

Le propriétaire forestier au cœur d'une filière économique

Mieux vendre le bois de la forêt communale

La commercialisation des bois est un acte essentiel pour les élus des Communes forestières. Elle permet à la fois de mettre en œuvre la gestion durable des forêts (coupes de bois), de générer des recettes pour le budget communal et d'alimenter les entreprises de transformation, source d'emplois en milieu rural. Les choix des élus sur la manière de vendre les bois, impactent donc la forêt, le budget communal et la filière forêt-bois. Comment répondre à ces enjeux ?

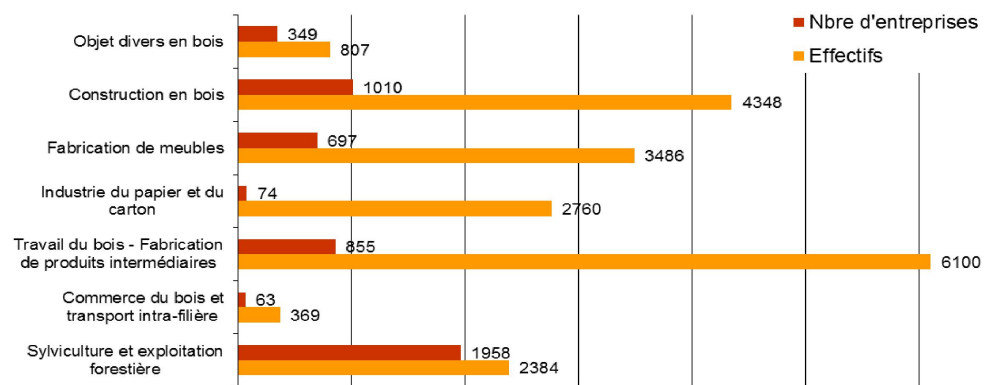
La filière forêt-bois

La forêt en Bourgogne Franche-Comté possède de nombreux atouts et génère de nombreuses activités. La ressource en bois occupe une place de choix... En Bourgogne Franche-Comté, la forêt couvre 1 728 000 hectares, soit 36 % du territoire régional. Son taux de boisement est plus élevé que la moyenne nationale (30 %). Elle est au 5^e rang des régions les plus boisées derrière Nouvelle-Aquitaine, Occitanie, Auvergne Rhône-Alpes, et Grand Est.

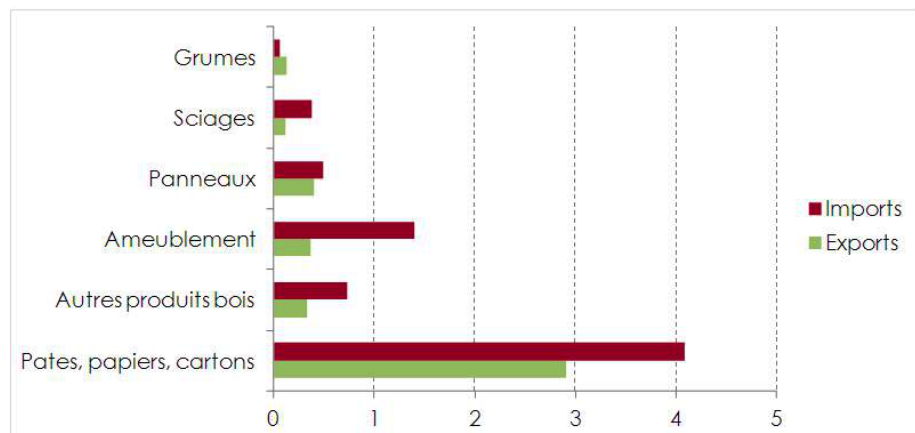
La filière forêt-bois, représente **23 500 emplois** dont 19 200 salariés. Elle regroupe 2,2 % de l'emploi salarié régional, un peu plus que la filière viti-vinicole (1,9 %).

Les entreprises de sciage et travail du bois et celles de la construction bois concentrent près de la moitié des salariés de la filière et produisent plus de la moitié de la richesse dégagée.

Les chiffres de la filière forêt-bois en Bourgogne Franche-Comté
(Source : INSEE - Clap 2014, DRAAF, FIBOIS)



Au niveau national, la balance commerciale montre que tous les postes de la filière bois et dérivés sont déficitaires, à l'exception des ventes de grumes. Globalement, la France **exporte de la matière première et importe des produits transformés**. La majeure partie de la valeur ajoutée n'est donc pas créée sur le territoire national.



