



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Le développement de la contractualisation dans la filière forêt-bois

Des partenariats pour l'économie bas carbone

Rapport n° 21081-P

établi par

François MOREAU

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Vincent PIVETEAU

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Janvier 2022

CGAAER

CONSEIL GÉNÉRAL

DE L'ALIMENTATION

DE L'AGRICULTURE

ET DES ESPACES RURAUX

SOMMAIRE

RESUME.....	5
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	6
1. UNE CRISE D'APPROVISIONNEMENT AUX MULTIPLES VISAGES.....	8
1.1. La sortie des confinements liés à la COVID.....	8
1.2. Chêne.....	8
1.3. Résineux.....	9
1.4. Hêtre.....	11
2. DES ENJEUX MAJEURS DE STRUCTURATION DE LA FILIERE FORET-BOIS.....	12
2.1. L'équilibre matière.....	14
2.2. Le développement d'une économie bas carbone.....	14
2.3. De nouveaux risques pour la production forestière.....	15
3. LE CONTRAT, LEVIER ET CONSEQUENCE D'UNE STRUCTURATION DE LA FILIERE.....	17
3.1. Agréger l'offre de bois.....	18
3.1.1. Forêts publiques.....	19
3.1.2. Forêts privées.....	22
3.1.3. Vers des outils de stabilisation ?.....	25
3.1.4. Articuler l'activité d'exploitation forestière et les travaux forestiers avec la contractualisation.....	27
3.2. Des contrats d'approvisionnement engageants à moyen terme.....	28
3.2.1. Le cahier des charges et son respect par les parties.....	31
3.2.2. Les formules de révision de prix.....	32
3.2.3. Les indices et les index de prix.....	34
3.2.4. Les clauses de révision.....	36
3.3. Faciliter la mise en place de projets communs multi-acteurs.....	38
3.3.1. Quelques cas d'usage.....	38
3.3.2. Les limites légales.....	39
4. QUEL ACCOMPAGNEMENT DES POUVOIRS PUBLICS ?.....	39
4.1. Un appui à la construction d'outils de filière.....	40
4.2. Un appui aux opérateurs économiques s'engageant dans la contractualisation.....	41
4.3. Une évolution du dispositif d'aides.....	41
4.4. Une mobilisation de l'ONF.....	42
CONCLUSION.....	45

ANNEXES	47
Annexe 1 : Lettre de mission	49
Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées	51
Annexe 3 : Liste des sigles utilisés	56
Annexe 4 : Liste des textes de références	58
Annexe 5 : Bibliographie	59
Annexe 6 : Exemples de formule de prix dans des contrats de la filière bovine	60
Annexe 7 : Exemples de mercuriales existantes	76

RESUME

La filière forêt-bois française connaît des difficultés d'approvisionnement depuis la fin des confinements liés à la COVID. Ces difficultés, loin d'être conjoncturelles, préfigurent celles qui s'imposeront dans l'avenir dans un contexte de montée de la demande de bois liée au développement de l'économie bas carbone en France, en Europe et dans le monde, et alors que des risques croissants liés au réchauffement climatique pèsent sur la production de bois.

Il est donc important que les entreprises de la filière, y compris les sylviculteurs, développent des partenariats pour s'adapter aux nouvelles conditions de marché. Le contrat d'approvisionnement pluriannuel est une des formes que peuvent prendre ces partenariats. Son développement est souhaitable, non seulement parce qu'il matérialise les accords entre entreprises et donne de la visibilité sur leurs approvisionnements et débouchés, mais aussi parce que sa rédaction permet de réfléchir aux objectifs, conditions de mise en œuvre et limites des projets communs.

Dans ce but, le regroupement de l'offre de bois est un préalable important, en premier lieu dans la forêt privée, où la mise en place d'organisations de producteurs non commerciales peut venir compléter les coopératives, mais aussi en forêt communale où une adaptation des conditions d'intervention de l'ONF dans la mise en marché des bois communaux permettrait d'amplifier l'adhésion des communes au principe des contrats.

L'établissement de contrats de moyen terme nécessite une attention au cahier des charges techniques (notamment la définition et le contrôle de la qualité de la marchandise), aux modalités de révision des prix et aux clauses d'évolution du contrat. La connaissance partagée du marché du bois en France est insuffisante et des efforts de l'interprofession pour construire des outils à cette fin, notamment des indices de prix, sont urgents. Néanmoins, la disponibilité de ces outils n'est pas rédhibitoire pour l'élaboration de contrats dont le lancement rapide permettra aux entreprises de construire des synergies opérationnelles.

Des accords entre différents maillons de la filière sur des projets communs sont pertinents, mais doivent respecter les règles de la concurrence et en particulier éviter les ententes verticales.

Les pouvoirs publics peuvent aider les acteurs économiques dans cette structuration de la filière en apportant un appui à la construction des outils de connaissance du marché et un accompagnement à la construction des contrats, en bonifiant les aides des entreprises qui entrent dans la logique de partenariat et en mobilisant l'ONF pour qu'il devienne un acteur de référence de la contractualisation dans un cadre sécurisé.

Mots clés : Contractualisation, forêt, bois, filière, organisations de producteurs (OP), interprofession

LISTE DES RECOMMANDATIONS

R1. [Pouvoir publics] Lever les freins au regroupement par les communes de leur offre de bois en vue de contrats d'approvisionnement :
- simplifier les modalités de rémunération de l'ONF en cas de vente groupée en les intégrant dans un mode de calcul des frais de garderie qui ne pénalise pas ces modalités de vente ;
- rendre éligible au FCTVA les travaux de façonnages préalables à la vente par contrat ;
- généraliser le fonds d'amorçage des travaux existant en Savoie, avec l'appui des collectivités ou de banques publiques ;
- permettre à des ensembles de communes d'établir des orientations de vente communes sous réserve de réunir une production suffisante de bois dans le cadre d'un programme de vente et d'états d'assiette pluriannuels.

R2. [Etat, gestionnaires et propriétaires forestiers] Développer en forêt privée les organisations de producteurs en mesure de proposer des contrats d'approvisionnement :
- permettre la reconnaissance des associations syndicales de gestion forestière comme organisation de producteurs ;
- abaisser pendant 5 ans à 10 000 m³ le volume de commercialisation nécessaire à la reconnaissance d'organisations, de producteurs dans le secteur forestier.

R3. [Interprofessions] Organiser une réflexion sur les fonctions d'exploitant forestier et d'entrepreneur de travaux forestiers :
- donner aux exploitants une visibilité à moyen terme sur leurs ressources, par exemple via des contrats sur pied à l'unité de mesure, pour qu'ils puissent valider leurs projets d'investissement en matériels forestiers ou passer des contrats de moyen terme avec des entreprises de travaux ;
- s'accorder sur la part de marché hors contrat d'approvisionnement nécessaire pour entretenir le savoir-faire des exploitants, indispensable pour faire face aux chocs de marché.

R4. [Acteurs de la filière] Engager rapidement au niveau interprofessionnel une refonte globale de l'observation des marchés, en repensant l'organisation de sa gouvernance, et en cherchant les appuis nécessaires auprès d'organismes experts.

Développer sans attendre des contrats pluriannuels prévoyant une formule de révision de prix au moins indicative. Ces contrats pourront ensuite être améliorés et approfondis en s'appuyant sur les nouveaux outils de connaissance du marché.

R5. [Etat] Accompagner la filière et ses opérateurs économiques dans le développement de la contractualisation :
- confier à FranceAgriMer une mission expérimentale d'appui à la refonte des outils d'observation des marchés de la filière forêt bois ;

- étendre à la filière forêt bois les compétences du médiateur des relations commerciales agricoles ;
- bonifier les taux des aides publiques accordées aux propriétaires forestiers membres d'une organisation de producteurs reconnue ; .
- soutenir les projets industriels impliquant un partenariat entre plusieurs acteurs, en particulier lorsqu'ils visent à améliorer la transparence des transactions par la numérisation et la transmission de données.

R6. [Etat, ONF] Mobiliser l'ONF pour le développement de la contractualisation en :

- augmenter la part de produits de coupes vendues sous contrats d'approvisionnement; ...
- généraliser les contrats pluriannuels s'appuyant sur une formule de révision des prix ;
- formaliser la prise en compte d'une analyse multicritères pour le choix des bénéficiaires de contrats, dans laquelle le choix des critères relèverait du propriétaire des forêts, et leur mise en œuvre de l'ONF.

1. UNE CRISE D'APPROVISIONNEMENT AUX MULTIPLES VISAGES

1.1. La sortie des confinements liés à la COVID

L'année 2020 a été marquée par des confinements successifs d'une grande partie des pays du monde, entraînant des ralentissements forts des économies. Les déconfinements, à partir de l'automne, ont été accompagnés dans beaucoup de pays de plans de relance puissants, qui n'ont pas été simultanés. Il a résulté de ce « stop and go » de très grande ampleur, et ce dans de très nombreux secteurs dont par exemple l'informatique ou l'automobile, des difficultés d'approvisionnement quand les industries de biens de consommation ont cherché à satisfaire la demande très forte suscitée par les plans de relance alors que toutes les industries, y compris celles de biens intermédiaires, avaient, par prudence, fait fondre tous leurs stocks pendant la phase de ralentissement des économies. Ce phénomène, toujours en cours, a pu être interprété comme transitoire dans l'économie générale.

Il a aussi touché la filière forêt – bois, au sein de laquelle les problèmes d'approvisionnement se sont matérialisés de diverses manières qui seront illustrées par les exemples du chêne, des résineux et du hêtre. Les mêmes causes ont eu des conséquences très variées selon les essences du fait de relations très différentes entre la production d'arbres, les industries de première transformation, celles de deuxième transformation et la fabrication de produits finis. Ces exemples, tracés à très grands traits, ne sont pas exhaustifs mais illustrent bien les différentes situations présentes dans la filière.

1.2. Chêne

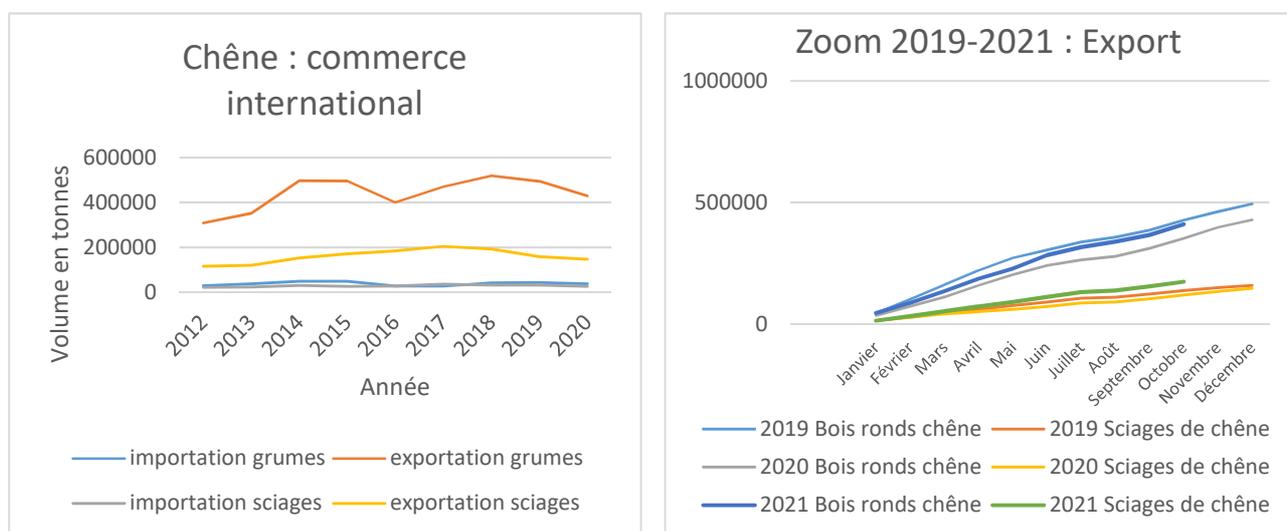


Figure 1 Commerce du chêne – source : Agreste - DGDDI

Selon les statistiques douanières, la France est régulièrement et fortement exportatrice nette de chêne, que ce soit sous forme de grumes ou sous forme de sciages. Par la voie de la FNB, les scieurs de chêne se plaignent régulièrement de la concurrence d'origine asiatique, qu'ils estiment déloyale, sur la ressource en chêne française. Les effets de réexportation ne permettent pas de déterminer quelle part des exportations françaises est à destination finale de l'Asie, aussi la mission ne s'est intéressée qu'aux exportations totales, qui correspondent aux bois qui « échappent » à la

transformation par l'industrie française. L'année 2020 est marquée par une baisse des exportations, reflet du ralentissement économique mondial. Les chiffres de l'année 2021 montrent, jusqu'à fin octobre, dernière donnée disponible lors de l'écriture du rapport, des exportations de bois rond de chêne du même ordre, mais légèrement inférieures, à celles de 2019. Les exportations de sciage de chêne, quant à elles, sont en forte augmentation (elles dépassent à fin octobre de plus de 25% les exportations des 10 premiers mois de 2019 et de 10% celles de la totalité de l'année). Dans le cas du chêne, selon l'étude « la scierie de feuillus du futur », le rendement du sciage est de l'ordre de 40%, et l'exportation de sciages en 2019 correspond à près de 400 000 t de bois rond, soit un peu moins que les exportations de grumes (430 000 t). En 2015, l'export représentait 41% des sciages français de chêne. Les prix, des grumes comme des sciages, sont en forte hausse en 2021. Cette situation illustre une filière chêne déstabilisée par l'aval : la très grande faiblesse de la deuxième transformation nationale permet, ou impose, aux scieries d'exporter des sciages de manière importante malgré leurs propres difficultés d'approvisionnement. Cette déstabilisation a des effets induits sur les scieries. En effet, les coûts de production plus élevés des scieries françaises par rapport à leur concurrence internationale et asiatique, ne leur permettent pas d'être compétitives sur un marché mondial de produits semi-finis génériques. Elles sont donc en difficulté dès qu'il y a des tensions d'approvisionnement, puisque des concurrents plus compétitifs sont en mesure de payer plus cher leur matière première. La recherche d'alliances opérationnelles avec des industries de deuxième transformation permet de répondre aux spécifications précises de celles-ci et ainsi de se démarquer du marché mondial, de regagner une capacité à mieux vendre ses produits et donc à payer plus cher ses matières premières.

C'est ce qui se passe dans la filière chêne – merrains – tonnellerie, dont la deuxième transformation nationale reste puissante en s'appuyant sur un produit de très haute valeur (la futaille pour la production de vins et d'alcools), et qui ne semble pas avoir eu de difficulté notable d'approvisionnement en 2021.

La sauvegarde du maillon scierie est évidemment un enjeu fort pour toute la filière chêne, qui justifie le développement, d'abord en forêt publique puis depuis cette année en forêt privée, des ventes sous label UE. Les mesures prises, indispensables pour conserver à la filière dans son ensemble une capacité de développement, seraient cependant inutiles à terme si le temps qu'elles permettent de gagner n'est pas utilisé pour redévelopper une industrie nationale de deuxième transformation du chêne.

1.3. Résineux

La situation du résineux est très différente. La plupart des essences sont très utilisées en construction bois, activité difficile à localiser très loin des lieux de construction des bâtiments. La deuxième transformation est donc beaucoup plus présente que pour le chêne.

Cela se traduit par un commerce extérieur importateur net de sciages et exportateur net de grumes. Le solde des sciages, a fortiori convertis en équivalent bois rond, est très supérieur à celui des grumes, montrant que la ressource de résineux française est, indépendamment des capacités de transformation de l'industrie, insuffisante pour les besoins nationaux. Toutefois, il faut souligner que les exportations de grumes sont presque divisées par deux sur la période 2012-2019, alors que les exportations de sciages augmentent légèrement, les importations de sciages étant globalement

stables sur la période. Les prix, tant de bois rond que de produits semi-finis, ont aussi connu des augmentations importantes en 2021.

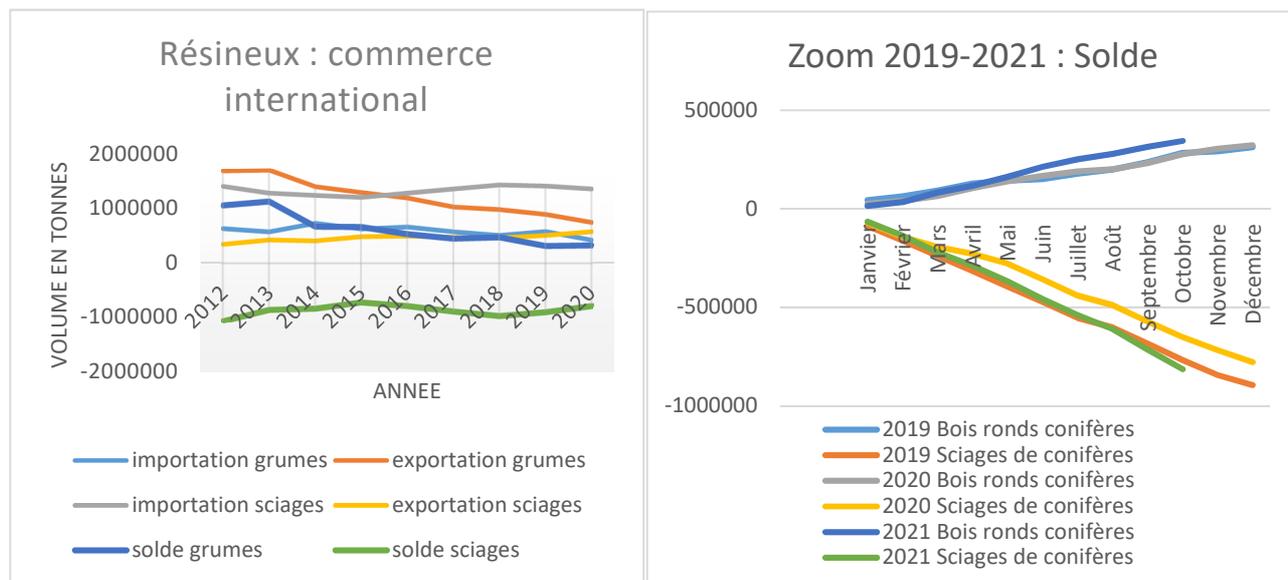


Figure 2 Commerce des résineux- source : Agreste - DGDDI

L'année 2020 n'a quasiment pas eu d'effet sur le solde commercial des bois ronds. En 2021, les exportations nettes de grumes repartent à la hausse, sans remettre en cause le sens globalement baissier depuis 2012. Les sciages ont, eux, vu les importations nettes assez fortement baisser en 2020, 2021 semblant revenir sur les bases de 2019.

