicité, habitude, pas de responsabilité lors de l'exploitation pour la commune...

Permet aux scieurs de conserver une « offre de sciages diversifiée, toutes longueurs. Différente des produits standardisés voisins. »

Contrats d'approvisionnement (en bois façonné)

Les plus : quantités et qualités exactes, maîtrise des délais / destinations / qualité d'exploitation, valorisation optimale des différents produits (tri, bois énergie),

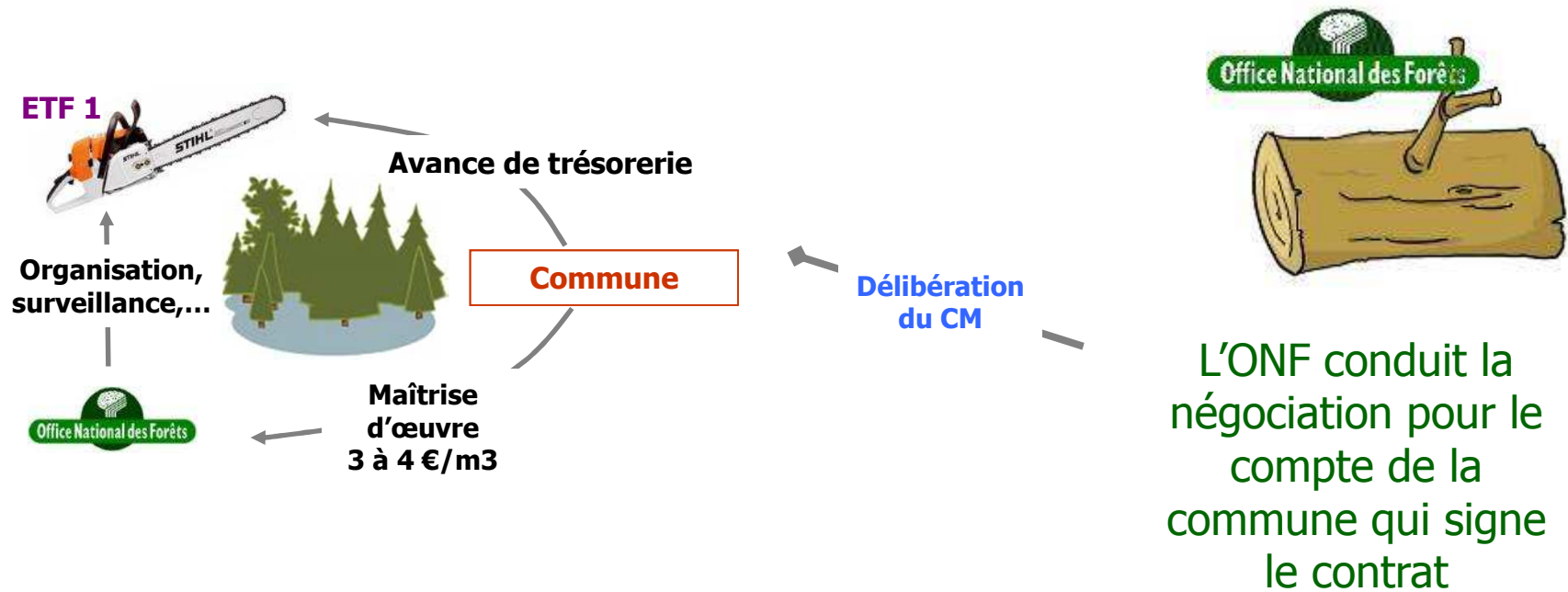
Visibilité, régularité, pas de prospection : adaptée à l'industrialisation de l'aval.

Circuit court pouvant être favorisé : pas d'export en Chine !



