



## LE CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT

*Etre propriétaire d'une forêt est un atout unanimement reconnu par les élus des communes forestières du Grand Est.*

*Les élus d'une commune forestière sont amenés annuellement à se prononcer sur la récolte des bois prévue à l'aménagement forestier, et leur mode de commercialisation. Ils peuvent ainsi contribuer à l'activité du territoire par le contrat d'approvisionnement.*

*La commercialisation des bois sous forme de contrats d'approvisionnement est un acte responsable et structurant pour l'avenir des territoires et de l'économie locale.*



### Qu'est-ce qu'un contrat d'approvisionnement de bois façonnés ?

- C'est un contrat dans lequel un professionnel s'engage, auprès de l'ONF, à acheter sur une durée annuelle voire pluriannuelle, un volume défini de bois issu de récoltes en forêt publique ; (au titre de la mise en œuvre du régime forestier, la commercialisation des bois en forêts publiques est assurée par l'ONF)
- Ce contrat, négocié de gré à gré, précise le type de produits concernés (essences, qualité et dimensions), les prix unitaires des produits, et les modalités de livraison.



# **EN QUOI** les contrats d'approvisionnements de bois des élus de communes forestières et du territoire ?

ARGUMENTS DÉVELOPPÉS PAR LES INTERVIEWÉS LORS DE L'ÉTUDE MENÉE EN 2017

● POUR LES COMMUNES FORESTIÈRES

● POUR LES PROFESSIONNELS

● POUR L'ÉCONOMIE DU TERRITOIRE

## **SÉCURITÉ FINANCIÈRE**

Le contrat d'approvisionnement apporte une garantie de vente, avec des revenus sécurisés et lissés sur la base d'un prix équitable. Ce mode de commercialisation facilite le suivi de la gestion de la forêt, procure de la visibilité et limite les risques.

## **économique**

### **ÉVOLUTION MAÎTRISÉE DES PRIX DE MATIÈRE PREMIÈRE**

Des négociations régulières permettent de fixer un prix en fonction du marché, tout en lissant les évolutions, afin d'amortir les variations du marché. Cette maîtrise des coûts d'achat est un atout pour les entreprises.

### **CONNAISSANCE ET VALORISATION DES PRODUITS**

Les volumes et les qualités des produits livrés en contrat sont mesurés précisément, permettant ainsi de mieux connaître le potentiel de la forêt et de mieux valoriser les produits récoltés.

### **APPROVISIONNEMENT EN CONFIANCE**

Côté professionnel, le contrat sécurise les approvisionnements sur la base du cahier des charges et procure une certaine assurance sur divers aspects : volume, cubage détaillé, traçabilité...



*façonné répondent-ils aux besoins*

## DÉVELOPPEMENT LOCAL

Facteur de dynamisme, le contrat d'approvisionnement est bénéfique à la filière forêt-bois locale. Il contribue à préserver les entreprises de 1ère transformation du territoire et les entreprises de travaux forestiers, pérennisant l'activité de la filière et donc les emplois. Il permet ainsi de lutter contre l'export de grumes.

*sociétal*

## RELATIONS PÉRENNES DE FILIÈRE

La dynamique de contrat d'approvisionnement crée et stabilise des relations partenariales, et contribue à une meilleure connaissance des transformateurs locaux. Ceci permet également de rassurer les partenaires, les financeurs, les banquiers...

*environnemental*

## GESTION FORESTIÈRE FACILITÉE

Le contrat d'approvisionnement permet de respecter plus facilement le programme des coupes prévues à l'aménagement, en évitant les à-coups liés aux méventes. La récolte des bois (abattage et débardage) est également mieux maîtrisée : respect des clauses techniques, délais...

## GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT SIMPLIFIÉE

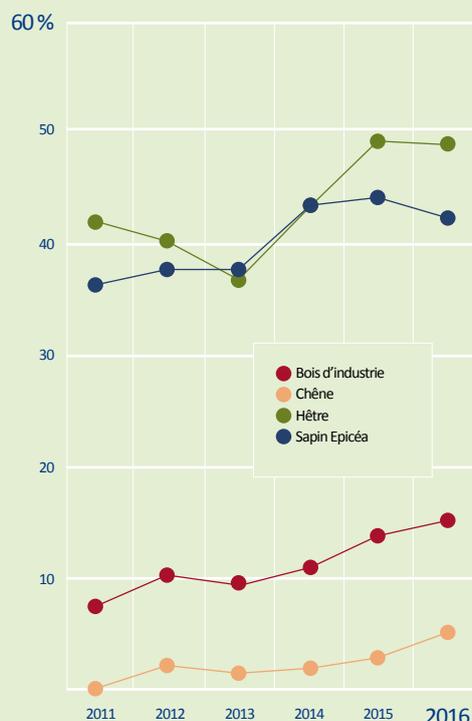
La logistique est rationalisée et simplifiée. Les frais de prospection en forêt sont réduits. Cela contribue à la performance des entreprises concernées.