L'image est ici très différente de celle du chêne. Du fait, notamment, du développement de la construction bois, la deuxième transformation est non seulement capable de valoriser la production nationale mais a structurellement besoin d'importations. Pour autant, le secteur du bâtiment a connu en 2021 de graves problèmes d'approvisionnement, concernant toutes ses matières premières, y compris le bois. Ces difficultés se sont traduites par des délais allongés de réalisation et de lancement des chantiers et se sont même matérialisées par des pénuries de matériaux, par exemple des planches, dans les magasins de distribution de matériaux et de bricolage.

Le ressenti des acteurs de la deuxième transformation, tel qu'il a été recueilli par la mission, est d'avoir dû affronter une pénurie quand leurs fournisseurs habituels, notamment issus de pays germaniques et nordiques, ont profité des prix élevés sur le marché américain et ce faisant limité les produits disponibles pour l'industrie française. Ces acteurs ont donc pu apprécier les désagréments d'avoir une part trop importante de leur approvisionnement issue d'entreprises étrangères qui considèrent que saisir des opportunités de marché est plus important que conforter dans la durée la qualité des relations avec eux. Certains sont désireux de construire des partenariats qui leur permettront pour l'avenir une plus grande sérénité sur leurs approvisionnements.

Cela crée une fenêtre d'opportunité pour instaurer des relations de long terme entre les scieries et les entreprises de deuxième transformation françaises. Cette fenêtre est d'autant plus importante que l'une des raisons des importations est la difficulté des scieries nationales à fournir en quantité suffisante des bois répondant aux besoins de la deuxième. L'état d'esprit actuel peut permettre de construire des projets partenariaux facilitant, pour les scieries, la prise de décision d'investissement et le financement associé.

1.4. Hêtre

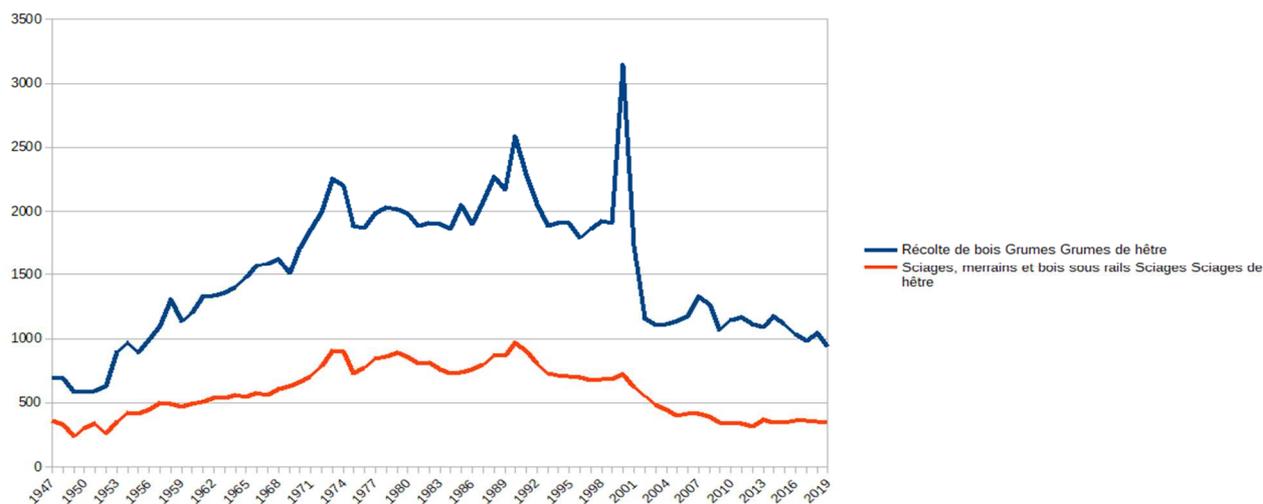


Figure 3 : hêtre récolte de grumes et sciages - source : Agreste

Depuis les années 2000, la production de hêtre française, tant en grumes qu'en sciages, est environ la moitié de ce qu'elle était pendant les années 1970-2000 (le pic de 1999 est lié aux tempêtes). Les prix du hêtre sont stables en euros courants (et donc diminuent en euros constants) malgré cette diminution de l'offre : l'indice des prix des grumes de hêtre pour le 2^{ème} semestre 2020 était de 99,4 et pour le 1^{er} semestre 2021 de 106,4, l'indice 100 correspondant à 2011.

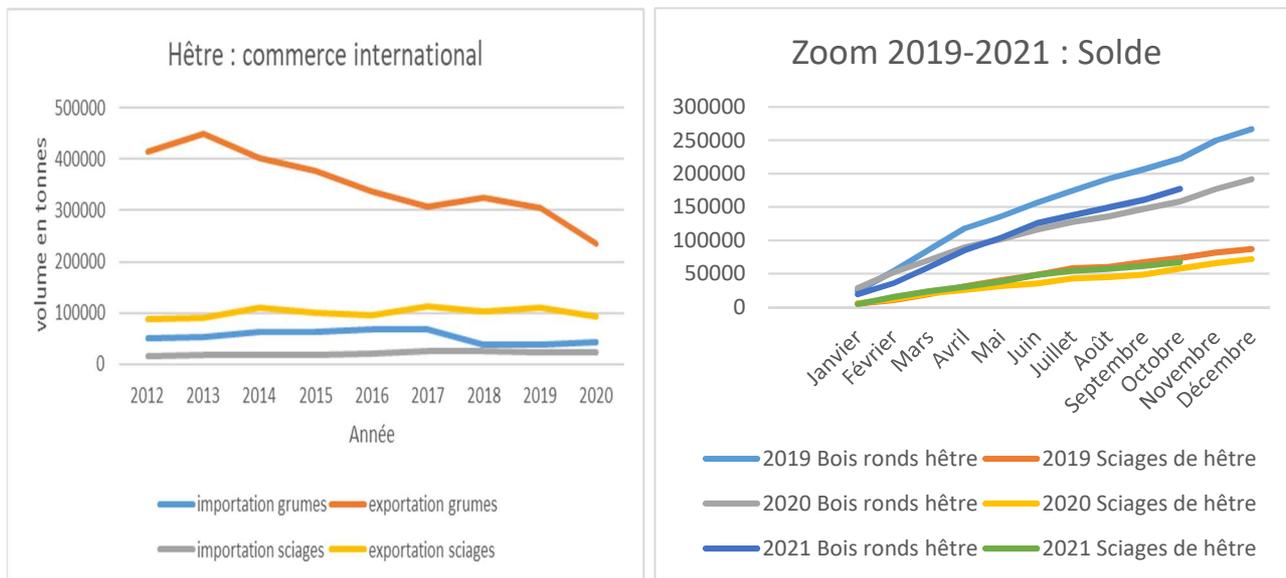


Figure 4: Commerce du hêtre - Source Agreste - DGDDI

C'est la marque d'une essence qui a perdu son marché, et par voie de conséquence une part importante de la capacité industrielle de transformation la concernant. La filière conserve le souvenir d'une période où l'export avait grande soif de hêtre, avec une forte montée des prix du bois rond et une destruction progressive des scieries nationales. Elle est consciente que le marasme actuel est en bonne partie dû à cette diminution de capacité de l'outil de transformation.

L'année 2020 s'est traduite par une forte diminution de l'export de grumes, qui ne semble pas devoir être rattrapée en 2021. La crise ne semble pas avoir eu d'impact sur le commerce des sciages.

Or il y a des opportunités de développer l'utilisation du hêtre en bois d'ingénierie nécessaire à la construction, en complément de la ressource résineuse dont la France est déficitaire. Par exemple, l'entreprise allemande Pollmeier (plus grande scierie de feuillus européenne) produit, sous le nom de BauBuche, du LVL de hêtre, et l'entreprise Fagus Suisse a été créée pour assurer l'industrialisation d'un procédé de production de lamellé-collé de feuillus.

Les investissements nécessaires sont cependant élevés et ne semblent avoir de sens que dans le cadre d'un partenariat assurant à la fois l'approvisionnement en grumes et un débouché vers des industries de seconde transformation acceptant les risques d'une production initialement pas forcément maîtrisée pour s'assurer une sécurité d'approvisionnement à long terme. D'autres essences feuillues sont dans des situations proches de celle du hêtre.

Ces trois exemples, qui couvrent une grande part de la production de bois française, montrent que la filière forêt-bois française ne dispose souvent pas de la maîtrise de la totalité de sa chaîne de valeur (insuffisance de l'aval pour le chêne, de l'amont et de la première transformation pour le bois construction et donc, dans les conditions actuelles, les résineux), mais que des opportunités existent à condition de développer des stratégies opérationnelles coordonnées de l'arbre au produit fini.

2. DES ENJEUX MAJEURS DE STRUCTURATION DE LA FILIERE FORET-BOIS

Dans ce rapport, le mot « entreprise » sera utilisé par simplicité pour désigner l'ensemble des acteurs économiques de la filière, même si certains, notamment l'ONF et les propriétaires forestiers, publics et privés, n'en sont pas au sens strict.

Contrairement à la plupart des filières économiques (aéronautique, automobile, et même dans une certaine mesure agroalimentaire), la filière forêt-bois n'est pas définie par le produit fini qu'elle produirait, vers lequel convergerait l'ensemble des matières premières utiles et des processus de transformation, mais par l'utilisation d'une même matière première, l'arbre, à partir de laquelle de très nombreux produits finis très différents sont élaborés. Cela conduit à des articulations qui peuvent être complexes avec des filières qui utilisent les produits de la filière forêt-bois, telle que la filière « industries pour la construction ».

La figure ci-après illustre la complexité de la filière forêt-bois, qui est marquée par la production de produits très divers à partir d'un même arbre, et généralement par des chaînes de valeur longues incluant une activité sylvicole, pour produire des arbres et les abattre, une activité de première transformation de ces arbres (sciage, tranchage, déroulage, fabrication de panneaux ou de pâte à papier) aboutissant à des produits semi-finis qui font l'objet d'une deuxième transformation. Les produits de deuxième transformation peuvent être des produits finis (les meubles, menuiserie, ...) ou rentrer dans un nouveau processus, notamment de construction, avant d'atteindre le client final.

Elle reste schématique, à la fois parce qu'elle ne montre pas certaines utilisations du bois, par exemple la filière merranderie – tonnellerie, et parce qu'elle simplifie des processus, comme ceux liés au bois énergie, qui impliquent la production de bûches ou de plaquettes forestières lors du bucheronnage, mais valorisent aussi des produits connexes de scierie.

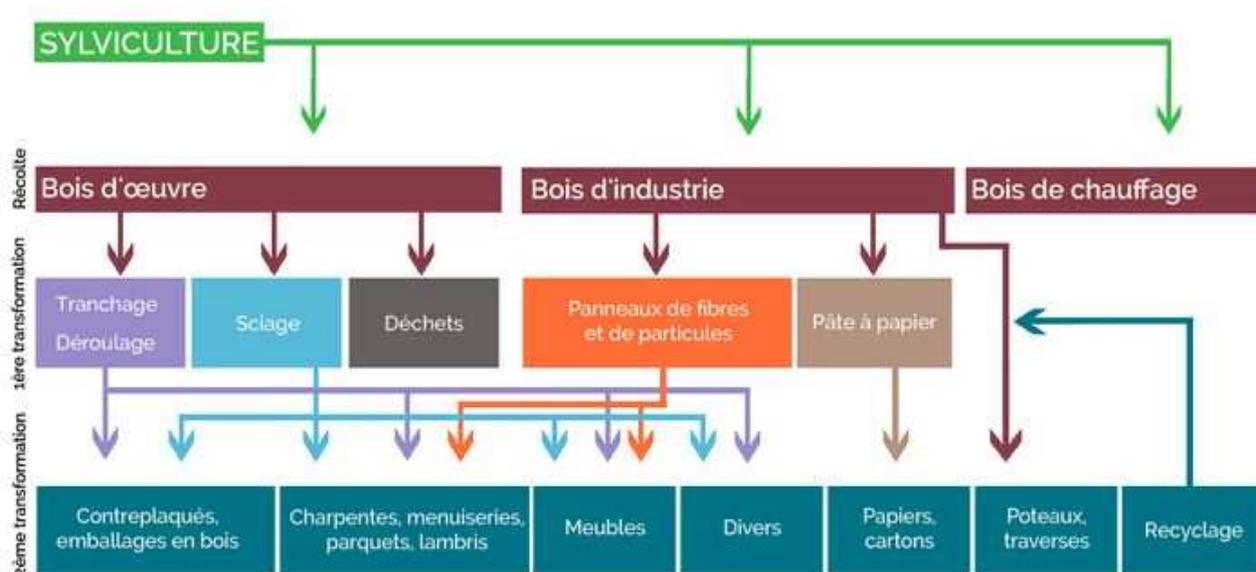


Figure 5: présentation synthétique de la filière forêt-bois – source : France Bois Forêt

Cette complexité, issue de la diversité des utilisations du bois, se traduit par une gouvernance de filière elle-même complexe :

- la responsabilité de l'Etat est assurée par le Ministère de l'agriculture et de l'alimentation pour la sylviculture et une partie de la première transformation, par le Ministère de l'économie, des finances et de la relance pour les industries de deuxième transformation et l'autre partie de la première transformation, par le Ministère de la transition écologique pour la construction, l'énergie, le réemploi des sous-produits, sans oublier la prise en compte du fait que la forêt n'est pas seulement un lieu de production de bois, mais porte aussi de forts enjeux d'aménagement du territoire et d'environnement, impliquant l'intérêt d'autres acteurs de la sphère publique ;
- les professionnels sont organisés dans deux organisations interprofessionnelles (France Bois Forêt, pour l'amont, France Bois Industrie Entreprises pour l'aval), dont la volonté de s'articuler est cependant claire (au sein du comité stratégique de filière et, plus spécifiquement, au sein de la « task force » créée pour répondre à la crise d'approvisionnement de 2021 et pilotée par les présidents des deux interprofessions).

Les difficultés décrites dans la première partie montrent la nécessité de développer et renforcer les liens entre les acteurs de la filière, malgré la complexité et la diversité des chaînes de valeur issues de la collecte de bois, pour que ceux-ci augmentent leur résilience face aux chocs économiques.

Cette nécessité est liée à l'importance de l'équilibre matière dans le fonctionnement de la filière, mais aussi à la perspective de l'augmentation de la demande en bois pour satisfaire aux besoins

d'une économie bas carbone, et aux risques météorologiques et sanitaires que le changement climatique crée ou augmente, et qui pourront entraîner des difficultés d'approvisionnement pour tous les maillons de la filière.

2.1. L'équilibre matière

La filière forêt bois est marquée par une diversité de produits lors de deux étapes importantes de la production :

Les abattages d'arbres au cours de la gestion d'un peuplement (dépressage, éclaircies) sont généralement utilisés en bois d'industrie ou en bois énergie. Même lors de la récolte finale, lorsqu'un arbre est abattu, une partie seulement est utilisable en scierie pour produire du bois d'œuvre. Le reste est valorisé soit en bois d'industrie (pour produire de la pâte à papier, des panneaux de particules, voire des éléments chimiques biosourcés, ...), soit en bois énergie, sous forme de bois bûche ou de plaquettes forestières.

En scierie, une grume n'est jamais entièrement transformée en sciages, la proportion du bois qui est effectivement transformée en sciages est variable et dépend notamment de l'essence, elle est généralement de l'ordre de 50%, les coproduits (écorce, sciure, granulés, ...) sont valorisables en bois d'industrie ou en bois énergie.

De ce fait, le bon fonctionnement économique de la filière s'appuie sur la capacité à trouver de manière coordonnée des débouchés rémunérateurs pour l'ensemble des produits de l'abattage puis du sciage. Les enjeux de structuration ne sont donc pas seulement amont-aval dans la chaîne de valeur de chaque type de produit fini, mais aussi transversaux pour la bonne articulation opérationnelle de l'utilisation des matériaux entre les différents usages du bois, à une échelle très fine.

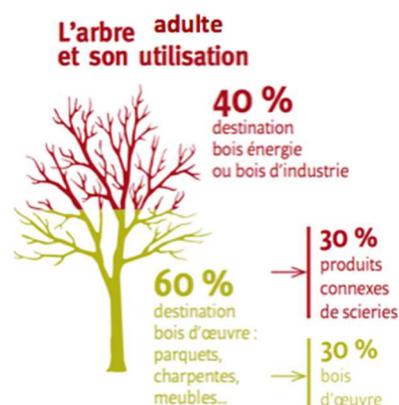


Figure 6 utilisation de l'arbre – source : France Bois Forêt

2.2. Le développement d'une économie bas carbone

Le développement d'une économie bas carbone, nécessaire pour faire face au changement climatique, se traduit et se traduira de plus en plus par la recherche de ressources dont l'usage provoquera peu d'émission de gaz à effet de serre, ou permettra de provoquer la captation de carbone de l'atmosphère.

Le bois fait partie des matériaux biosourcés qui vont faire l'objet d'une demande croissante. Sans que cela doive masquer les débouchés nouveaux (par exemple la chimie biosourcée) ou le développement du bois dans d'autres utilisations existantes (emballage, ...), le développement d'une économie bas carbone a un impact très fort à travers deux filières, le bois énergie qui est une source majeure d'énergie renouvelable et le bois construction, à travers la mise en œuvre de la réglementation environnementale 2020 (RE 2020).

Le bois est historiquement une source d'énergie de chauffage importante pour les maisons individuelles. Elle est en croissance, à la fois pour le chauffage individuel et pour le chauffage collectif. D'après le SDES, le bois énergie représente en 2020, 32,9 % des énergies renouvelables utilisées en France, principalement sous forme de chaleur (103,8 TWh), complétée par la production d'électricité, principalement en cogénération (9,4 TWh)¹. Le commerce extérieur de bois énergie est légèrement déficitaire depuis la moitié des années 2010, d'environ 120 M€ en 2020, ce qui correspond à environ 3% de la consommation.