**Contrat d'approvisionnement
Et
Vente Exploitation Groupée**

Contrats d'approvisionnement « classique » :



Contrats d'approvisionnement :

➔ La loi du 4 août 2008 permet à une commune de confier la vente + « éventuellement » l'exploitation de lots groupant des coupes, ou des produits de coupes, à l'ONF

Il convient de distinguer

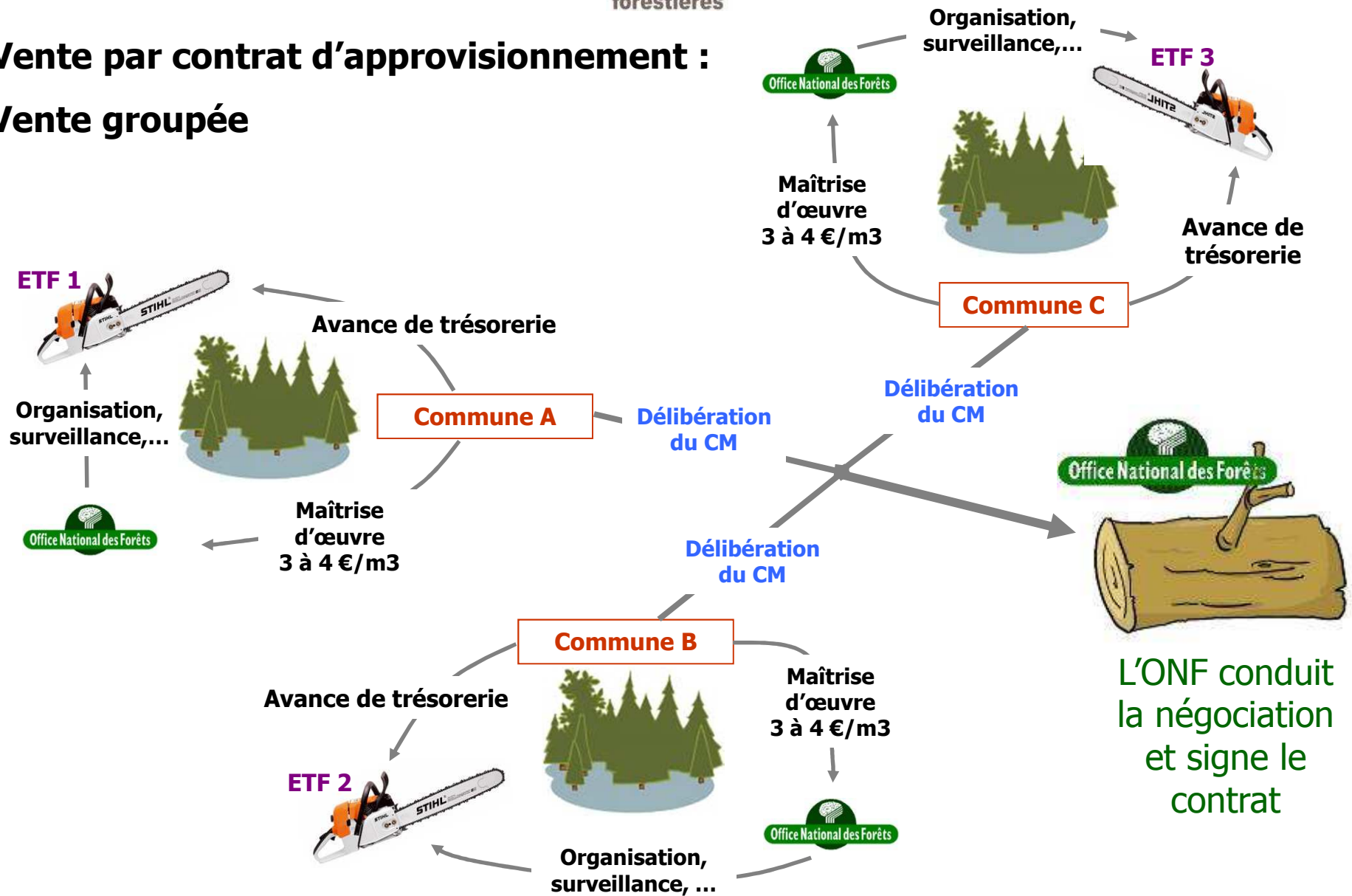
La vente groupée

Les bois sont mis à disposition de l'ONF
« façonnés »