(Source : ministère des Finances, chiffres du commerce extérieur)

Vendre les bois de ma forêt communale

L'aménagement forestier programme les coupes et les travaux nécessaires à la gestion durable des forêts publiques et à la production de bois de qualité. Conformément aux dispositions du Code forestier, pour l'ensemble des ventes de produits forestiers issus de forêts relevant du Régime forestier, l'Office national des forêts agit en qualité de vendeur, mandataire légal pour le compte des communes. Chaque année, sur proposition de l'ONF, les élus des communes forestières décident de la manière de vendre leurs coupes de bois (avis du maire pour les ventes par adjudication et par appel d'offres, validation du choix en conseil municipal pour les ventes de gré à gré).

Procédures de ventes

= organisation réglementaire et juridique de la vente

Ventes publiques

Vente par adjudications - Vente par appel d'offres

Définition :

Les ventes publiques

Les ventes par adjudication (règlement validé le 22/09/2005 par le CA de l'ONF)

- Ventes avec publicité et appel à la concurrence, elles ont le caractère de vente aux enchères publiques.
- Présidées par le préfet (ventes de bois sur pied) ou par le maire (ventes de bois façonnés) ou leur représentant, les ventes sont dirigées par l'ONF.
- La vente d'un lot qui est immédiate et parfaite au prononcé d'adjudication, est conclue dès la signature par l'acheteur du procès-verbal d'adjudication.
- La vente d'un lot est effectuée sur soumissions transmises avant la vente ou déposées en séance. L'adjudication est prononcée au bénéfice de la soumission la plus élevée et formulée dans le délai prescrit, à moins que le lot ne soit retiré faute de soumissions jugées suffisantes.
- Un prix de retrait, en dessous duquel le lot ne peut être vendu, est défini. Le maire donne son avis sur le prix de retrait en raison de son caractère confidentiel (secret des affaires).

Les ventes par appel d'offres

En dehors du calendrier des ventes par adjudication, des ventes par appel d'offres peuvent être organisées par l'ONF. Les principes de mise en concurrence restent les mêmes, la publicité est faite sur le site Internet de l'ONF. Une commission d'appel d'offres doit être mise en place, elle est présidée par le représentant de la commune et comprend le Directeur d'agence de l'ONF ou son représentant.



Ventes de gré à gré

dont les contrats d'approvisionnement

Définition :

Les ventes de gré à gré (règlement validé le 22/09/2005 par le CA de l'ONF)

Ventes négociées dans un cadre commercial de droit commun qui donnent lieu :

- soit à des ventes à exécution ou livraison immédiate ;
- soit à des ventes à exécution ou livraisons successives, pouvant être conclues pour une durée infra annuelle, annuelle ou pluriannuelle (cf. les contrats d'approvisionnement).
- Préalablement à la conclusion du contrat de vente par l'ONF, le maire (et non le conseil municipal) donne son accord sur la proposition présentée par l'ONF à l'issue de la négociation.

Les contrats d'approvisionnement :

- Les contrats d'approvisionnement sont conclus sur la base des besoins (nature des produits, volume, cadencement, durée, mise à disposition, provenance géographiques, conditions commerciales) transmis par les acheteurs à l'ONF.
- Après une éventuelle négociation avec le demandeur, l'ONF propose les modalités techniques et financières d'exécution du contrat.
- Les propositions de contrats sur des quantités supérieures à 3 000 m³ font l'objet d'un examen par le Comité national des ventes. Ce comité est composé de représentants de la Fédération des Communes forestières et de l'ONF.



Formes de ventes

= façon de présenter les bois pour les vendre (dévolution)

Définitions :

La vente en bloc porte sur un lot d'arbres dont le volume est estimé (sur pied) ou mesuré après exploitation (façonné). **Le prix de vente est forfaitaire.**

La vente à la mesure porte sur une quantité d'arbres. **Le prix de vente est unitaire** et l'acheteur paie en fonction du volume réceptionné après dénombrement.

Dans une vente de bois sur pied, l'exploitation des arbres est à la charge de l'acheteur.

Dans une vente de bois façonné, l'exploitation des arbres est à la charge de la commune. L'exploitation des bois intervient avant la vente, sauf dans le cas des préventes résineuses et des contrats d'approvisionnement.