Mais l'évolution la plus importante concerne le bois construction. En effet, la construction des bâtiments a vu sa réglementation technique modifiée par le décret n° 2021-1004 du 29 juillet 2021 relatif aux exigences de performance énergétique et environnementale des constructions de bâtiments en France métropolitaine. Cette nouvelle réglementation (appelée réglementation environnementale 2020 ou RE2020), applicable aux logements dont le permis de construire est déposé depuis le 1^{er} janvier 2022 prévoit désormais notamment que :

« L'impact sur le changement climatique lié aux composants du bâtiment, à leur transport, leur installation et l'ensemble du chantier de construction, leur utilisation à l'exclusion des besoins en énergie et en eau de la phase d'exploitation du bâtiment, leur maintenance, leur réparation, leur remplacement et leur fin de vie, évalué sur l'ensemble du cycle de vie du bâtiment, est inférieur ou égal à un impact maximal. L'évaluation de cet impact prend en compte le stockage, pendant la vie du bâtiment, de carbone issu de l'atmosphère² ainsi que les charges et bénéfices liés à la valorisation des composants en fin de vie. L'indice global est exprimé en kgCO₂eq/ m² »³.

L'ensemble des acteurs de la construction, y compris les grands constructeurs généralistes (les « majors » du bâtiment), anticipent que cette disposition, notamment la prise en compte du stockage de carbone, imposera une utilisation beaucoup plus importante qu'actuellement des matériaux biosourcés et en particulier du bois. Cela demandera que l'industrie de transformation du bois soit en mesure de développer des produits bois cohérents avec les besoins de la construction (séchage, développement de bois d'ingénierie, y compris avec des essences feuillues aujourd'hui peu utilisées en construction, ...), qui sont à ce jour en bonne partie satisfaits par des importations.

Ces évolutions auront pour effets prévisibles d'une part une demande de bois accrue qui a toute chance de se traduire par des tensions sur l'approvisionnement, d'autre part un besoin d'investissement coordonné entre les industries de première et de deuxième transformation nationales pour développer les produits nécessaires au développement de la construction bois.

2.3. De nouveaux risques pour la production forestière

Le changement climatique se traduit aussi par des risques accrus pour les forêts et un besoin d'adaptation de celles-ci aux nouvelles conditions.

¹ Chiffres clés des énergies renouvelables – Edition 2021 – DATALAB - MTE

² C'est la mission qui souligne ce membre de phrase

³ extrait de la nouvelle rédaction de l'article R172-4 du code de la construction et de l'habitation

D'ores et déjà, le changement climatique a des effets concrets sur la forêt. D'une part, les risques météorologiques croissants (tempêtes, incendies) mettent en péril la régularité de l'approvisionnement en bois rond, à la fois en détruisant une partie de la ressource, mais encore plus en obligeant à mettre sur le marché d'un seul coup une grande quantité de bois qui n'est pas toujours arrivé à maturité. C'est ce qui s'est passé à la suite des tempêtes Lothar et Martin en 1999 et Klaus en 2009, malgré la mise en place d'aires de stockage de bois arrosé visant à lisser les mises en marché.

D'autre part, il modifie les équilibres écologiques. Les hivers plus doux se traduisent par des mortalités moindres de gibier et donc une augmentation des dégâts qu'ils causent aux forêts, l'élévation des températures permet à des maladies ou à des parasites de coloniser des territoires dont les températures froides les tenaient éloignés ou d'y proliférer. Les conséquences peuvent être variées : mise en marché rapide de bois avant que la maladie leur ôte toute valeur (ce qui s'est produit pour la crise des scolytes, en particulier pour l'épicéa), difficultés (et coûts) du renouvellement des peuplements après coupe,

A ces facteurs s'ajoute une évolution sociétale vis-à-vis de la forêt, où les travaux sylvicoles, et en particulier les coupes rases, font de plus en plus l'objet de critiques, qui ne sont plus limitées aux forêts périurbaines, et où apparaissent même des actions violentes (tel que le sabotage de matériels forestiers sur le plateau de Millevaches) à l'occasion de la première exploitation de boisements FFN.

Ces conditions climatiques et sociétales en cours d'évolution imposent aux forestiers d'expérimenter de nouvelles formes de sylviculture. La capacité à fournir à l'industrie les matériaux dont elle aura besoin ne doit pas être un angle mort de cette réflexion. A contrario, le coût de l'adaptation de la forêt productive aux nouvelles conditions sociétales et environnementales ne peut pas être un impensé des acheteurs de bois, ni dans la fixation des prix, ni dans l'élaboration de leur stratégie de long terme.

Les évolutions en cours dessinent un paysage de réelles opportunités, liées au développement de l'utilisation du bois. Mais le risque de ne pas pouvoir se saisir de ces opportunités, par défaut de capacité de produire les arbres ou les produits semi-finis nécessaires à ces nouveaux marchés, est fort. En ce sens, les troubles de marché liés aux difficultés d'approvisionnement en 2021 apparaissent non seulement comme la conséquence du redémarrage selon des calendriers différents de l'économie mondiale, mais surtout comme un avertissement sur ce qui risque de se produire du fait de l'évolution structurelle des demandes adressées à la filière.

Ainsi, la complexité, incontournable, du fonctionnement de la filière forêt-bois, la demande, forte et surtout croissante, de bois pour répondre aux enjeux du changement climatique et les contraintes, elles aussi fortes et en évolution, qui pèsent sur l'activité sylvicole, posent toutes l'obligation, au sein de la filière forêt-bois, d'un dialogue permettant une réflexion stratégique commune et l'élaboration de synergies, au niveau institutionnel mais aussi et peut-être surtout au niveau opérationnel.

3. LE CONTRAT, LEVIER ET CONSEQUENCE D'UNE STRUCTURATION DE LA FILIERE

Le contrat d'approvisionnement est un outil à développer pour favoriser, au niveau opérationnel, entre acteurs économiques, ce dialogue dans la durée qui permet de créer les conditions de projets communs et d'apporter à chacun la visibilité à moyen terme tant sur ses approvisionnements que sur ses débouchés. Le développement de ce type de dialogue est indispensable aux entreprises de la filière pour piloter leur évolution en réponse aux évolutions décrites dans la deuxième partie, et même les anticiper.

Les bénéfices portés par la contractualisation sont de plusieurs ordres, même s'ils ne sont pas toujours tous présents :

- Amélioration de l'efficacité économique :
 - Adaptation de la production aux attentes des marchés finaux
 - Réduction des coûts de transaction
 - Equilibrage des pouvoirs de marché
- Sécurisation des activités économiques :
 - Garantie de vente pour les producteurs
 - Garantie d'approvisionnement
 - Facilitation et sécurisation du financement des investissements et du cycle d'exploitation
- Gestion du risque prix :
 - Régulation face à la volatilité des cours
 - Organisation des transactions dans la durée
- Modernisation des filières et professionnalisation des acteurs :
 - Clarification de ce qui est le professionnalisme de chacun
 - Diffusion du raisonnement économique à chaque stade de la filière
 - Objectivation des bases des transactions dans la filière
 - Consolidation de la notion de filière.

L'effort de formalisation du pourquoi et du comment du partenariat ainsi que de ses limites qu'implique la rédaction d'un contrat est toujours utile, notamment pour conserver la confiance entre partenaires en cas d'imprévu au cours de la vie du partenariat. Le contrat n'est cependant pas le seul moyen de matérialiser des partenariats, et il existe des situations où d'autres méthodes, notamment de prises de participation, sont plus adaptées.

La mission a cherché à identifier les éléments nécessaires au développement de contrats qui relèvent d'une culture ou d'une organisation partagée au niveau interprofessionnel. Pour que ceux-ci se développent, il est nécessaire que l'offre de bois puisse être agrégée à des niveaux de volume qui permettent l'alimentation durable d'une entreprise de première transformation. Il est aussi nécessaire que les sous-jacents d'un contrat offrant une visibilité de moyen terme soient disponibles, notamment en matière de connaissance des marchés (indexation des prix) et d'échanges efficaces

de données. Enfin, les contrats doivent pouvoir, dans le respect du droit de la concurrence, instrumenter des projets communs à plus de deux entreprises.

Néanmoins, les contrats sont, par définition, l'expression de la volonté des parties et leur développement découlera avant tout de la prise de conscience partagée de leur utilité par les entreprises de la filière. Les contrats ne sont que la matérialisation juridique d'une volonté de partenariat dans la durée sur des projets communs, et c'est le développement de cette volonté qui est le vrai enjeu.

De même que la réussite de partenariats limités permet de s'engager dans des projets plus ambitieux, la mission estime que la qualité des contrats se développera au cours du temps : la construction de la confiance dans cet outil et entre partenaires passe par des contrats initialement peu engageants sur la durée et se renforçant par étapes.

Les éléments développés ci-dessous sont donc des conditions nécessaires, mais pas suffisantes, au plein développement du potentiel des contrats entre les entreprises de la filière. Mais leur totale mise en œuvre ne doit pas être une condition préalable à la mise en place rapide de contrats, qui pourront évoluer et se renforcer au fur et à mesure que d'une part les outils et d'autre part la confiance entre partenaires se développeront.

3.1. Agréger l'offre de bois

L'amont de la filière forêt – bois est constitué de la production forestière, qui est très éclatée entre de multiples propriétaires forestiers de taille très variable (la très grande majorité possède moins d'un hectare, et l'Etat est propriétaire en métropole de près de 1 800 000 ha de forêt domaniale). La possibilité de réaliser des contrats d'approvisionnement entre les producteurs forestiers et les industries de première transformation n'existe que lorsque l'offre de bois est suffisamment agrégée pour permettre la mise en marché chaque année d'une quantité régulière de bois. Cette difficulté à agréger l'offre n'existe généralement pas pour l'établissement de contrats entre industriels.

Les forêts domaniales et communales sont gérées, y compris du point de vue de la mise en marché, par l'ONF. En forêt privée, la question centrale de la production forestière a été de rassembler des superficies suffisantes pour permettre une « mise en gestion », problématique parallèle mais distincte de celle du regroupement de l'offre de bois. Divers modèles coexistent, qu'il ne faut pas déstabiliser. Pour chacune de ces situations, la mission a cherché à identifier les difficultés à résoudre et à proposer des solutions en ce sens.

Il existe une fonction, désignée dans la filière forêt-bois sous le nom d'exploitant forestier qui est définie⁴ comme un « entrepreneur responsable de l'activité de négoce du bois en achetant le bois sur pied pour le revendre aux entreprises de la première transformation comme les scieries. Il peut réaliser la récolte ou la confier à un entrepreneur de travaux forestiers. ». Cette fonction peut être assurée comme une activité indépendante, comme une activité annexe d'une entreprise de première transformation (filiales d'approvisionnement des papeteries, des scieries, ... ou activité intégrée) et, de plus en plus, comme une activité annexe de la sylviculture. Ainsi, l'enquête sur le prix des bois

⁴ dans le glossaire de la méthodologie de l'enquête du SSP sur le prix des bois qui est réalisée auprès des entreprises d'exploitation forestière

interroge l'ONF et les coopératives pour leur activité de vente de bois façonné, mais pas pour leurs ventes de bois sur pied.

La fonction d'exploitation forestière est essentielle pour la filière, c'est elle qui assure la rencontre entre la vente d'un arbre et les différents acheteurs nécessaires pour arriver à obtenir un équilibre matière satisfaisant. Elle doit être articulée avec l'organisation d'une agrégation de l'offre de bois aux entreprises de première transformation.

3.1.1. Forêts publiques

La question de l'agrégation de l'offre de bois ne se pose pas pour les forêts domaniales qui recouvrent 10% de la surface forestière de France métropolitaine (et une part plus grande du bois mis en marché) et ont un seul propriétaire, l'Etat, et un seul gestionnaire, l'ONF.

Les ventes sous forme de contrats d'approvisionnement sont encadrées par le code forestier (art L213-6 à L213-11, R213-24 à R213-30 et R213-38). Cet encadrement est très léger : l'article R213-26 permet la conclusion de contrats d'approvisionnement pluriannuels et indique que le choix de la procédure de vente a pour but d'assurer la meilleure valorisation. L'article R213-38 limite à 10 années la durée des contrats d'approvisionnement. L'ensemble des autres règles encadrant la mise en marché sous forme de contrats d'approvisionnement est renvoyé à des documents établis par le conseil d'administration de l'ONF (clauses générales applicables aux ventes de coupe ou de produits de coupe, règlement des ventes) ou par les services de l'ONF (clauses propres à chaque vente). L'ONF a fait le choix de ne fournir de contrats d'approvisionnement que sous forme de bois façonné, sauf cas exceptionnels (un seul a été signalé à la mission) et veut développer dans ses contrats la vente de bois rendu usine (la situation actuelle est très majoritairement la vente bord de route).

La représentation de l'Etat au sein du Conseil d'administration de l'ONF, et la nécessité de son accord avant que certaines délibérations essentielles à la vie de l'établissement ne soient exécutoires, garantissent, en fait sinon en droit, que les modalités de vente définies par le conseil d'administration répondent aux attentes de l'Etat propriétaire.

La situation des bois et forêts des collectivités et personnes morales mentionnées au 2° du I de l'article L211-1 du code forestier, qui seront désignées par simplicité et selon l'usage habituel comme forêts communales, est plus complexe.

En effet, la mise en marché des bois des forêts communales est obligatoirement réalisée par l'ONF, et organisée par les articles L214-6 à L214-11 et R214-22 à R214-27 du code forestier.

Cette mise en marché est pour l'essentiel réalisée dans les mêmes formes que pour les bois et forêts de l'Etat (art L 214-6). Ceci signifie que les décisions du Conseil d'administration de l'ONF encadrant la mise en marché sous forme de contrat d'approvisionnement s'appliquent de plein droit à la vente des bois issus des forêts communales, alors que leurs propriétaires ne sont pas représentés au sein dudit conseil d'administration : la présence de « quatre représentants de personnes publiques autres que l'Etat, propriétaires de forêts relevant du régime forestier » au sein du conseil garantit que les préoccupations générales de ces personnes publiques seront exprimées, mais ces représentants ne bénéficient d'aucune délégation de la part de la personne publique qu'elles représentent, et encore moins des autres personnes publiques propriétaires de forêts soumises au régime forestier, pour les engager sur les modalités de vente de leurs bois. Il est donc

incontournable que les décisions d'instances internes de l'ONF ne s'imposent pas aux propriétaires de forêts communales. Ceci est garanti par l'article L214-7, qui soumet à l'accord du propriétaire la vente groupée de lots de bois issus de différentes forêts communales et éventuellement de forêts domaniales, et à l'article R214-25, qui soumet toute vente de gré à gré à l'accord préalable du propriétaire.

Ainsi, la mise en œuvre d'offres groupées de bois issus des forêts communales pour une vente par contrats d'approvisionnement est possible. Mais le double niveau de décision, par l'ONF des modalités de mise en marché qu'il propose, et par chaque commune de son accord pour mettre une partie du bois de ses forêts en vente groupée et de gré à gré, est mal articulé, ce qui se traduit par un taux de contractualisation de la forêt communale nettement inférieur à celui de la domaniale, et en retard sur les objectifs du précédent COP de l'ONF, malgré la volonté politique et le travail réalisé par l'ONF et la FNCOFOR.

Cette mauvaise articulation se traduit, selon les auditions de la mission notamment auprès de la FNCOFOR, par :

- La mauvaise prise en compte de l'attachement des communes au développement local et aux circuits courts de valorisation ;
- Les frais de recouvrement (de 1% du montant des sommes recouvrées) qui sont prélevés par l'ONF lorsque les bois font l'objet d'une vente groupée ;
- Un sentiment de prise de contrôle par l'ONF (de « domanialisation ») une fois que l'accord est donné par la collectivité propriétaire pour une vente par contrat : l'ONF vend pour le compte des communes mais les communes n'ont pas accès au contrat, ni aux différentes offres ;
- Une crainte de certains propriétaires sur le fait que les critères de choix de la meilleure offre ne soient pas ceux qu'ils souhaiteraient (sentiment que les acheteurs avec lesquels l'ONF a l'habitude de fonctionner peuvent avoir un avantage).

A cela s'ajoutent des éléments d'organisation. En particulier les communes doivent avancer le coût du façonnage des bois pour vendre sous contrat. La mauvaise visibilité sur le calendrier de paiement est un autre obstacle (les communes sont payées après réception du bois par la scierie, alors qu'elles ne sont pas opérationnellement impliquées dans les opérations de gestion du contrat par l'ONF. La plupart seraient opposées à la vente rendu usine qui augmenterait ce défaut de visibilité). La création d'un fonds d'amorçage, qui avance le coût du façonnage, est une solution partielle à ces difficultés, qui a été expérimentée de façon satisfaisante en Savoie, avec le financement des conseils départementaux.

Pour les communes qui ne sont pas assujetties à la TVA, le fait de payer en TTC les travaux de façonnage sans possibilité de récupérer la TVA est une autre difficulté. L'éligibilité de ces travaux au fonds de compensation de la TVA, au même titre que les dépenses d'entretien des bâtiments publics et de la voirie, pourrait être envisagée.

Enfin, certaines communes gardent un mauvais souvenir de la manière dont a été gérée la diminution de la dotation globale de fonctionnement (DGF), qui se basait sur les ressources brutes et défavorisait donc les communes qui, à cette période, vendait leur bois sous forme de contrat de bois façonné. Même si cet épisode de baisse de la DGF est achevé, ses conséquences sur le niveau versé aux communes sont pérennes et cela induit une méfiance vis-à-vis de la contractualisation.

L'augmentation du taux de contractualisation en forêt communale passe par la prise en compte de ces ressentis négatifs.

En particulier, le prélèvement de frais de 1% lorsque les communes choisissent une vente groupée est un obstacle à la volonté de développer un regroupement de l'offre nécessaire aux contrats d'approvisionnement. La mission estime en conséquence qu'il serait pertinent d'envisager, à l'occasion d'une Loi de finances, de supprimer ce prélèvement (deuxième phrase du premier paragraphe de l'article L214-8 du code forestier) quitte à augmenter le taux des frais de garderie, de manière à ce que l'opération soit financièrement neutre pour l'ONF.

La demande de prise en compte par l'ONF, opérateur de vente, des enjeux propres des communes propriétaires des bois vendus est légitime, mais elle ne pourra être mise en œuvre avec efficacité qu'en respectant trois conditions :

- Qu'une quantité suffisante de bois ait les mêmes orientations de vente, ce qui implique un accord de communes ayant des objectifs proches pour définir un objectif de vente commun et un engagement de ces communes sur un programme de vente (et donc un état d'assiette) pluriannuel ;
- Que les termes du mandat de vente ne soient pas imposés à l'ONF : une fois les communes d'accord sur leurs orientations de vente, le mandat de vente correspondant doit être élaboré avec l'ONF pour être réalisable (commerciallement, légalement, ...) ;
- Que l'encadrement de ces mandats permette d'y associer du bois issu de forêt domaniale lorsque ce sera opportun pour permettre une augmentation du volume de bois proposé (objectifs cohérents avec ceux de l'Etat).