L'exploitation ET la vente groupée

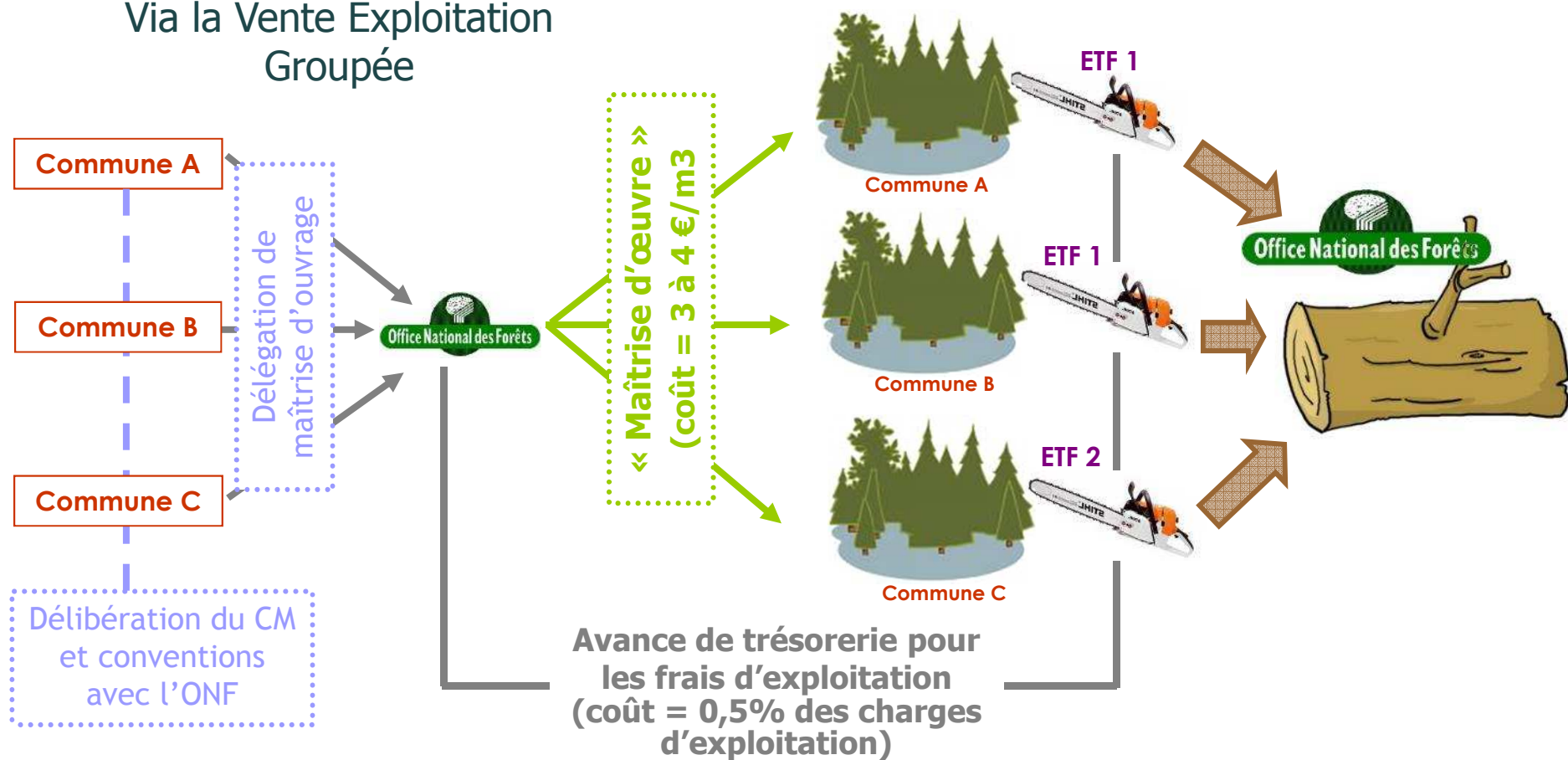
Les bois sont mis à disposition de l'ONF
« sur pieds »