## EVOLUTION

### DU TAUX DE CONTRACTUALISATION DANS LES FORÊTS COMMUNALES DU GRAND EST DE 2011 À 2016

La contractualisation progresse en région Grand Est.



Deux produits sont contractualisés à plus de 40% :

- bois d'œuvre de sapin-épicéa et hêtre.
- bois d'industrie et bois d'œuvre de chêne le sont moins.

## PART DU VOLUME CONTRACTUALISÉ EN 2016 = 26%

soit 680 000 m<sup>3</sup> sur 2,6 millions de m<sup>3</sup> commercialisés.



## Retour sur les interviews et les propositions d'évolution

Les interviews menées au cours de l'étude ont clairement montré :

### LES DIFFICULTÉS

Comme tout mode de vente, le contrat d'approvisionnement a son lot de contraintes. Etant synonyme d'évolution dans les pratiques comme dans les relations entre les acteurs de la filière forêt-bois, ce dispositif ne satisfait pas à toutes les attentes. Certains acteurs ont exprimé leurs difficultés. Par exemple, ce n'est pas :

- ♦ pour le propriétaire l'assurance d'un revenu le plus haut à l'instant T,
- ♦ pour le transformateur, la possibilité d'avoir chaque type de produit voulu dans toute la quantité souhaitée.

### LES ÉVOLUTIONS ATTENDUES

- ♦ Le propriétaire vendeur demande plus de lisibilité sur le contrat et son résultat.
- ♦ Le professionnel attend une optimisation du service rendu.

Les principales pistes d'évolution proposées visent à :

- ♦ Simplifier la gestion administrative et financière.
- ♦ Améliorer la communication et la transparence sur :
  - ♦ le dispositif de fixation et d'actualisation des prix,
  - ♦ la garantie de transformation sur le territoire (traçabilité),
  - ♦ la répartition de la ressource entre acheteurs,
  - ♦ la compatibilité des contrats avec la gestion durable des forêts.

Des propositions qui mériteront d'être développées pour conforter le contrat d'approvisionnement :

- ♦ Au niveau national dans le cadre du Comité National des Ventes de bois communaux et du suivi du protocole d'accord 2016-2020 FNB-ONF-FNCOFOR pour la commercialisation des bois issus des forêts publiques.
- ♦ Et au niveau régional, dans les réunions de concertation entre la filière, l'ONF et les représentants des Communes forestières du Grand Est.

## Méthodologie

Eléments issus d'une étude réalisée en 2017 pour évaluer les apports directs et indirects du contrat d'approvisionnement pour le territoire, avec deux volets :

### • ETUDE QUANTITATIVE :

Analyse de la commercialisation des bois à partir des chiffres ONF, sur la période 2011-2016, pour 8 agences représentatives du territoire (Ardennes, Haute-Marne, Metz, Meurthe & Moselle, Schirmeck, Vosges Montagne, Vosges Ouest et Verdun), soit 57% du bois commercialisé provenant des forêts communales du Grand Est **objectif** → connaître l'évolution de la contractualisation de différents types de produits : sapin/épicéa, hêtre, chêne et bois d'industrie.

### • ETUDE QUALITATIVE :

Approche qualitative à partir d'une enquête via des entretiens individuels auprès de 24 communes forestières, syndicats forestiers et 19 professionnels représentatifs de la Région Grand Est (scieurs, industriels, exploitants et ETF), menés entre septembre et octobre 2017. **objectif** → mieux qualifier l'apport du contrat d'approvisionnement par les acteurs de la filière bois, les limites et freins rencontrés pour proposer des pistes d'évolution.

Réalisation : cabinet Anticip-Consultants



**CONTACT : Comité des Communes Forestières du Grand Est**

5 rue de Condé - 55260 Pierrefitte sur Aire

[direction.grandest@communesforestieres.org](mailto:direction.grandest@communesforestieres.org)

Secteur Alsace : Mona Garandel - 06.30.29.03.21

Secteur Lorraine : Delphine Nicolas - 06.86.85.86.63

Secteur Champagne-Ardenne : Marjorie Cassagnaud - 06.77.82.21.30

[www.communesforestieres-lorraine.org](http://www.communesforestieres-lorraine.org) (site en cours d'élargissement à l'échelle Grand Est)

CE DOSSIER S'INSCRIT DANS LA STRATÉGIE RÉGIONALE DU CONTRAT DE FILIÈRE FORÊT-BOIS.

Les travaux ont été dirigés par un comité de pilotage composé de la DRAAF Grand Est, la Région Grand Est, l'ONF et l'Interprofession Forêt-Bois Grand Est.

Ce document a été réalisé dans le cadre de l'étude sur « Les apports directs et indirects du contrat d'approvisionnement pour le territoire » menée par le Comité des Communes forestières du Grand Est avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (Fonds Stratégique de la Forêt et du Bois).