Les associations départementales et unions régionales de communes forestières sont a priori légitimes pour initier la réflexion collective des communes en vue de projets de mandat de vente commun et en mesure de l'organiser. Pour autant, la mission considère qu'il est plausible que sur une même zone géographique, il puisse y avoir plusieurs mandats de vente correspondant à des sensibilités ou des natures de forêt différentes, et qu'une de ces structures pourra donc susciter plusieurs projets de mandat.

La mission constate avec intérêt que l'ONF et la FNCOFOR ont relancé des discussions sur la levée des freins à la contractualisation de la forêt communale. La mission estime que c'est la bonne méthode pour définir les procédures à mettre en œuvre entre l'ONF et les communes forestières dans le cadre de la contractualisation. La volonté forte de faire du contrat d'approvisionnement la forme dominante de vente des bois justifiera probablement que certaines des dispositions encadrant ces contrats soient incluses dans le code forestier, mais les résultats des échanges devraient toutefois être testés avant de leur donner une valeur juridique forte. C'est pourquoi la mission suggère qu'ils alimentent dans un premier temps une délibération du conseil d'administration de l'ONF et qu'après une période de test de 2 à 3 ans, les dispositions qui le méritent et auront fait leurs preuves acquièrent une valeur réglementaire.

- R1.** [Pouvoir publics] Lever les freins au regroupement par les communes de leur offre de bois en vue de contrats d'approvisionnement :
- simplifier les modalités de rémunération de l'ONF en cas de vente groupée en les intégrant dans un mode de calcul des frais de garderie qui ne pénalise pas ces modalités de vente ;
 - rendre éligible au FCTVA les travaux de façonnages préalables à la vente par contrat ;
 - généraliser le fonds d'amorçage des travaux existant en Savoie, avec l'appui des collectivités ou de banques publiques ;
 - permettre à des ensembles de communes d'établir des orientations de vente communes sous réserve de réunir une production suffisante de bois dans le cadre d'un programme de vente et d'états d'assiette pluriannuels.

3.1.2. Forêts privées

75% de la forêt française est privée, et la forêt privée produit de l'ordre de 65% du bois commercialisé en France (avec des différences très importantes selon les essences). L'enjeu de l'agrégation de l'offre privée de bois est donc essentiel. Deux modèles de gestion forestière coexistent :

- La gestion de la forêt dans le cadre de coopératives ;
- La gestion avec l'appui d'un professionnel (expert forestier ou gestionnaire forestier professionnel).

L'absence de gestion est une modalité qui reste courante dans les forêts de petits propriétaires, non soumis à l'obligation de disposer d'un plan simple de gestion. La mise en gestion de ces forêts est un objectif de long terme de la politique forestière et ne sera pas abordée dans ce rapport. La mise en marché organisée du bois de ces forêts peut néanmoins être une première étape vers leur mise en gestion.

Les coopératives forestières assurent la gestion de 2 100 000 ha de forêts, appartenant à 113 000 propriétaires différents et la commercialisation de 7 200 000 m³ de bois. La très grande majorité d'entre elles sont reconnues organisation de producteurs (au titre de l'article L552-1 du CRPM) et respectent les dispositions des articles D552-5 et 6 du CRPM. A ce titre :

- elles mettent en marché au moins 50 000 m³ de bois par an ;
- au moins 50% des quantités commercialisées le sont par le biais de contrats d'approvisionnement pluriannuels ou annuels comportant une clause de tacite reconduction, conclus avec des unités de première transformation du bois ou leurs filiales d'approvisionnement ;
- les produits sont préalablement triés et conformes à un cahier des charges conclu avec chaque unité de transformation destinataire ;
- la durée minimale d'adhésion des membres producteurs est de trois ans renouvelables.

Les coopératives assurent donc pleinement l'agrégation de l'offre de bois de leurs adhérents. Néanmoins, la pratique du contrat pluriannuel reste limitée, probablement pour deux raisons : d'une part une durée minimale d'adhésion faible, a fortiori par rapport à la durée d'un cycle forestier, et

d'autre part le fait que, pour un petit propriétaire dont les ventes de bois se font à plusieurs années d'intervalle, le choix de l'année de mise en vente est un enjeu économique fort.

Les organisations de producteurs bénéficient de l'appui des pouvoirs publics, en particulier par une majoration du dispositif d'encouragement fiscal à l'investissement en forêt (DEFI) pour la réalisation de travaux forestiers ou la mise en place de contrats de gestion forestiers.

Les forêts gérées avec l'appui d'un professionnel, expert forestier ou gestionnaire forestier professionnel, offrent plus de pistes d'amélioration. En effet, contrairement aux coopératives, les experts forestiers et gestionnaires forestiers professionnels ont l'interdiction d'acheter les bois issus des forêts qu'ils gèrent. Ils ne peuvent de ce fait pas organiser le regroupement dans un seul contrat d'approvisionnement de bois issus de leurs clients. De ce fait, le regroupement de l'offre issue de ces forêts existe sous la forme des ventes groupées organisées par les experts forestiers pour la mise en marché du bois de leurs mandants. Mais celles-ci consistent en des ventes lot par lot et sur pieds et ne permettent pas de réaliser des contrats pluriannuels. L'agrégation temporelle de l'offre est donc un enjeu fort pour ce type de forêts. C'est d'autant plus regrettable qu'il s'agit le plus souvent de forêts disposant d'un plan simple de gestion et donc d'une visibilité à moyen terme sur les coupes qui seront réalisées, même si les enjeux de choix de la « bonne » année en terme de prix du bois sont les mêmes que pour les propriétaires coopérateurs.

Il est donc important de proposer un modèle qui articule la possibilité de contrats pluriannuels et le rôle des experts forestiers et gestionnaire forestier professionnel (GFP), et ne prenne pas le risque de déstabiliser leur action de gestion durable de la forêt et d'organisation de la mise en marché.

Pour l'agrégation de l'offre de bois en forêt privée, deux enjeux doivent être traités :

- proposer une solution juridique pour le regroupement de l'offre des mandants des experts et GFP, qui permette une bonne articulation avec leur activité et ouvre des perspectives de contractualisation ;
- proposer des outils permettant de lisser les évolutions de prix pour les propriétaires forestiers.

Il convient de ne pas perdre de vue qu'il s'agit d'amener à la contractualisation des propriétaires forestiers qui ont choisi de ne pas adhérer à une coopérative. Donc le modèle « tout compris » proposé par les coopératives ne doit pas être le seul but poursuivi, même s'il est vertueux et doit donc continuer à être encouragé.

Si les experts et GFP n'ont pas le droit d'acheter et revendre le bois de leurs mandants, il est possible que ceux-ci se regroupent sous forme d'associations en vue d'organiser la mise en marché de leurs bois sous forme de contrats et non de vente par lots. Ces associations, ayant la connaissance des coupes prévisibles de leurs adhérents, pourraient alors construire des offres de bois sur la durée et les proposer à des industriels de première transformation. Indépendamment de leur reconnaissance à ce titre, ces associations pourraient fonctionner :

- soit comme des organisations de producteurs « commerciales », c'est-à-dire qu'elles achèteraient tout ou partie du bois de leurs adhérents et passeraient elles-mêmes des contrats d'approvisionnement avec les acheteurs ;

- soit comme des organisations de producteurs « non commerciales », c'est-à-dire qu'elles organiseraient la mise en marché des bois de leurs adhérents en passant des contrats cadres avec des acheteurs, et que leurs adhérents s'engageraient à vendre une quotité minimum de leurs bois dans le respect de ces contrats cadres. Ainsi, les acheteurs auraient la garantie d'avoir accès à une quantité minimum connue de bois chaque année et les propriétaires forestiers sauraient qu'ils pourraient vendre leur bois dans les conditions du contrat cadre.

Il est évident que les associations « commerciales » ont plus de possibilités d'organisation de la transaction commerciale, mais a contrario, les associations « non commerciales » ont besoin d'une assise financière bien moindre. C'est pourquoi, même si elles ne sont pas la meilleure solution à terme, la mission considère que cette deuxième solution est la plus accessible et sera probablement, au moins dans un premier temps, beaucoup plus utilisée, tout en pouvant être un pas vers la mise en place ultérieure d'une association « commerciale ».

La plupart de ces associations n'auraient probablement pas, au moins dans un premier temps, la capacité ni l'envie de façonner leurs bois avant la vente pour internaliser la fonction d'exploitant forestier. La vente « en bloc » semble contradictoire avec l'idée de contrats d'approvisionnement, mais ce n'est pas le cas d'une vente sur pied de bois qualifiés et cubés (c'est-à-dire mesurés). Ces associations pourraient donc vendre leurs bois sur pied dans des contrats avec un exploitant forestier, à condition d'être capable de cuber et qualifier le bois sur pied d'une manière reconnue par les deux contractants. Le développement de contrats s'appuierait alors sur une contractualisation à deux niveaux, de préférence dans le cadre d'un accord de partenariat : l'exploitant bénéficierait d'un contrat pluriannuel avec l'association, et il pourrait de ce fait s'engager dans des contrats d'approvisionnement avec des industriels. Un accord de partenariat pourrait encadrer ces relations par exemple en garantissant qu'une partie minimum du bois soit fournie aux industriels partenaires sous forme de contrat d'approvisionnement.

Dans tous les cas, ces associations devront avoir la capacité opérationnelle de négocier des contrats (éventuellement seulement des contrats cadres). Elles pourront pour ce faire s'appuyer sur la connaissance de l'économie de la première transformation du bois des experts ou GFP, qui seraient alors prestataires de l'association, y compris si nécessaire pour le cubage des bois sur pied.

Concrètement, un (ou plusieurs) cabinet d'expert ou gestionnaire forestier professionnel, qui a connaissance d'industriels ou d'exploitants à la recherche de contrats d'approvisionnement proposerait à ses mandats de se grouper dans une association pour être en mesure de répondre à cette demande. L'adhésion à l'association engagerait le propriétaire forestier à vendre via l'association ou les contrats cadre qu'elle créera une quotité minimum de sa production de bois, pendant une durée de plusieurs années, la quotité et la durée minimales seraient fixées par les statuts de l'association.

La mission a connaissance d'associations syndicales de gestion forestière qui organisent de cette manière la vente de produits des forêts de ses adhérents (ce qui est une compétence possible de ce type d'association selon le 1° de l'article L332-3 du code forestier). L'association syndicale, qui associe des propriétés et non des personnes semble être un vecteur adapté pour le type d'engagement durable recherché pour permettre des contrats pluriannuels. Cependant, ce statut impose un plan simple de gestion commun (art L332-2 du code forestier), ce qui sera bloquant dans de nombreux cas. Pour autant, la gestion concertée est une conséquence logique et souhaitable de la mise en marché commune et de ce fait il est pertinent que l'outil d'organisation de la

commercialisation puisse facilement devenir aussi un outil de gestion concertée. La mission propose donc d'alléger l'obligation prévue à l'art L332-2 du code forestier pour faciliter une entrée progressive des propriétaires dans cet outil.

Ces modalités d'organisation de la mise en marché correspondent aux buts des organisations de producteurs décrits à l'article D552-3 du CRPM, sous réserve que les bois mis en marché fassent l'objet d'une gestion durable. Cependant, l'article L552-1 du CRPM ne permet pas aux ASGF d'être reconnues comme organisations de producteurs

Pour être reconnue comme organisation de producteurs, une telle association devrait par ailleurs satisfaire à des critères énoncés aux articles suivants du CRPM (minimum de personnel, minimum de commercialisation, taux minimum de contrats d'approvisionnement, durée d'adhésion minimale). Ces conditions sont, pour certaines, élevées (minimum de commercialisation de 50 000 m³ par an). La mission estime que ce niveau d'exigence est de nature à empêcher la création de structures nouvelles et constate que les conditions équivalentes sont très variables selon les filières et dépendent du niveau d'organisation de chaque filière (minimum de 40 000 animaux commercialisés dans le secteur ovin et seulement de 500 dans le secteur caprin). Il ressort d'échanges de la mission avec des scieries que des opérateurs commercialisant 10 000 m³ de bois par an ont empiriquement la capacité de conclure des contrats d'approvisionnement solides.

La mission propose donc d'inciter à la création rapide de telles associations en leur ouvrant la possibilité d'être reconnues comme OP et en abaissant temporairement ces exigences : pendant une période de 5 années, les OP pourraient être reconnues à partir d'une commercialisation de 10 000 m³ par an et pourraient n'atteindre qu'au bout de trois ans la condition de minimum d'emploi salarié.

La mission a aussi connaissance d'autres formes de regroupement sous forme de société commerciale, comme la SAS « Boisloco », dont les actionnaires sont des propriétaires forestiers et qui commercialise, généralement sous mandat de vente, les bois de ses actionnaires ou d'autres clients. Cette forme juridique est d'ores et déjà éligible à la reconnaissance comme OP et leur développement pourrait aussi bénéficier des mesures temporaires proposées ci-dessus.

R2. [Etat, gestionnaires et propriétaires forestiers] Développer en forêt privée les organisations de producteurs en mesure de proposer des contrats d'approvisionnement :

- permettre la reconnaissance des associations syndicales de gestion forestière comme organisation de producteurs ;
- abaisser pendant 5 ans à 10 000 m³ le volume de commercialisation nécessaire à la reconnaissance d'organisations, de producteurs dans le secteur forestier.

3.1.3. Vers des outils de stabilisation ?

L'un des enjeux sensibles pour les propriétaires forestiers petits et moyens est que leur production ne leur permet pas de mettre en marché du bois tous les ans. De ce fait, l'enjeu de mettre en vente leur bois les années de prix élevé est important pour eux et peut les retenir d'entrer dans des systèmes de regroupement de l'offre pour des contrats d'approvisionnement pluriannuels, où ils

perdent tout contrôle sur ce paramètre. Deux types d'outils pourraient être mobilisés pour faciliter la gestion de cet enjeu dans le cadre des outils de regroupement de l'offre.

D'une part, pour les outils qui fonctionnent comme des OP commerciales, et aussi en forêt publique en s'appuyant sur l'ONF, il est possible de mettre en place des « fonds de stabilisation ». Il s'agit de faire en sorte que le paiement reçu par l'OP commerciale sur un lot donné de bois ne soit pas intégralement reversé aux propriétaires de ce lot, mais qu'une partie alimente un « fonds de stabilisation » qui permet de verser un bonus aux propriétaires qui vendent lors des années de prix bas. L'objectif de lissage devrait être fixé au sein de chaque OP. Ce type d'outil a été développé dans le secteur agricole et plusieurs modèles de fonctionnement existent.

Globalement ils reposent tous sur la définition d'un prix minimum, qui sera garanti aux vendeurs, et/ou d'un prix objectif. Lorsque le prix est plus haut que le prix objectif, une partie de la différence sert à alimenter le fonds de stabilisation, lorsqu'il est plus bas, le fonds permet de compenser une partie de la « perte ». De nombreuses modalités de mise en œuvre existent (tunnel de prix, prélèvements et versements proportionnels, prix minimum garanti, ...) et doivent refléter la volonté des adhérents de l'OP. Des exemples de mise en œuvre dans le secteur bovin avaient été collectés à l'occasion du rapport du CGAAER n° 14099 « la contractualisation dans le secteur bovin » et sont repris dans l'annexe n° 6.

Ce type de fonds n'est toutefois envisageable que s'il est géré par un organisme qui perçoit le paiement de la part des acheteurs du contrat d'approvisionnement. Il n'est donc pas adapté à des organisations qui fonctionneraient comme des OP « non commerciales », sauf à ce que l'acheteur accepte de porter le fonds de stabilisation, ce qui est a priori compliqué à la fois en terme de contractualisation et en terme de gestion comptable. Il est donc utile de rechercher une structure financière apte à être la porteuse de fonds de stabilisation.

Un élément de solution serait de s'appuyer sur un « stock stratégique de bois sur pied » en phase de conception par les experts forestiers de France avec le soutien de FBF. Compte tenu de l'importance de la propriété publique de forêts, l'Etat n'a pas besoin de stock stratégique supplémentaire comme il en existe pour le pétrole ou les matériels de santé. Il s'agit ici d'un stock permettant un pilotage stratégique du marché du bois par la filière.

L'objectif de ce stock serait de sécuriser des stocks de bois en forêt (feuillus comme résineux) par une structure financière porteuse qui pourrait assurer un portage de stocks tampon sur les différentes essences forestières, avec des prix d'achat sur des références de marchés en complément de contrats d'approvisionnement traditionnels et sécuriser les sorties fluides par des contractualisations avec des industriels labellisés UE.

La structure porteuse de ce stock pourra développer un (ou des) contrat cadre type pour l'achat de bois sur pied auprès d'OP, qui inclurait des dispositions contractuelles permettant un lissage des prix d'achat, par exemple en définissant un tunnel de prix quelles que soient les évolutions du prix de marché. Ce lissage aurait vocation à être équilibré en moyenne interannuelle. En raison de sa nature de structure financière, le porteur du stock aurait la compétence pour gérer de tels contrats. Cela revient à ce que le stock stratégique soit aussi la structure financière porteuse d'un fonds de stabilisation pour les OP qui le souhaiteront.

Une proportion définie de quantités de bois que les adhérents d'une OP doivent mettre en marché à travers elle serait alors vendue sur pied chaque année auprès du fonds stratégique pendant une durée déterminée selon les modalités de ce contrat cadre. Le choix de la proportion vendue au stock

stratégique serait laissé à la décision de l'OP en accord avec le niveau de lissage qu'elle souhaite mettre en place.

Cette construction permettrait, à prix moyen interannuel payé égal, de renforcer l'intérêt de la vente de bois à ce stock stratégique et donc de favoriser son développement. Elle pourrait aussi intéresser des OP commerciales, voire l'ONF.