Vente par contrat d'approvisionnement : Vente groupée

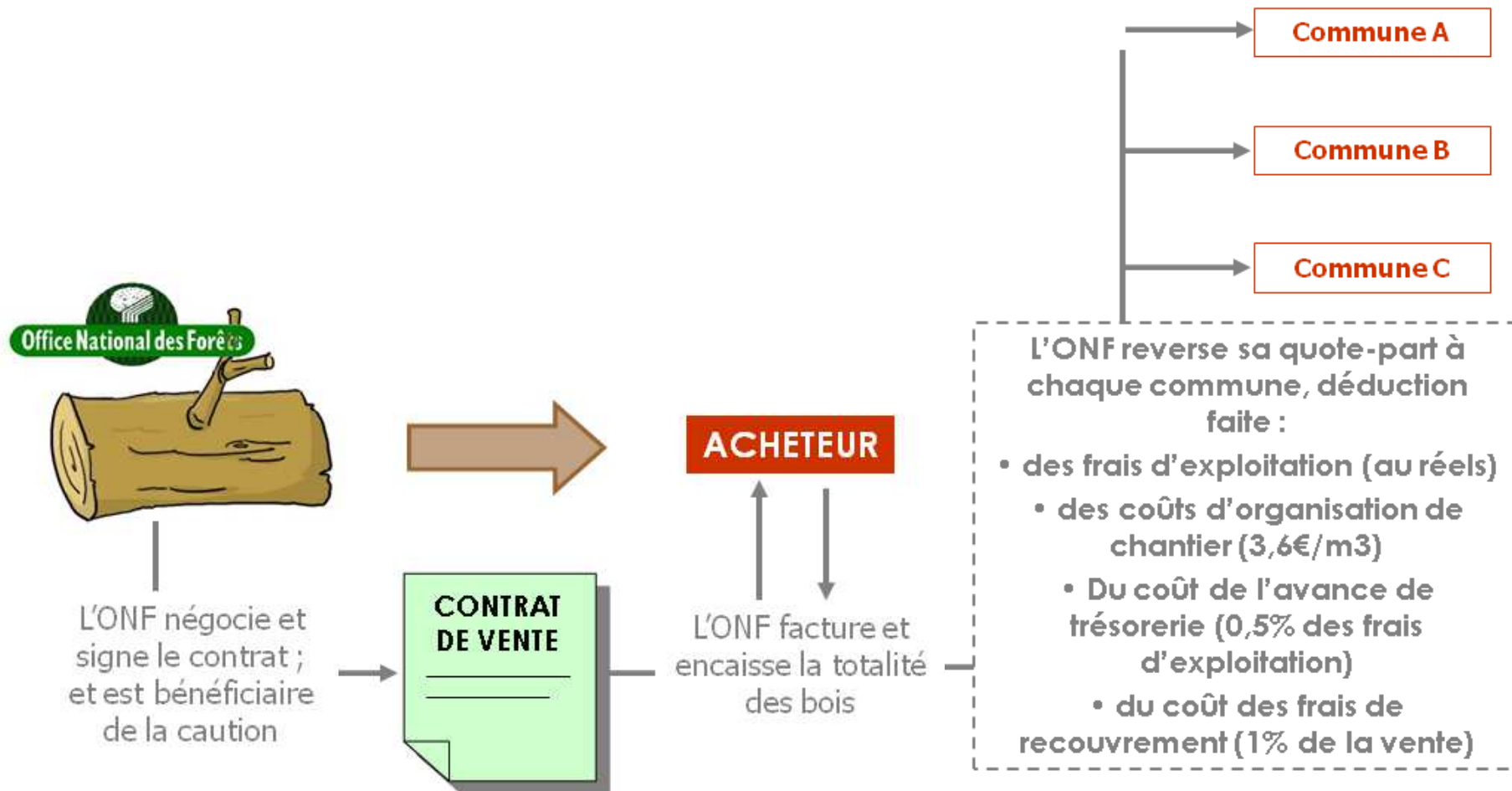


Contrats d'approvisionnement :

Via la Vente Exploitation
Groupée



Vente Exploitation Groupée





CONCLUSION

Je peux également confier mes bois à l'ONF qui se chargera de leur commercialisation via une vente de gré à gré, en regroupant différents lots de différents propriétaires

Soit par une vente par appel d'offres

- ➔ lot vendu en bloc et sur pied
- ➔ lot vendu à la mesure et sur pied
- ➔ lot vendu à la mesure bord de route

Soit par une vente de gré à gré

- ➔ lot vendu à la mesure et sur pied
- ➔ lot vendu à la mesure bord de route



Le choix de la meilleure façon de valoriser les bois de la forêt communale et un choix qui m'appartient, sur les conseils de l'ONF, mon opérateur technique en matière de commercialisation