	Bois sur pied	Bois façonnés
Vente en bloc	Vente de bois en bloc et sur pied	Vente de bois en bloc et façonnés
Vente à la mesure (à l'unité de produit)	Vente de bois sur pied à la mesure	Vente de bois façonnés à la mesure

	Délai d'exploitation	Avantages	Inconvénients
La vente de bois en bloc et sur pied	1 an avec possibilité de prorogation de délai jusqu'à 2 ans et demi au total	Le prix de vente est connu à l'avance. Le vendeur n'engage pas de frais d'exploitation. L'ONF intervient uniquement lors du contrôle de l'exécution de la coupe.	Lotissement préalable des différentes qualités pour obtenir la meilleure valorisation de la coupe (coupes hétérogènes en essences et en qualités). Maîtrise imparfaite des conditions et des délais d'exploitation. L'acquéreur peut acheter des produits ne correspondant pas parfaitement à ses besoins. Il peut le revendre par une activité de négoce.
La vente de bois sur pied à la mesure	1 an avec possibilité de prorogation de délai jusqu'à 2 ans et demi au total	Le vendeur n'engage pas de frais d'exploitation. L'acheteur supporte des engagements financiers limités aux bois effectivement exploités.	Les opérations de réception peuvent être compliquées (difficulté d'appréciation de la qualité). Le prix de vente définitif n'est connu qu'à la fin des opérations de réception. Pas de maîtrise des conditions et des délais d'exploitation.
La vente de bois façonnés en bloc	Aucun – lorsque les bois sont vendus, ils sont déjà exploités	Le vendeur sait ce qu'il vend (en volume et en qualité). Il peut optimiser sa recette (allotissement) et maîtrise l'exploitation. L'acheteur réduit ses frais de prospection. Il connaît mieux les produits et ne supporte pas l'exploitation.	Le vendeur qui procède à l'exploitation des bois en supporte les charges. Le vendeur est exposé aux risques d'invendus de bois façonné (matière périssable).
La vente de bois façonnés à la mesure	Les bois sont façonnés après leur vente	Le vendeur maîtrise l'exploitation et sa sylviculture. L'acheteur n'a plus de frais de prospection. Il ne supporte pas l'exploitation. Il connaît les produits qu'il achète. Les opérations de réception sont effectuées selon les modalités définies dans le cahier des charges.	Le vendeur qui procède à l'exploitation des bois en supporte les charges, sauf dans le cas d'une exploitation groupée (frais pris en charge par l'ONF). Le montant définitif de la vente n'est connu qu'à la fin des opérations de réception.

Les Communes forestières travaillent à mieux lier la gestion forestière, la commercialisation des bois et leur valorisation économique en région. Pour cela, elles expérimentent sur trois territoires et neuf communes volontaires de Franche-Comté, un modèle pluriannuel qui tend vers le développement :

- du façonnage des coupes,
- des contrats d'approvisionnement,
- des contrats de prestation avec les entreprises de travaux forestiers.



Ce modèle doit générer un cercle vertueux permettant :

à la commune de :

- conduire la forêt communale vers un optimum de gestion favorable à la multifonctionnalité (suivi des jeunes peuplements, amélioration de la stabilité des peuplements, réduction des risques sanitaires et météorologiques, installation d'une végétation d'accompagnement, gestion de la lumière favorisant une variété plus forte de végétaux enrichissant la faune associée, récoltes régulières et raccourcissement du cycle de production) ;
- limiter voire annuler les risques d'inventus ;
- optimiser les recettes forestières dans le budget communal.

à l'agent patrimonial de l'ONF de :

- se concentrer sur les actes essentiels de la gestion forestière durable et de tenir le cycle sylvicole ;
- mieux lier la production des arbres aux besoins des transformateurs.

aux entreprises de travaux forestiers sous contrat pluriannuel de prestations de :

- disposer d'une meilleure lisibilité de leur activité et de leur chiffre d'affaire ;
- avoir une meilleure connaissance des forêts dans lesquelles elles interviennent ;
- mettre en avant la qualité des prestations ;
- pouvoir mieux adapter leurs investissements aux chantiers de leurs clients.

à la forêt de :

- bénéficier d'une meilleure qualité des exploitations évitant les atteintes aux sols et aux peuplements grâce à une relation de travail entre les représentants de la commune, l'agent patrimonial de l'ONF et les bûcherons qui s'inscrit dans la durée.

aux transformateurs de :

- sécuriser leurs approvisionnements matières ;
- réduire les frais de prospection ;
- disposer de produits bois correspondant à leur besoin ;
- se concentrer sur la valorisation et la recherche de marchés.



Formation dispensée par l'Union régionale des communes forestières de Bourgogne Franche-Comté
 Organisme de formation n°43250224125
 Maison de la Forêt et du Bois - 20 rue François Villon - 25041 BESANÇON Cedex
 Tél. / Fax : 03.81.41.26.44 - E-Mail : bourgognefranche-comte@communesforestieres.org



RÉGION
 BOURGOGNE
 FRANCHE
 COMTÉ

avec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)
 L'Europe investit dans les zones rurales.