3.1.4. Articuler l'activité d'exploitation forestière et les travaux forestiers avec la contractualisation

L'activité d'exploitant forestier apporte une plus-value forte en trouvant les meilleurs usages à chaque partie d'un arbre. On constate depuis une quinzaine d'années une lutte entre différents acteurs pour réaliser cette valeur ajoutée. Dans la situation historique, des exploitants liés à des industries de première transformation, qui étaient aussi négociants pour les parties d'arbre qu'ils ne savaient pas traiter, cohabitaient avec des exploitants qui n'étaient que négociants, dans un cadre où la vente de bois était très majoritairement en bloc et sur pied et par adjudication. Le développement de la vente à l'unité de mesure et, surtout, sous forme de bois façonné, a réduit d'autant le champs d'action de ces acteurs historiques et vu l'apparition d'acteurs de l'amont, principalement l'ONF et les coopératives, qui assurent désormais aussi le rôle d'exploitant à travers des contrats d'approvisionnement par type de produits, où ils assument la charge de trouver des débouchés pour la totalité d'une coupe.

1. Le maintien d'entreprises d'exploitants négociants est indispensable à la filière.

Comme il a été indiqué plus haut, l'organisation de la mise en marché du bois de forêts gérés par des experts et des GFP sous forme de contrat ne sera probablement pas toujours sous la forme de bois façonné, et le développement de contrats de bois sur pied à la mesure s'appuiera nécessairement sur des exploitants forestiers.

Les chocs de toute nature (maladies des arbres, tempêtes, crises économiques globales, ...) sont et resteront présents et la capacité d'adaptation à ces chocs dépend entre autres d'une part « flottante » d'approvisionnement (à tous les maillons de la chaîne de valeur) et de la capacité à envoyer vers tous les marchés demandeurs, y compris d'export, les bois dont la mise en marché est rendue urgente. De plus, des besoins très particuliers et ponctuels (tels que la réalisation d'une nouvelle charpente pour Notre Dame) ne pourront pas être satisfaits par des contrats d'approvisionnement pluriannuels.

Enfin, l'enjeu d'augmentation de la récolte de bois pour satisfaire la demande croissante liée au développement de l'économie bas carbone passe par la récolte dans les petites propriétés, généralement non gérées, qui ne pourra pas alimenter de contrats. L'activité de prospection des exploitants est incontournable.

Ces considérations amènent à dire que le développement du contrat est nécessaire pour apporter de la visibilité et donc de la capacité d'investissement à la filière, mais que la capacité à traiter des situations particulières permise par le savoir-faire des exploitants-négociants est indispensable à son agilité.

2. Il est important de donner de la visibilité aux entreprises de travaux forestiers

Quelle que soit l'entreprise qui assure la fonction d'exploitation, elle s'appuie sur une capacité à réaliser des travaux forestiers, soit interne, soit par des entreprises de travaux prestataires, et généralement en combinant les deux. Cette fonction de travaux forestiers nécessite des investissements matériels souvent importants (tracteurs forestiers, abatteuses, débardeuses) couplée à une capacité à mener des travaux manuels de tronçonnage. Les entreprises qui assurent ces travaux ont besoin pour réaliser leurs investissements de la même vision à moyen terme sur leur carnet de commande que les industries de transformation sur leurs débouchés et leur approvisionnement. La mission constate les difficultés rencontrées par l'ONF, qui doit appliquer le Code des marchés publics, pour faire de ses contrats de travaux forestiers un outil au service de la structuration des entreprises françaises.

Il est donc important que les entreprises exerçant une activité d'exploitant puissent passer des contrats de moyen terme avec des entreprises de travaux forestiers. Pour cela il est nécessaire qu'elles aient, soit parce qu'elles sont liées à des entreprises d'amont (ONF, coopératives), soit parce qu'une part de leur activité est assurée par contrats d'approvisionnement, une visibilité à moyen terme sur leurs ressources.

Ces problématiques sont importantes, leur solution ne pourra être trouvée que par une réflexion collective de la filière associant au moins les sylviculteurs, les premiers transformateurs et l'ensemble des entreprises assurant les fonctions d'exploitation et de travaux forestiers.

L'interprofession devrait inclure dans ses préoccupations, notamment à travers son observatoire économique, une réflexion sur le taux global de contractualisation souhaitable pour permettre une activité viable des exploitants-négociants garantissant le maintien de leur savoir-faire et de leur capacité à intervenir en période d'ajustement à des chocs. La possibilité de contrats en bois sur pied à la mesure pose des questions sur la manière de réaliser le cubage et la qualification des bois mais mérite d'être explorée.

- R3.** [Interprofessions] Organiser une réflexion sur les fonctions d'exploitant forestier et d'entrepreneur de travaux forestiers :
- donner aux exploitants une visibilité à moyen terme sur leurs ressources, par exemple via des contrats sur pied à l'unité de mesure, pour qu'ils puissent valider leurs projets d'investissement en matériels forestiers ou passer des contrats de moyen terme avec des entreprises de travaux ;
 - s'accorder sur la part de marché hors contrat d'approvisionnement nécessaire pour entretenir le savoir-faire des exploitants, indispensable pour faire face aux chocs de marché.

3.2. Des contrats d'approvisionnement engageants à moyen terme

La mission a dû constater que la pratique du contrat écrit pluriannuel n'existait pour ainsi dire pas, ni entre les producteurs de bois d'œuvre et la première transformation, ni entre la première et la seconde transformation. Le domaine du bois énergie fait exception, la pratique des distributeurs d'énergie habitués aux contrats d'approvisionnement s'étant imposée.

Les contrats d'approvisionnement écrits, quand ils existent, ont en général une durée courte, de quelques mois (parfois moins) à un an maximum, et ouvrent au terme de l'accord à une renégociation des clauses (notamment des volumes et des prix).

Si, à l'amont de la filière, la réglementation (D 551-99 du code rural) prévoit que les organisations de producteurs reconnues (actuellement les coopératives forestières) peuvent s'engager sur des durées pluriannuelles, c'est bien la forme de contrat court, régulièrement renouvelé, qui est privilégiée.

L'absence de contrat écrit n'empêche pas l'existence de relations d'approvisionnement construites dans la durée. Les acteurs que nous avons rencontrés (propriétaires exploitants, exploitants, scieurs) nous ont souvent apporté les preuves de relations commerciales significatives et régulières en termes de volumes de transaction, qui leur permettent de se projeter dans la durée, et même de construire des synergies, sans qu'il existe pour autant de base contractuelle pluriannuelle formalisée. Nos interlocuteurs reconnaissent à ces relations le statut de « contrats moraux pluriannuels ». Les parties prenantes nous ont dit s'y sentir parfois plus à l'aise, associant le contrat écrit à un engagement ferme sur des prix, dont elles craignent qu'il puisse sur le long terme jouer en leur défaveur. Cette vision du contrat traduit un état de fait : l'absence actuelle d'indices partagés, et derrière l'insuffisante transparence sur l'évolution des marchés. Elle ne remet pas en cause l'intérêt de la contractualisation, et n'invite que davantage à avancer sur la construction d'outils de suivi des marchés.

Cette situation ne semble pas être singulière. En Allemagne, par exemple, les experts interrogés au Thünen Institut, bien que n'ayant pas de données consolidées au niveau fédéral, pensent que les contrats pluriannuels seraient l'exception. Quand il y a contrat, il s'agit la plupart du temps de contrats annuels ou trimestriels. Selon certains experts, la durée des contrats tend à se raccourcir en raison de la grande volatilité du marché du bois de ces dernières années. Cette place modeste des contrats n'empêche pas les acteurs là encore d'accorder une attention forte aux relations d'affaires, construites dans la durée avec leurs partenaires, voire de les privilégier, comme le montre une étude récente de l'université de Munich, qui analyse la situation dans différentes régions allemandes (Franconie, Bavière) et suisses (Argovie, Grisons), ou comme le corroborent d'autres témoignages suisses recueillis par la mission.

En interrogeant les acteurs de la filière sur leur rapport à la contractualisation, la mission s'est vue rapporter des cas où les contrats d'approvisionnement sur une certaine durée avaient été sacrifiés aux opportunités de court terme. Des cours du bois à la baisse ont pu amener certains transformateurs à dénoncer leurs engagements, sans qu'il y ait véritablement de sanction juridique ou économique pour eux. Des exemples inverses de groupements de producteurs, privilégiant la vente sur le « marché spot » au détriment des contrats signés, ont également été rapportés à la mission. L'existence de tels événements, qui sont connus au-delà de leurs parties prenantes directes, sont évidemment susceptibles d'entretenir des réticences ou une prévention par rapport à la contractualisation.

Enfin, la mission a pu également constater que certains acteurs économiques avaient des définitions très fluctuantes et lâches de la notion de contrat d'approvisionnement (allant de la liste de clients référencés et assurés de se voir proposer en priorité des produits forestiers, à des contrats écrits et bordés juridiquement) ceci pouvant entacher la contractualisation d'un certain flou, voire entretenir autour de son développement une certaine confusion.

L'existence de contrats d'approvisionnement est la mesure d'une confiance en actes. Malgré donc la prévention encore palpable entre certains acteurs de la filière, la mission doit constater heureusement que sur le temps long, l'intérêt voire la pratique de la contractualisation progressent.

Les acteurs économiques consultés qui la mettent en œuvre à une certaine échelle et depuis quelques années soulignent qu'il s'agit d'une démarche de progrès et qu'elle est « irréversible » dès lors qu'elle a été adoptée entre les parties. Courante sur le bois énergie (BE), elle se développe sur le bois industrie (BI) et le bois d'œuvre (BO). De même on constate qu'entre 2016, année marquée par l'adoption sous l'impulsion du CSF bois de la charte sur la contractualisation - au terme d'un processus dans lequel certains acteurs de l'interprofession étaient rentrés à reculons -, et les Assises de la forêt et du bois de 2021, les esprits ont changé et les positions ont évolué. Les crises climatiques et sanitaires, mais aussi les opportunités de développement de la filière dans le contexte de transition énergétique, semblent créer un contexte plus favorable à la prise de conscience d'un « commun partagé » entre acteurs de la filière, même si tout cela demeure fragile, et si les contours en demeurent encore flous.

L'investissement récent mais fort de l'interprofession sur le sujet de la contractualisation doit donc être souligné, salué et soutenu. De la même manière, une valorisation des « success story », des réussites industrielles permises par la contractualisation, sont de nature à faciliter sa diffusion.

L'observation des pratiques montre que la construction des contrats d'approvisionnement présente quelques points essentiels sur lesquels faire porter l'attention.

1) Le cahier des charges du contrat, et la nature des produits échangés. Au-delà d'une prestation de fourniture, le contrat est aussi le moyen par lequel clients et fournisseurs construisent un partenariat, apprennent à être à l'écoute de leurs besoins respectifs, dans un souci de performance réciproque. Le contrat doit permettre de définir au mieux les caractéristiques des produits au regard des transformations attendues (types de produits, classe de qualité, volumes, régularité d'approvisionnement). Il doit prévoir les modalités de mise à disposition, et les modalités de contrôles de conformité. (§ 3.2.1). C'est un point qui a une grande importance dans la filière bois, car d'une part le matériau bois peut être très hétérogène au sein d'un même lot d'une même essence ; et d'autre part car la valorisation à l'aval du bois prend des formes très différentes selon la qualité des bois, et les attentes des transformateurs dépendent fortement des marchés qu'ils alimentent eux-mêmes, et de leurs spécificités.

2) L'établissement des modalités de révision des prix. Pour la filière bois, ce sujet renvoie à différents enjeux emboîtés : Construire des formules de révision de prix ou recourir à des index de prix adaptés (§ 3.2.2) ; Organiser de nouvelles enquêtes ou améliorer la régularité des enquêtes qui permettent de disposer d'indices fiables (§ 3.2.3) ; L'ensemble de ces points a une grande importance dans la filière bois, car si dans ces domaines un travail très important a été engagé au long cours par l'interprofession et par certains de ses acteurs, des progrès demeurent indispensables.

3) L'établissement des modalités de renégociation du contrat avant son terme, autres que la volonté commune des parties. Il n'est en effet pas possible de prévoir tout ce qui peut arriver dans un contrat

qui est engageant sur le moyen terme. Le contrat d'approvisionnement est un document « vivant ». L'évolution du contrat dans le temps, sa révision, ou sa renégociation en cas de modifications substantielles de ses conditions d'exécution, constituent des points à la fois essentiels et critiques. Il faut intégrer des clauses et qualifier les situations qui permettront aux parties de revoir le contrat (§ 3.2.4). Ce point est plus important encore que la révision des prix car c'est de lui que découle la possibilité de rompre le contrat si nécessaire sans rompre la confiance.

3.2.1. Le cahier des charges et son respect par les parties

Par le contrat le vendeur atteste de sa capacité à répondre aux attentes de l'acheteur : volume, régularité des livraisons, nature et qualité des produits (par exemple, qualité A, B,C,D pour des grumes de BO, PCI – poids calorifique inférieur – pour des plaquettes forestières, etc.).

Le vendeur est réputé livrer une marchandise loyale et marchande, répondant aux clauses particulières du contrat. Et les contrats doivent prévoir des dispositions relatives au refus (définition, modalités de traitement, taux acceptés).

La mission a reçu cependant plusieurs témoignages faisant état, dans le cadre de relations contractuelles établies entre la production sylvicole et la première transformation, de différends sur les qualités réceptionnées par l'acheteur. Cette situation se présente d'autant plus dans la filière Chêne, où la matière première est hétérogène, et alimente des circuits de valorisation impliquant des acteurs distincts et inscrits dans des chaînes de valeur ajoutée très différentes (entre le chêne à merrain, pour la menuiserie ou la charpente, voire les produits semi-finis non valorisés et exportés). Elle oppose de ce fait un frein au développement des contrats.

Dès lors que l'achat ne se fait plus en bloc et sur pied et qu'il s'inscrit dans un contrat, l'étape de réception de la marchandise constitue une phase essentielle au bon déroulement dans la durée de la relation commerciale.

La réception se fait majoritairement de manière visuelle et contradictoire, sur la base des référentiels produits par l'acheteur (qui peut rechercher des conformations particulières, qui transgresse les classifications habituelles, comme par exemple des valorisations sciages pour des petits bois traditionnellement utilisés en BE). Le dispositif le plus courant s'appuie sur l'examen contradictoire (cubage par qualité), bord de route, entre l'acheteur et le vendeur, aboutissant à l'établissement d'un bordereau de livraison signé par les parties, arrêtant les volumes par qualité. C'est la formule la plus élémentaire, mais également la plus coûteuse (coût d'organisation), puisqu'elle peut représenter plusieurs % de la valeur totale de la vente. La mission s'est vue présenter des dispositifs allégés, reposant sur un tiers de confiance, agréé par les parties, qui assure la même prestation. Elle nécessite toutefois que les parties s'entendent sur le tiers, qui dans certains cas peut avoir un rattachement institutionnel à l'une des parties.

La réception par qualité présente une part de risque ou d'opportunité pour l'acheteur comme pour le vendeur. Une grume peut s'avérer industriellement plus (ou moins) valorisable que prévu, une fois les premiers traits de scie pratiqués. Dans le cas d'une relation commerciale confiante et durable, il apparaît utile de rendre cette situation la plus transparente possible.

La mission a eu à connaître de pratiques qui lui paraissent extrêmement intéressantes à promouvoir. On peut procéder à des analyses ex ante, en soumettant la grume à des analyses automatiques beaucoup plus fines. C'est ce qu'autorisent actuellement, dans le domaine du résineux, des

technologies homologuées par le FCBA, basées sur le scanner. En analysant en profondeur les bois, ces techniques permettent de détecter les imperfections, mais aussi d'optimiser la valorisation des grumes par des découpes maximisant la valorisation matière et la valeur ajoutée.

On peut également procéder à des analyses ex post, en rapprochant la valorisation qualitative constatée d'un lot, à l'estimation qui en a été faite lors de la réception, et d'en faire une donnée partagée entre le fournisseur et le transformateur.

La mission souligne en définitive que tout ce qui va dans le sens d'une meilleure appréciation partagée de la qualité industrielle des bois ronds doit être promu, car c'est la base d'une relation commerciale saine et durable, dont les contrats d'approvisionnement seront, in fine, la traduction. En terme de perspective de moyen terme, la mission souhaite donc insister sur deux types d'actions prioritaires : d'une part, le développement à proximité des zones de production, de plateformes (collectives) de tri, car elles permettent un premier allotement par qualité. D'autre part, le développement du numérique et la généralisation de l'échange de données informatisées. La mise en place de la chaîne numérique est de nature à fiabiliser les informations partagées par les acteurs de la filière (rapidité, traçabilité), en permettant de relier entre elles l'opération de sylviculture, la récolte en forêt, le transport, la livraison usine et l'introduction sur le train de scie. Elle peut permettre, avec le développement des technologies adéquates, le déportement progressif de la catégorisation des bois d'œuvre au niveau de l'unité de transformation, c'est-à-dire au plus près de leur lieu de valorisation.

3.2.2. Les formules de révision de prix.

Les formules de révision de prix permettent de faire vivre le contrat dans la durée, sans obliger les parties à une renégociation de ses clauses, chaque fois que le niveau de prix fixé au démarrage s'éloigne significativement des cours du marché. Dès lors qu'on veut développer les contrats à moyen terme, l'entente des parties sur des formules de révision de prix est indispensable.

Comme évoqué précédemment, on ne connaît pas de contrat d'approvisionnement de bois d'œuvre de plus d'un an, et ceux-ci prévoient systématiquement, et à échéances régulières (quelques mois maximum), une renégociation des bordereaux de prix fixés au départ.

A défaut de pouvoir réellement les inscrire dans des contrats de moyen terme, certains opérateurs se servent de formules de révision de prix et les partagent en transparence avec leurs clients pour donner un cadre à leur négociation.

La mission s'est attachée à regarder, à partir des quelques expériences existant dans la filière bois, et à partir de la pratique plus courante d'autres filières notamment agricoles qui partagent avec la filière bois certaines similitudes (bovin viande par exemple), la construction des formules de révision des prix et leur mise en œuvre.

D'une manière générale, on peut noter que les formules de révision cherchent à être :

- Simples, pour garantir une transparence de leurs effets
- Fiables, en s'appuyant sur des données (indices, index) produits de manière régulière (mensuelle à trimestrielle) par des tiers de confiance reconnus par les parties prenantes.

- Équitables, en ne cherchant pas à privilégier l'un ou l'autre des contractants, et pouvant même chercher à incarner dans la durée la solidité du partenariat.

La formule peut être fondée sur le suivi d'un indice (l'indice étant un nombre qui représente l'évolution de la valeur d'une grandeur économique, du prix d'un produit, d'un service, ou d'un facteur de coût particulier sur une période donnée, publiée par un tiers de confiance) ou d'un index (l'index étant un agrégat, publié par l'INSEE ou un organisme certifié, composé de plusieurs indices assortis de coefficients de pondération, en fonction de leur importance dans la prestation, objet du marché)

$$Pt_1 = Pt_0 (It_1/It_0)$$

Où Pt_0 est le prix négocié en début de période. Et It_1 l'indice de révision à un instant donné.

Une telle option peut paraître simpliste et réductrice, mais existe dans le secteur de la construction (avec les index Bt de l'INSEE).

Pour fonctionner entre des parties, une formule simple comme celle-ci suppose effectivement qu'un indice ou un index puisse être trouvé qui rencontre l'accord des signataires.

On peut s'interroger sur la pertinence de tels types de formules dans la filière bois, sans pour autant l'exclure. L'indice du prix bois rond bord de route publié par la statistique publique (Ministère de l'agriculture) par exemple, pourrait être dans certains cas utilisé, d'autant que pour certaines essences il comprend des déclinaisons par grandes régions forestières. Il faudrait cependant faire évoluer la régularité et les délais de sa publication (voir § suivant).

Cependant, les contrats analysés par la mission comportent en général des formules paramétriques ad hoc de révision de prix. Dans les cas les plus élaborés, elles combinent trois termes, sous la forme :

$$Pt_1 = \alpha Pt_0 + (1 - \alpha) Pt_0 [(1 - \beta)(I_{amont_{t1}}/I_{amont_{t0}}) + \beta(I_{aval_{t1}}/I_{aval_{t0}})]$$

avec $0 \leq \alpha, \beta \leq 1$;

I_{amont_t} : Index représentatif du marché du produit objet du contrat. Dans les contrats analysés, cet index peut regrouper plusieurs indices, à même de suivre l'évolution des coûts des principales prestations participant à la fourniture du bien. Dans le cas d'un marché de bois façonné on pourrait par exemple trouver un agrégat composé d'indices du prix des matières premières (énergie, bois sur pied) et d'un indice du coût du travail.

I_{aval_t} : Index représentatif du marché que vise l'acheteur. Dans les contrats analysés il est souvent composite, en fonction des produits et coproduits issus du processus de transformation. Pour reprendre le même exemple d'un marché de bois façonné, on pourrait trouver un agrégat composé d'indices du prix de certaines classes de sciages et un indice du prix des sciures.

Le premier terme αPt_0 définit la part du prix initial garantie lors des révisions, qui est non affectée par les fluctuations de l'environnement économique. C'est un stabilisateur, qui donne de la visibilité aux contractants en lissant les évolutions de prix. Il est pertinent pour lisser les fluctuations d'un marché globalement stable.

Le deuxième terme $(1 - \alpha)Pt_0 [(1 - \beta)(I_{amont_{t1}}/I_{amont_{t0}})]$ définit la part accordée au suivi des prix du marché objet du contrat

Le troisième terme $(1 - \alpha)Pt_0 [\beta(I_{aval_{t1}}/I_{aval_{t0}})]$ définit la part de solidarité de fait entre les contractants, en indexant le prix du bien acheté sur les marchés pour lesquels produit l'acheteur. Cette solidarité joue à deux niveaux. Sur la trésorerie des partenaires, en permettant par exemple que les prix du contrat élevés seront à la charge du vendeur lorsque ses propres prix de vente seront aussi élevés. Sur les marges, en permettant par exemple qu'une forte évolution des marges à l'aval se traduise par une évolution du même sens des marges à l'amont.

Le paramétrage, qui est le fruit des discussions entre l'acheteur et le vendeur, définit le poids, relatif et concomitant à la fois, que l'on accorde au lissage, au suivi des marchés et à la solidarité. Ainsi, plus α est élevé, plus les prix sont lissés et plus on se rapproche d'un contrat à prix fixe. Plus β est élevé plus la solidarité de fait entre les contractants est élevée.

Si la mission a pu constater que, dans les cas qu'elle a eu à connaître, la formule de révision ne comprenait pas toujours les trois termes évoqués, il lui apparaît important de souligner l'importance de chacun d'eux.

Le contrat doit prévoir le pas de temps qui sépare les réactualisations. L'utilisation à date des indices soulève évidemment la question de leur validité (décalage entre la période de mesure et la date de publication). Si cet effet retard peut être corrigé par un système de corrections progressives (à t , calcul de la correction sur la base des indices à $t-1$ disponibles, et réajustement à la publication des indices à t), c'est plus structurellement à l'amélioration du dispositif de suivi des indices et des index qu'il faut s'atteler.

3.2.3. Les indices et les index de prix

Les contrats analysés par la mission et qui se développent dans les filières agricoles s'appuient sur un appareil statistique et de suivi des marchés performants.

Les indices et les index concernant la filière bois sont nombreux, qu'ils soient issus de la statistique publique, d'organismes travaillant par délégation de celle-ci, ou d'opérateurs de la filière.

La mission a pu également noter que les grands opérateurs suivaient avec attention les mercuriales produites par les pays européens voisins (Allemagne, Autriche,...)⁵, notamment dans le domaine du résineux, où la production d'informations semble plus régulière, et est indicatrice du marché.

La mission constate que l'utilisation des indices dans les contrats nécessite cependant des évolutions, qui pour certaines sont importantes, tant sur le plan technique que sur l'organisation de leur production.

Pour les échanges concernant l'aval de la filière, et en particulier les échanges entre la première et la deuxième transformation, les acteurs économiques disposent d'indices et d'index publics utilisables dans leur ensemble dans le cadre de contrats, même si des évolutions seraient utiles pour mieux coller aux évolutions de la filière.

⁵ Cf annexe n°8

Ainsi, les index officiels BT réalisés par l'INSEE suivent le secteur de la construction au niveau national, en particulier BT18a (menuiserie intérieure), BT 19b (menuiserie extérieure), BT54 (ossature bois) et BT 16b (charpente bois). Ils sont publiés le 15 du troisième mois suivant le mois sous revue, avec une fréquence mensuelle. Il a été indiqué à la mission lors d'auditions que ces indices sont d'usage courant et ancien, mais mériteraient d'être adaptés aux évolutions de la construction bois.

De son côté, le CEEB (Centre d'étude de l'économie du bois) établit un indice mensuel du granulé en vrac et, de manière trimestrielle, des mercuriales de prix et indices nationaux de sciage et de bois énergie. Il s'agit de données élaborées à partir d'enquêtes sur les prix de vente à la clientèle (vente à enlever ou vente départ). Les données trimestrielles sont publiées au cours du deuxième mois suivant le trimestre enquêté, les données mensuelles au cours du mois suivant le mois sous revue. Il a été indiqué à la mission lors d'auditions que les produits types retenus méritaient d'être adaptés aux évolutions de la filière.

Pour les échanges concernant le bois rond, les acteurs économiques disposent d'informations d'origines diverses, mais qui ne sont pas facilement utilisables dans le cadre de contrats. Soit les informations sont fournies en valeur (indice ou prix), mais à périodicité semestrielle et avec un délai jugé trop long. Soit les possesseurs de données ne les fournissent, souvent à périodicité trimestrielle, que sous la forme de graphiques, et donc inutilisables.

Ainsi le SSP (service statistique du Ministère de l'agriculture) fournit de manière semestrielle des indices nationaux d'évolution du prix des bois ronds façonnés bord de route sur soixante-douze catégories (7 essences réparties en 2 ou 3 qualités de grumes) et de manière trimestrielle des indices pour le bois de trituration et le bois d'énergie directement issu des forêts, sur la base d'une enquête auprès des entreprises d'exploitation forestière, déléguée au CEEB. Ces indices sont également fournis, pour certaines essences, au niveau de régions forestières où elles sont importantes. Il fournit également depuis peu des valeurs prix, mais sous la seule forme de « boîte à moustache », n'incluant donc pas de valeur (moyenne ou médiane) qui pourrait servir de référence unique à la filière. Les indices trimestriels sont normalement fournis lors du troisième mois du trimestre suivant, les indices semestriels le sont lors du quatrième mois du semestre suivant. Les délais pour obtenir les indices (plus de 9 mois entre le début d'un semestre et la publication des valeurs de ce semestre) sont souvent présentés comme handicapants. Le choix d'une observation des prix des bois façonnés bord de route ne semble pas faire l'unanimité.

De son côté, l'observatoire économique de France-Bois Forêt collationne plusieurs sources d'informations, éditées séparément :

- L'indicateur du prix de vente de bois sur pied. Cette publication annuelle, réalisée avec l'appui de l'interprofession, par l'association des sociétés et groupements fonciers et forestiers (ASSFOR), les Experts Forestiers de France (EFF), et la Société Forestière de la Caisse des Dépôts et Consignations, présente des indices agrégés et des indices de prix par essence, mais uniquement sous forme de graphiques.
- L'indice de prix moyen des bois vendus sur pied, réalisé par l'ONF. Cette publication trimestrielle contient pour différentes essences non seulement un indice de prix unitaire moyen des bois vendus sur pied par l'ONF, mais aussi – et en dépit de son nom – un indice de prix unitaire moyen des bois vendus façonnés par l'ONF. Ces indices ne sont publiés que sous forme de graphiques et seulement comme moyenne glissante annuelle.

- L'observatoire des bois ronds rendus, réalisé par la coopération forestière (GCF). Cette publication trimestrielle présente un indice trimestriel de prix et la quantité de bois vendus par essence et catégorie de bois, mais uniquement sous forme graphique.
- L'analyse des ventes groupées réalisée par les experts forestiers (EFF). Cette publication semestrielle donne, par essence et classement de bois, le volume présenté et vendu lors des ventes groupées, le nombre moyen de soumissions par lots et le prix moyen au volume. Elle fournit les données chiffrées et des prix en Euros.

Au vu de cet état des lieux, il apparaît nécessaire de faire évoluer à la fois la nature des indices et l'organisation de leur élaboration et de leur diffusion.

Pour l'aval, l'enjeu est de nature technique. Il est nécessaire que les acteurs économiques conviennent ensemble des évolutions des indices (BT et CEEB) à mettre en place pour prendre en compte les évolutions du marché.

Pour l'amont de la filière, il inclut des sujets techniques et de gouvernance.

Sur le plan technique, la mission constate qu'il n'existe pour l'heure pas d'appréciation partagée sur le point naturel de transmission de propriété entre le producteur de bois et le premier transformateur, les valeurs du bois étant exprimé tantôt sur pied, tantôt façonnées, tantôt bord de route.

Par ailleurs, la mission constate que les informations fournies à l'observatoire économique de FBF par les producteurs le sont sous une forme exclusivement graphique.

En matière de gouvernance, la mission souhaite d'abord souligner que faire filière impose que l'évolution du système d'indice soit conçue de manière articulée, comme un tout, au bénéfice de la compréhension de l'ensemble de la filière. Cela n'impose pas pour autant que la réalisation ou la publication des indices soit confiée à un seul acteur. La mission souhaite également souligner qu'il n'existe pas non plus d'opérateur naturel pour réaliser ces indices : le CEEB en a évidemment les compétences, comme il le montre sur le maillon aval, mais sa gouvernance (même Président et même directeur que la FNB) en fait un acteur qui n'est pas reconnu comme partagé entre producteurs de bois et scieurs.

La mise en place de nouveaux indices est, habituellement, un travail qui dure de 18 à 24 mois, lorsque la volonté commune d'aboutir est partagée au sein de la filière, ce qui semble être le cas au vu du projet « d'observatoire 2.0 » porté par l'interprofession.

Malgré l'insuffisance du système d'indices existant, la mission pense qu'il est possible et qu'il faut encourager dès maintenant les acteurs économiques qui ont la volonté de développer la contractualisation avec l'objectif d'acquérir une visibilité à moyen terme sur les approvisionnements et les débouchés. Dans cette phase de transition, l'expérimentation est aussi un élément qui contribue à confirmer la volonté de travailler ensemble. Elle permet d'améliorer aussi ensemble l'appréhension commune des outils à construire.

3.2.4. Les clauses de révision

Les acteurs ayant mis en œuvre un contrat d'approvisionnement ou ayant eu à traiter de contrats d'approvisionnement que la mission a rencontré insistent sur l'importance de « faire vivre » un contrat. Le contrat doit nourrir les échanges et le partenariat, et ceux-ci en retour doivent alimenter

le contrat. Le contrat, qui garantit chaque partie au regard des autres dans ses droits et obligations, est aussi l'expression et la traduction d'une intelligence collective.

Il est par conséquent important de prévoir dans le contrat une clause de revoyure, au moins annuelle, de manière à faire le point sur la mise en œuvre du contrat et les difficultés éventuellement rencontrées par les parties. Cette pratique permet de piloter le contrat en bonne entente, à chacun de prendre mieux conscience des enjeux de l'autre, et de ce fait de conforter la confiance entre les parties et permettre de trouver par accord, et non par l'intervention du juge, des solutions aux circonstances imprévues.

Il est en effet impossible de prévoir tout qui peut arriver et il est donc important, dans un contrat qui est engageant sur le moyen terme, de prévoir des clauses de renégociation en cas d'évolution du marché, de la capacité de production, ou d'autres éléments, qui sortiraient des champs envisagés lors de l'élaboration du contrat. Le code civil prévoit deux motifs de modification des contrats, autre que la volonté commune des parties.

L'imprévision, issue de l'article 1195 du Code civil est ainsi définie : « *Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.*

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe ».

La force majeure, prévue par l'article 1218 du Code civil est quant à elle ainsi définie : « *Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.*

Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1351-1. »

Il est possible de préciser dans le contrat une liste de types d'événements qui relèveraient soit de l'imprévision, soit de la force majeure. Cela permet aux contractants d'avoir une réflexion amont et commune sur les circonstances où leur volonté de travailler ensemble selon les termes du contrat pourrait ne plus être efficace et, ce faisant, de conforter leur confiance mutuelle. Toutefois, cette liste ne saurait par nature être exhaustive et l'intervention du juge est toujours possible pour des événements non prévus.

C'est dans ce cadre que les parties peuvent éventuellement s'entendre sur la définition d'un « tunnel de prix », le prix plancher et prix plafond définissant les seuils à partir desquels les contractants peuvent se remettre autour de la table. Dans un contexte de demande de produits biosourcés, et afin d'éviter les risques de désinvestissement à l'amont forestier, la mission recommande en particulier d'intégrer dans les prix planchers des contrats d'approvisionnement en bois pour la

première transformation les coûts de replantation et d'entretien des premières années, qui sont des dépenses sèches pour les sylviculteurs.

R4. [Acteurs de la filière] Engager rapidement au niveau interprofessionnel une refonte globale de l'observation des marchés, en repensant l'organisation de sa gouvernance, et en cherchant les appuis nécessaires auprès d'organismes experts. Développer sans attendre des contrats pluriannuels prévoyant une formule de révision de prix au moins indicative. Ces contrats pourront ensuite être améliorés et approfondis en s'appuyant sur les nouveaux outils de connaissance du marché.

3.3. Faciliter la mise en place de projets communs multi-acteurs

Au-delà de la définition de rapports commerciaux de confiance entre un ou des fournisseurs de certains biens et un ou des clients transformant ces biens, le contrat peut devenir un outil de structuration de projets économiques plus globaux, et consolider les rapports de solidarité entre plusieurs types d'acteurs au sein de la filière.

3.3.1. Quelques cas d'usage

La mission a eu à connaître au cours de son travail des dispositifs de ce type, qui se sont développés dans le secteur agro-alimentaire avec succès.

Ces dispositifs contractuels multi-acteurs et multi-niveaux apparaissent intéressants à susciter dans la filière bois, dans deux cas de figure.

Ils peuvent être d'abord construits à partir de l'aval, et des besoins suscités par le développement d'un nouveau marché ou la mise en marché d'un nouveau produit. Ils intègrent les acteurs essentiels à la fourniture du bien en question, sous la forme d'une « intégration » verticale. Dans le domaine du bois, on peut imaginer (et d'ailleurs voir se préfigurer) de tels types d'initiatives autour des nouveaux besoins liés à l'introduction plus massive du bois et de ses dérivés dans la construction (RE 2020).

Ces accords (qui nécessitent toutefois de se préserver du risque d'entente verticale – voir partie suivante) présentent différentes vertus, en terme d'image de marque d'abord, et donc de retombée économique. On pense en particulier aux opérations que peuvent initier les acteurs de l'immobilier ou les constructeurs, et associant autour de nouveaux matériaux technologiques pour la construction à base de bois, des acteurs de la seconde transformation, et plus en amont des scieurs et des sylviculteurs. Le contrat d'approvisionnement vient dans ce cas initier, ou donner une consistance à une grappe d'entreprises, réunies en « cluster » de compétences, et capables de répondre ensemble aux demandes du grand aval.

Les réussites qui ont été constatées dans d'autre secteurs, et dont la mission a été informée lors de ses entretiens, reposent sur plusieurs facteurs, comme l'existence de relations bilatérales préexistantes entre les partenaires commerciaux, la mise sur la table des coûts de production par les différents acteurs et l'établissement des marges, une culture du dialogue permanent entre l'amont et l'aval pour permettre une adaptation constante de l'offre et de la demande, et une démarche engagée dans la durée pour donner de la lisibilité aux partenaires.

Dans le domaine du bois et de la construction, ces opportunités sont à saisir dès maintenant si les acteurs veulent en tirer le meilleur profit, au risque sinon pour certains d'entre eux, exclus de la construction contractuelle, d'être relégués au rang de prestataires.

Les dispositifs contractuels multi-niveaux peuvent être construits à partir de l'amont, dans une visée d'optimisation de la valorisation matière. L'équilibre économique de l'exploitation du bois, dépend à tous les niveaux de la valorisation de ces différentes composantes : BO, BI, BE, au niveau du sylviculteur, sciages et produits connexes au niveau du scieur, etc. La construction de l'équilibre économique va de pair avec l'équilibre matière, à chaque niveau. La problématique des exploitants et des entrepreneurs de travaux forestiers peut, comme indiqué au paragraphe 3.1.4 trouver des solutions dans des accords de partenariat.

Les acteurs de cette chaîne de valorisation peuvent être intéressés à contractualiser, notamment lorsqu'ils peuvent rattacher leur démarche à une labellisation qu'ils partagent. A cet égard, la mission a été également informée de l'existence et du développement à venir de nombreuses marques territoriales autour du bois, associant producteurs-sylviculteurs, entreprises de travaux, entreprises de la première et deuxième transformation (Bois de Chartreuse, bois des Alpes, bois des territoires du Massif-central, bois des Pyrénées ...). Dans ce cadre, les démarches de labellisation ou de certification ne sont pas à opposer à la contractualisation. L'une et l'autre peuvent se renforcer, en amenant les entreprises labellisées à structurer davantage leurs partenariats. La contractualisation multi-acteurs peut avoir, dans certains cas, un effet de levier sur le développement de ces filières territoriales.

3.3.2. Les limites légales

La contractualisation multi-niveaux nécessite toutefois d'être encadrée, afin de respecter le droit de la concurrence et de ne pas tomber sous le coup d'une qualification d'accord vertical.

A l'instar de ce qui se pratique dans les filières agricoles, et dont la mission a eu connaissance dans quelques filières (porcine, bovine, laitière) au cours de ses entretiens, un système de chaînage de contrats permet d'exclure ce risque.

Le contrat multipartite peut définir le cahier des charges sur la qualité, et les règles générales de répartition de la valeur ajoutée. Les contrats bipartites entre acteurs définissent de manière spécifiques les prix.

4. QUEL ACCOMPAGNEMENT DES POUVOIRS PUBLICS ?

Le développement des contrats d'approvisionnement est évidemment avant tout une question de volonté des acteurs économiques de la filière de construire des partenariats en s'appuyant sur cet outil. Le rôle des interprofessions et du comité stratégique de filière, comme outils communs et lieux de délibération de ces acteurs est donc premier.

Pour autant, ce développement suppose un investissement important, tant financier qu'intellectuel, et que les pouvoirs publics ont utilement accompagné dans d'autres filières, en particulier agricoles. La mise à disposition, au moins temporaire, des structures d'accompagnement qui ont fait leur

preuve dans ce cadre serait pertinente, tant au niveau de la filière que des opérateurs économiques individuels. Les subventions à la filière pourraient aussi contribuer à l'accompagnement du développement du contrat en favorisant les bénéficiaires qui s'inscrivent dans cette logique.

Enfin, à travers l'ONF, les pouvoirs publics sont eux-mêmes des acteurs économiques importants de la mise en marché de bois et peuvent par leur exemple tirer vers le haut les pratiques de la filière.

4.1. Un appui à la construction d'outils de filière

Le développement de la contractualisation doit être appuyé sur des outils communs de la filière, la définition et la mise en œuvre d'indices pertinents pour permettre des actualisations de prix dans des contrats pluriannuels en est l'illustration la plus évidente.

Plusieurs de ces outils communs existent, en termes de communication, de veille économique mutualisée, ..., souvent portés en commun par FBF pour l'amont et le CODIFAB ou FBIE, pour l'aval. De même, le comité stratégique de filière est un lieu d'échanges et de construction entre tous les maillons de la chaîne de valeur de la filière forêt-bois, et la constitution de la « task force » en 2021 a démontré la capacité des deux interprofessions à construire ensemble des outils pour gérer une situation de crise. Pour autant, la question de la capacité actuelle de ce dispositif complexe à mobiliser suffisamment de moyens et d'expertise est posée, compte tenu d'une part des modifications profondes à opérer qui ont été décrites précédemment, et d'autre part de la nécessité de faire rapidement un pas en avant.

Or, un établissement public sous tutelle du MAA, FranceAgriMer, a une très grande expérience de l'accompagnement des filières (agricoles, halieutiques et alimentaires) depuis la production primaire jusqu'à la distribution, en particulier sur les questions de connaissance du marché et de production de données économiques de référence (tiers de confiance). Le rôle de FranceAgriMer, dans les filières où il est compétent, est défini par l'art L621-3 du CRPM. Il est entre autres chargé de :

- Assurer la connaissance des marchés ;
- Améliorer le fonctionnement des marchés, et à cette fin ;
 - o Favoriser l'organisation des producteurs ainsi que l'organisation des relations entre les différentes professions de chaque filière ;
 - o Encourager l'organisation de la mise en marché.

Par exemple, sa connaissance en matière de suivi des marchés agricoles et de la pêche pourrait être mobilisée pour contribuer au suivi des marchés et de la situation économique de la filière, en articulation avec l'observatoire économique de FBF qui est en projet (projet « observatoire 2.0 » de FBF).

Une expérimentation limitée à la cotation mensuelle du seul pin maritime en Nouvelle-Aquitaine est en cours de lancement par la DRAAF et les acteurs économiques. Dans ce cadre, seul l'Etat a été considéré comme un acteur neutre et de confiance à qui les entreprises sont prêtes à fournir les données nécessaires, et qu'un appui par la DRAAF d'un ETP pendant 3 ans été nécessaire pour mettre en place et stabiliser cette cotation.

La mission recommande donc que les pouvoirs publics appuient la construction par la filière de ses outils communs, et pour ce faire suggère de confier à FranceAgriMer de manière expérimentale et temporaire pour trois ans une mission d'appui à la filière bois. Cette mission nécessiterait de modifier les compétences de FranceAgriMer (art L 621-2 du CRPM).

Un des objectifs qui devraient être fixés à cette expérimentation serait de mettre en place l'ensemble du système d'indices et plus généralement des outils nécessaires à la connaissance du marché, ainsi que les modalités concrètes pour leur alimentation (cotation, enquête statistiques, ...).

Pendant cette phase d'expérimentation, FranceAgriMer pourrait être autorisé à recruter quelques agents en CDD pour la durée de l'expérimentation hors plafond d'emploi (de l'ordre de 5 ETP). Le Comité stratégique de filière pourrait pendant cette période tenir le rôle tenu par les conseils spécialisés de filière dans la gouvernance de FranceAgriMer.

Cette période de trois ans pourrait se conclure par une évaluation de l'opportunité de pérenniser cet appui, et, si la réponse était positive, par la définition des éventuels ajustements de gouvernance à réaliser.

4.2. Un appui aux opérateurs économiques s'engageant dans la contractualisation

La construction de contrats entre opérateurs économiques relève de leurs volontés. Il est toutefois intéressant que ceux-ci puissent se retourner vers un tiers impartial et compétent capable à la fois de les conseiller lors de la construction de contrats et de les aider à régler par accord mutuel les différends lors de leur exécution, surtout lors d'une phase de montée en charge où la culture du contrat est en partie à construire, et en tout cas n'est pas au même niveau entre les différents opérateurs.

Cette situation a été rencontrée lors de l'abandon des quotas laitiers, qui a conduit les pouvoirs publics à promouvoir le développement de la contractualisation entre les éleveurs laitiers et les laiteries. Le médiateur des contrats agricoles, devenu médiateur des relations commerciales agricoles, a été créé en 2011 pour accompagner le développement de la contractualisation dans le secteur laitier et plus généralement celui des produits agricoles et alimentaires. Il peut être saisi de tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat et, par ces médiations, a effectivement accompagné la montée en compétences des acteurs de l'économie agricole et facilité le développement de contrats équilibrés. Ses compétences sont définies par l'article L 631-27 du CRPM.

La mission recommande que le médiateur des relations commerciales agricoles puisse, de même, apporter un appui aux acteurs économiques de la filière forêt bois, et pour ce faire, d'inclure cette filière dans son champ de compétence défini au 2^{ème} alinéa de l'article L 631-27 du CRPM.

4.3. Une évolution du dispositif d'aides

Les aides à la filière forêt-bois sont au moins de deux sortes, des aides visant à favoriser la gestion durable des forêts avec des objectifs variés dont l'adaptation de celles-ci au changement climatique et l'approvisionnement du marché national en bois, et des aides visant à favoriser la compétitivité des entreprises. L'utilisation de ces aides pour inciter les acteurs de la filière à développer des partenariats est importante et peut prendre la forme soit de conditions d'éligibilité, soit de conditions de bonification des aides.

Pour le maillon sylvicole, les bonifications sont déjà en place pour les propriétaires membres d'une organisation de producteurs dans le cadre des mesures fiscales « DEFI ». Les enjeux de ce maillon

ne portent pas que sur la mise en marché et il n'apparaît pas souhaitable d'édicter des conditions d'éligibilité liés à cette seule question. Cependant, il est possible et souhaitable d'étendre à d'autres aides la bonification pour les propriétaires organisés, en particulier pour les aides à la reconstitution des peuplements qui sont très liées à la commercialisation du peuplement précédent. Cette proposition est indissociable de celles sur l'évolution des critères de reconnaissance des organisations de producteurs.

Les entreprises de transformation pourraient pour leur part bénéficier d'aides bonifiées pour leurs projets d'investissement à condition de démontrer la dimension partenariale avec leurs fournisseurs et/ou acheteurs de ce projet. Ce partenariat pourrait se traduire par des contrats d'approvisionnement, mais c'est bien le partenariat qui devrait être la condition de bonification. Ce partenariat pourrait aussi se traduire par exemple par des prises de participation entre les partenaires ou par la création de filiales communes, situations que la mission a rencontrées et qui matérialisent aussi un partenariat fort.

Enfin, l'importance des échanges opérationnels de données pour créer et conforter la confiance au jour le jour, justifierait que les projets numériques soient plus fortement aidés quand ils incluront cette dimension d'échanges avec les partenaires contractuels, voire que des appels à projet dédiés soient organisés. Par exemple, l'analyse des bois par scanners pour optimiser les choix de sciage est une pratique en développement dont l'utilité est augmentée si elle est aussi utilisée pour fournir en temps quasi réel un retour aux fournisseurs sur la manière dont leur bois a pu être utilisé, ce qui rend possible que cette analyse par scanner réalise le cubage (volume et qualité) des bois d'une manière plus précise et beaucoup moins coûteuse que le cubage contradictoire sur le terrain.

R5. [Etat] Accompagner la filière et ses opérateurs économiques dans le développement de la contractualisation :

- confier à FranceAgriMer une mission expérimentale d'appui à la refonte des outils d'observation des marchés de la filière forêt bois ;
- étendre à la filière forêt bois les compétences du médiateur des relations commerciales agricoles ;
- bonifier les taux des aides publiques accordées aux propriétaires forestiers membres d'une organisation de producteurs reconnue ;
- soutenir les projets industriels impliquant un partenariat entre plusieurs acteurs, en particulier lorsqu'ils visent à améliorer la transparence des transactions par la numérisation et la transmission de données.

4.4. Une mobilisation de l'ONF

L'ONF réalise la mise en vente de la totalité des bois produits par les forêts publiques. Il dispose à ce titre d'une réelle capacité d'influence sur les modalités de commercialisation du bois en France. C'est aussi un établissement public de l'Etat. Il est souhaitable que les pratiques commerciales de l'ONF appuient le développement de la contractualisation dans la filière. D'ores et déjà, l'ONF réalise une part significative de ses ventes de bois sous forme de contrats, qui ne correspondent pas à des engagements à long terme, puisque les contrats dits pluriannuels sont en fait des contrats avec une tranche ferme annuelle ou infra-annuelle, et des tranches conditionnelles qui ne sont lancées qu'en cas d'accord des deux parties sur les prix pour la nouvelle période.

La mobilisation de l'ONF en faveur du développement de la contractualisation dans la filière pourrait être réalisée selon trois axes :

1. Accroissement de la part de bois contractualisée

Cette décision est d'ores et déjà annoncée pour la forêt domaniale, l'ONF devant atteindre 75% de contractualisation au cours du contrat Etat – ONF 2021 - 2025. Elle est aussi prise sur le principe pour la forêt communale, la FNCOFOR et l'ONF étant en train d'évaluer la proportion de contrats atteignable dans la même période. La 2^{ème} recommandation faite par la mission vise à identifier les mesures facilitant les contrats en forêt communale et donc permettant d'augmenter cette proportion.

2. Développement de contrats réellement pluriannuels

L'ONF devrait parallèlement à l'augmentation du volume contractualisé rechercher pendant la période du contrat Etat - ONF à développer les contrats avec des engagements réellement pluriannuels. Il avait commencé à expérimenter en région Auvergne Rhône Alpes des contrats qui incluaient une formule de révision de prix qui ne s'imposait pas mais servait de base pour les négociations de prix des tranches conditionnelles. La mission encourage cette pratique qui permet aux deux contractants de se familiariser avec cette nouvelle manière de travailler et de tester et affiner les formules de révision. Elle estime qu'elle pourrait devenir la norme pour les contrats d'approvisionnement de l'ONF avant la fin du contrat Etat - ONF. L'acceptation d'une automaticité plus grande de l'application de la formule de révision pourrait, une fois ce mode de contrat maîtrisé par assez d'acteurs, devenir un critère d'appréciation des offres d'achat (cf infra)

3. Définition de critères de choix lors de ses ventes de gré à gré, y compris les contrats, qui incluent une appréciation de l'intégration de l'acheteur dans des partenariats.

Il faut tenir compte des risques que cette mobilisation est susceptible de faire courir à l'ONF et à ses agents : la décision par l'ONF des acheteurs à qui il va permettre d'acheter les bois qu'il vend sous forme de contrats d'approvisionnement pourra, sur certains marchés où l'approvisionnement est difficile et la part de l'ONF importante, comme par exemple aujourd'hui le chêne dans la région Grand Est, être vue comme une question presque de vie ou de mort pour certaines entreprises, à partir du moment où la commercialisation hors contrat sera devenue résiduelle. Il y a là un risque juridique qu'avait déjà soulevé l'autorité de la concurrence dans son avis n°09-A-33 du 29 septembre 2009 relatif aux modalités de la vente de bois par l'ONF : *« La coexistence de formules traditionnelles de ventes publiques et de négociations directes menées par l'ONF avec les acheteurs dans le cadre de ventes de gré à gré, appelées à se développer, ne pose pas en elle-même de problèmes concurrentiels, à condition de ne pas se traduire par la privation d'une ressource indispensable pour un client potentiel dans la zone géographique dans laquelle celui-ci s'approvisionne ou de créer de perturbation du marché par une inégalité d'accès à la ressource entre les clients de l'ONF, dont les uns, librement choisis par l'Office, seraient servis dans la sécurité des contrats d'approvisionnement de gré à gré, tandis que d'autres présentant les mêmes garanties seraient contraints d'avoir recours à d'autres sources d'approvisionnement plus incertaines ».*

Le passage d'un mode traditionnel et majoritaire de vente par adjudication ou par soumission à une majorité de contrats d'approvisionnement accompagne en fait une autre évolution, celle d'une appréciation de la « meilleure valorisation » qui ne se limite plus au prix payé mais inclut la prise en

compte des objectifs de la politique de promotion de la qualité des produits forestiers définis par l'article L 121-2-1 du code forestier (promouvoir la diversité des produits, renforcer le développement de la filière et accroître l'adaptation des produits à la demande, et fixer sur le territoire les capacités de transformation), et peut même en faire une condition d'accès aux ventes de bois en vertu du 2^{ème} alinea de l'article R 213-28. Il s'agit d'évolutions juridiques récentes, datant de 2014 et 2015 dont toutes les conséquences n'ont pas encore été tirées.

Il s'agit donc de passer d'une appréciation basée sur le seul coût à une appréciation multicritère. Le choix et la définition précise, dans le cadre défini par le code forestier, des critères d'appréciation, ainsi que leur pondération, devraient être connus de tous les acheteurs potentiels. Il paraît possible en s'appuyant sur les objectifs généraux d'accroissement de l'adaptation des produits à la demande et de fixation sur le territoire des capacités de transformation, de définir des critères liés à l'intégration de l'acheteur dans des partenariats avec son aval ou à la localisation des unités de transformation.

La mission estime que la définition des critères de valorisation par l'ONF le met en risque au vu de l'avis précité de l'autorité de la concurrence, puisque l'ONF apparaît alors comme choisissant librement les bénéficiaires de contrats d'approvisionnement de gré à gré. De plus, la présence traditionnelle d'un scieur au sein du conseil d'administration, comme deuxième vice-président, permet la prise en compte des besoins de la filière aval mais peut faire peser des risques juridiques dès lors que ce scieur est acheteur de l'ONF, s'il participe à l'élaboration ou à la validation de ces critères.

La mission suggère donc que ces critères soient définis par les propriétaires des forêts, y compris l'Etat, et que l'ONF assure la traçabilité de leur mise en œuvre dans les actes concrets qu'il réalisera pour la mise en vente. Pour la forêt communale, les « orientations de vente » proposées dans la 1^{ère} recommandation seraient pour l'essentiel la formalisation des critères et pondérations retenus. Pour la forêt domaniale, l'Etat pourrait réaliser un document similaire.

La mission souligne que ces orientations doivent pouvoir être modifiées rapidement en réponse à des événements naturels tels qu'une tempête ou de marché comme les conséquences de la COVID. Elle suggère donc qu'elles fassent l'objet de documents ad hoc facilement modifiables par les propriétaires. Elle estime par contre que l'inscription dans l'ordre juridique d'une procédure incluant la définition de ces orientations de vente est souhaitable, au moins dans un premier temps au niveau d'une délibération du Conseil d'administration de l'ONF.

R6. [Etat, ONF] Mobiliser l'ONF pour le développement de la contractualisation :

- augmenter la part de produits de coupes vendues sous contrats d'approvisionnement ;
- généraliser les contrats pluriannuels s'appuyant sur une formule de révision des prix ;
- formaliser la prise en compte d'une analyse multicritères pour le choix des bénéficiaires de contrats, dans laquelle le choix des critères relèverait du propriétaire des forêts, et leur mise en œuvre de l'ONF.

CONCLUSION

Malgré la réussite de quelques belles entreprises, la filière forêt-bois française apparaît mal préparée face aux enjeux du développement des produits biosourcés dans le cadre de la lutte contre le changement climatique. Pour que la France soit leader dans l'économie bas Carbone conformément aux ambitions qu'elle affiche, il est important que la filière se modernise depuis la production de bois jusqu'aux produits finis. Les investissements nécessaires imposent aux entreprises qui doivent les réaliser une visibilité sur leurs approvisionnements et leurs débouchés. Le développement de partenariats opérationnels au sein de la filière est donc urgent.

Le développement de contrats d'approvisionnement est une matérialisation naturelle de tels partenariats, néanmoins ce n'est pas la seule et l'utilisation de liens capitalistiques est utilisée dans certains cas et fonctionne.

La mission a identifié des faiblesses structurelles qui rendent difficiles l'établissement de contrats d'approvisionnement à moyen terme. Elle propose des moyens de lever ces freins qui relèvent principalement de deux ordres : structuration de l'offre de bois, amélioration de la connaissance du marché et notamment des prix, et un calendrier serré mais réaliste pour ce faire. Ces propositions sont cohérentes avec les ambitions affichées par les interprofessions.

L'effort d'écriture commune d'un contrat est néanmoins un exercice utile car il permet aux entreprises concernées de construire une vision commune, à laquelle faire référence, sur les enjeux et les limites du partenariat qu'elles construisent.

C'est pourquoi la mission recommande aux entreprises de commencer sans attendre la mise en place de contrats même imparfaits, qui pourront être améliorés au fur et à mesure de la montée en puissance des outils de filière.

François MOREAU

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Vincent PIVETEAU

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

ANNEXES

Annexe 1 : Lettre de mission



Paris, le 21 JUIN 2021

Le Directeur de Cabinet du Ministre
de l'Agriculture et de l'Alimentation

à

Monsieur le Vice-Président du Conseil
Général de l'Alimentation, de l'Agriculture
et des Espaces Ruraux

N°Réf : CI 0832008

VIRÉF :

Objet : Lettre de mission « le développement de la contractualisation dans la filière forêt-bois »

PJ :

Depuis plusieurs mois, les marchés internationaux du commerce du bois se voient impactés par l'après-crise COVID. On observe notamment une forte demande des marchés chinois et américain visant à répondre à une demande locale forte et soudaine (besoin en construction par exemple).

Par conséquent, une forte dynamique d'export de grumes est effectivement enregistrée depuis quelques mois faisant mécaniquement augmenter les prix. De manière générale, l'augmentation du nombre d'offres émanant de négociants spécialisés dans le grand export à des prix supérieurs illustre cette accélération. Les scieries françaises ont des difficultés à se positionner pour acheter les grumes aux prix proposés à l'export.

Il s'agit là d'un enjeu majeur : des difficultés d'approvisionnement des sciens peuvent déstabiliser ce tissu de PME, et remettre en cause durablement ce maillon essentiel pour l'ensemble de la filière bois-forêt française.

Certains pays, comme la Russie, ferment leurs frontières à l'exportation de bois ronds. Face à l'urgence, l'État et la filière cherchent des solutions pour veiller à ce que la tension vers l'export ne remette pas en cause la pérennité des maillons de transformation. Parallèlement, il est constaté la faible part de contractualisation sur ce marché du chêne (estimée à 14%). Si cette essence est probablement la moins contractualisée, cela tient à la diversité de la qualité des bois, et à la forte demande sur les produits finis que le chêne de qualité permet de produire (merrens, parquet).

Le Label UE a permis d'apporter une réponse, en particulier pour la forêt publique. Il est toutefois en cours d'examen au Conseil d'État. Ainsi, il y a urgence à accompagner la filière, travailler avec les acteurs à l'ensemble des leviers disponibles permettant de répondre aux difficultés.

...

Plus spécifiquement, la filière a tenté de s'engager dans le sens de la contractualisation : conscients de l'intérêt de son développement, les représentants des acteurs se sont engagés en signant une charte, fin 2016, dans le cadre du premier contrat stratégique de filière avec l'Etat. Des progrès significatifs ont été obtenus avant et depuis la charte, et cette voie ne semble pas être remise en question aujourd'hui dans son principe général. Mais les résultats sont clairement insuffisants. Par ailleurs, les politiques publiques incitant les usages bois comme solutions à la transition bas carbone de l'énergie et de l'économie vont générer des demandes supplémentaires.

A cette fin, je vous demande de constituer une mission, qui sera l'interlocutrice des acteurs de la filière en charge de cette problématique dans le cadre de ses missions d'interprofession.

En fonction de l'évolution de la situation, la mission se concentrera dans un premier temps sur le chêne mais est susceptible de s'intéresser à l'ensemble des essences.

La mission adoptera une approche très opérationnelle. Elle commencera par établir un diagnostic partagé avec les acteurs et structurer en lien avec eux un suivi régulier de la situation, fondement pour une appréciation non contestée de la situation. Elle identifiera les actions à mener et les leviers à activer, du ressort des acteurs ou de l'État. Il convient de noter que l'ensemble des mesures nécessaires devront être envisagées. Plus spécifiquement, la mission, s'attachera, sur la base des freins identifiés, à structurer une véritable stratégie de développement de la contractualisation et accompagner son lancement. Elle pourra alimenter les acteurs par des exemples de contractualisation plus robustes, plus innovants proposés dans d'autres pays ou pour d'autres productions. Pour cela, la mission pourra mobiliser l'expérience et l'expertise des médiateurs de la relation commerciale en agriculture.

La mission est prévue sur les 6 prochains mois et est susceptible d'être prolongée en fonction de l'évolution de la situation.



Fabrice RISOULET-ROZE

Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Dates de rencontre
ALBERT Aymeric	ONF	Chef du département bois	8/11/21
ALRIC Françoise	FNCOFOR	Directrice adjointe	28/10/21
BALIQUE Benjamin	MAA Cabinet	Conseiller Forêt, agroécologie,	10/11/21, 1/12/21
BARLIER Aude	Egger	Responsable des achats	21/10/21
BORZEIX Véronique	FranceAgriMer	Directrice générale adjointe	19/11/21
BRIZAY Arnaud	Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft	Austauschbeamter	14/01/2022
CAILLOUEL David	SEFB	Président	27/1/22
CALVI Olivier	SAS Calvi	Directeur	27/1/22
CARTERET Frédéric	FBIE	Président	20/09/21
CHAMBAUD Rémi	URCOFOR	Directeur régional	7/12/21
CHARLOIS Sylvain	Groupe Charlois	Président	13/1/22
CHARMASSON Luc	CSF Bois	Président	25/08/21
COUDERT Sylvestre	Experts forestiers de	Président	19/10/21, 13/12/21
CRUCHON Frédéric	FEDENE	Référent Biomasse	4/11/21
d'HERBOMEZ Denis	Exploitation forestière d'Herbomez	Gérant	27/1/22
d'AMECOURT Antoine	Fransylva	Président	12/10/21
DANIEL Pierrick	MAA-DGPE /	Chef de bureau puis IGA	13/09/21
de BERTIER Laurent	Fransylva	Directeur général	12/10/21
de BONCOURT Gilles	Unisylva	Directeur général	13/11/21

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Dates de rencontre
de GUENIN Philippe	DRAAF Nouvelle	Directeur régional	17/1/22
de la MOTTE Louis	KRONO Sully sur Loire	Responsable des achats	21/10/21
de SAINT PALAIS Aldric	FNEDT	chargé des services forestiers et ruraux	10/10/21
DESCAT Marie	FEDENE	Responsable pôle chaleur et froid renouvelables	4/11/21
DEVILLE Robert	Médiateur des relations commerciales en agriculture	Médiateur par intérim	5/10/21
DONNADIEU Nathalie	Donnadieu Bois	Gérante	27/1/22
DOUZAIN-DIDIER	FNB	Délégué général	14/10/21, 20/1/22
DUCERF Jacques	FNB	Président	14/10/21, 20/1/22
DUMONT Gilles	Médiateur des	Chargé de mission	21/09/21
DUNOYER Jean-Luc	CSF Bois	Délégué général	25/08/21
DURAND Patrice	FNEDT	Directeur général	10/10/21
ESCHASSERIAUX Ghislain	FEDENE	Délégué général	4/11/21
FABRE Nathalie	DRAAF Nouvelle Aquitaine	Cheffe du service régionale de la forêt et du bois	17/1/22
FICHEUR Alain	Médiateur des	Médiateur délégué	29/09/21
FRANÇAIS-DEMAY Philippe	MAA – SSP	Responsable du pôle forêt-bois	7/01/2022
FRAUD Benoît	ONF	Directeur commercial du bois et des services	27/10/21, 8/11/21
GALAUD Virginie	Compagnie française du Panneau	Responsable des achats	21/10/21
GERARD Catherine	MAA-DGPE SDFBC	Chargée de mission	11/10/21

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Dates de rencontre
GIRAUD Vanessa	BPI France	Directrice de la stratégie	23/11/21
GOULOUZELLE Eric	ONF	Directeur DT Ile de France, Hauts de France, Normandie	29/11/21
GRAF René	HES-SO	Vice-Recteur	10/01/22
GUIRAUD François	COPACEL	Président de la commission	15/10/21
HELOU Tammouz	UCFF	Secrétaire général	13/10/21
HOCHEREAU Antoine	Etablissements Joubert	Responsable approvisionnements certification	14/1/22
HUET Alexia	Experts forestiers de France	Déléguée générale	19/10/21
HUGON NICOLAS	UIPP	Délégué général	21/10/21
JARLIER Dominique	FNCOFOR	Président	28/10/21
JOUBERT Thierry	Etablissement Joubert	PDG	14/1/22
KIEFFER Dominique	FEDENE	Co-Président de la Commission Bioénergie	4/11/21
KLEIN Alban	Boiloco	Directeur délégué	18/1/22
LACOUR Paul Antoine	COPACEL	Directeur général	15/10/21
LEGRIS Jean- Christophe	MAA-DGPE SDFBC	Chef du Bureau de la réglementation et opérateurs	11/10/21
LEJEUNE Jean-Marie	MAA-DGPE SDFBC	Adjoint à la cheffe de bureau	11/10/21
LESTURGEZ Alain	FNCOFOR	Directeur général	28/10/21
MAHE Muriel	MAA – CEP	Chargée de mission	01/10/21
MARECHAUX Laurent	SEFB	Délégué général	27/1/22
MELLIER Isabelle	MAA-DGPE SDFBC	Adjointe au sous-directeur	11/10/21

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Dates de rencontre
MOREL Pierre Jean	ONF	Directeur territorial Franche-Comté	7/12/21
MUNCH Bertrand	ONF	Directeur général	27/10/21
NAPIAS Gérard	FNEDT	Président	10/10/21
PAIN Olivier	Société forestière de la Caisse des dépôts	Directeur du développement,	29/11/21
PELOUZET Patrice	Médiateur des	Médiateur	21/09/21
PIVETEAU Philippe	Piveteau Bois	Directeur général	19/1/22
PIVETEAU Pierre	Piveteau Bois	Président du conseil de surveillance	19/1/22
POTTIER Stanislas	Association BBKA	Président	15/11/21
QUINONES Claire	ONF DT Centre Ouest Nouvelle-Aquitaine	Responsable commerciale bois et services	12/11/22
REALLON Sylvain	MAA-DGPE SDFBC	Sous-directeur	11/10/21
RETUREAU Bernard	UIPP	Vice-Président	21/10/21
RUBiO Marianne	MAA-DGPE SDFBC	Cheffe du bureau	11/10/21
SAGET Jean-Baptiste	TecsaBois	Président	12/11/21
SAULNIER Vincent	Piveteau Bois	Responsable de production	19/1/22
SEIGLE Gilles	Société forestière de la Caisse des dépôts	Président	29/11/21
SERRE Anne Sophie	BPI France	Directrice de participation capital développement	23/11/21
SERVANT Jean Michel	FBF	Président	20/09/21
SERVOIS Bertrand	UCFF	Président	13/10/21
STACHURA Stanislas	Panneaux de Corrèze Isoroy	Responsable des achats,	21/10/21
TERRIEN Thibault	Vinci Construction Bois	Référent achat construction	26/11/21

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Dates de rencontre
TOPPAN Eric	Fransylva	Adjoint au Directeur	12/10/21, 6/12/21
TREGARO Yves	Médiateur des relations	Médiateur délégué	5/10/21
TRIBOULET Nathalie	SOPROBOIS	Présidente	27/1/22
VERRIELLE Nathalie	FEDENE	Co-Présidente de la Commission Bio-énergie	4/11/21

La mission a par ailleurs participé au groupe de travail n°3 « renforcer les capacités de valorisation de la ressource nationale par un tissu industriel français diversifié et compétitif » des assises de la forêt et du bois.

La mission tient à remercier l'ensemble des personnes rencontrées pour leur disponibilité et la qualité des échanges.

Annexe 3 : Liste des sigles utilisés

ASGF	Association syndicale de gestion forestière
BE	Bois d'énergie
BI	Bois d'industrie
BO	Bois d'œuvre
CDD	Contrat à durée déterminée
CEEB	Centre d'étude de l'économie du bois
CLT	Cross laminated timber (bois lamellé-croisé)
CODIFAB	Comité professionnel de développement des industries françaises de l'ameublement et du bois
COP	Contrat d'objectif et de performance
CRPM	Code rural et de la pêche maritime
DEFI	Dispositif d'encouragement fiscal à l'investissement en forêt
DGF	Dotation globale de fonctionnement
DRAAF	Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
EFF	Experts forestiers de France
FBF	France bois forêt
FBIE	France bois industrie entreprises
FCTVA	Fonds de compensation de la TVA
FEDENE	Fédération des services énergie environnement
FNB	Fédération nationale du bois
FNCOFOR	Fédération nationale des communes forestières
FNEDT	Fédération nationale des entrepreneurs des territoires
FFN	Fonds forestier national
GFP	Gestionnaire forestier professionnel
HES-SO	Haute école spécialisée - Suisse occidentale
LVL	Laminated Veneer Lumber (lamibois)
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MTE	Ministère de la transition écologique
ONF	Office national des forêts
OP	Organisation de producteurs

PCI	Pouvoir calorifique inférieur
RE2020	Réglementation environnementale 2020
SEFB	Syndicat des exploitants
SDES	Service des données et études statistiques
SSP	Service de la statistique et de la prospective
UE	Union européenne
UIPP	Union des industries du panneau et des particules
URCOFOR	Union régionale des communes forestières

Annexe 4 : Liste des textes de références

Code forestier

article L 121-2-1 : définition des objectifs de la politique de promotion de la qualité des produits forestiers

articles L 213-6 à L 213-11 et R 213-24 à R 213-38 : vente des coupes et produits des coupes en forêt domaniale

articles L 214-6 à L 214-11 et R 214-22 à 214-27 : vente des coupes et produits de coupe en forêt communale

articles L 332-1 à L 332-4 : associations syndicales de gestion forestière

Code rural et de la pêche maritime

articles L 552-1 à L 552-4 : organisations de producteurs dans les secteurs non couverts par l'organisation commune des marchés des produits agricoles

articles D 552-3 à D 552-6 : dispositions applicables aux organisations de producteurs reconnues dans le secteur forestier

Annexe 5 : Bibliographie

Contrat stratégique de filière bois 2018 – 2022, novembre 2018, 44 pages, Conseil national de l'industrie – comité stratégique de filière bois

Avenant au contrat stratégique de filière bois 2021 – 2022, avril 2021, 60 pages, Conseil national de l'industrie – comité stratégique de filière bois

Charte pour la contractualisation entre producteurs de ressource et utilisateurs, octobre 2016, 4 pages, Conseil national de l'industrie – comité stratégique de filière bois

Conditions générales de vente de bois de gré à gré, novembre 2018, 12 pages, ONF

Ventes de bois des forêts publiques – textes essentiels, mars 2008, 322 pages, ONF

Contractualisation du chêne en faveur des scieries françaises – Accord de mise en œuvre 2018-2020, novembre 2018, ONF – FNCOFOR – FNB

Avis n° 09-A-33 du 29 septembre 2009 relatif aux modalités de la vente de bois par l'Office national des forêts (ONF), 11 pages, Autorité de la concurrence

La filière forêt bois – synthèse de rapports, janvier 2015, 72 pages, CGAAER

Vers une filière intégrée de la forêt et du bois, avril 2013, 155 pages, CGAAER – CGEDD - CGEIET

L'interprofession France Bois Forêt - Situation et perspectives après dix ans d'existence, juin 2015, 55 pages, CGAAER

La scierie de feuillus du futur : quels choix stratégiques pour demain ?, septembre 2019, 335 pages, Forestry club de France et al.

La compétitivité des filières locales pour la construction bois : état des lieux, enjeux et perspectives d'évolution (projet LOCABOIS), sous la coordination de Arnaud Sergent, décembre 2018, 119 pages, FCBA - IRSTEA

Valuation de la ressource territoriale et formes de circularité : la labellisation dans la filière forêt-bois française (Alpes, Jura, Vosges), Jonathan Lenglet, Véronique Peyrache-Gadeau, Revue forestière française, AgroParisTech, 2020, pp 339-360

How does wood mobilization depend on marketing decisions? A country comparison based on choice experiments Roland Olschewski, Polia Tzanova, Oliver Thees, Philipp Polose, Annals of forest sciences 2019.

Guide de contractualisation – section bovine, 30 avril 2019, 34 pages, Interbev

La contractualisation dans le secteur bovin, septembre 2015, 105 pages, CGAAER

Le contrat tripartite dans les productions animales, une autre approche de la relation commerciale. Yves Tregaro, *communication au colloque* « conséquences des Etats généraux de l'alimentation »

Comment l'amont des filières de production agricole se saisit-il des outils d'organisation économique et comment mesurer l'impact qu'ont ces choix sur les revenus des agriculteurs ? Rapport Final, ABCIS et Blezat consulting pour le MAA, décembre 2019

Annexe 6 : Exemples de formule de prix dans des contrats de la filière bovine

Dans le cadre de la mission n°14099 sur « la contractualisation dans le secteur bovin », le CGAAER a élaboré 12 fiches descriptives de contrats réels qui décrivent précisément les formules de prix utilisées. Ces fiches montrent la diversité des solutions trouvées aux questions que doivent se poser les cocontractants, qui ont été indiquées dans le corps du rapport, et par là-même la légitime diversité des pondérations entre ces objectifs selon les contrats.

Bien que la filière bovin viande diffère beaucoup de la filière forêt bois, elle présente toutefois quelques points communs (production primaire très dispersées, échelle de temps différente entre l'élevage et la transformation – même si elle est beaucoup plus réduite que dans la filière forêt-bois – et importance de l'équilibre matière, l'abattoir jouant de ce point de vue un rôle proche de celui des scieries) qui font des contrats de cette filière des exemples pouvant nourrir utilement la réflexion des entreprises de la forêt et du bois.

Les contrats présentés par ces fiches sont selon les cas :

- des contrats entre des éleveurs et des groupements de producteurs (équivalent à des relations au sein d'un OP dans le vocabulaire du rapport) pour les fiches n° 1, 6, 7, 8, 9, 10 et 11 ;
- un contrat entre des éleveurs et une société d'abattage (équivalent à des relations directes entre des propriétaires forestiers et un industriel de la première transformation) dans la fiche n° 5 ;
- des contrats entre des groupements de producteurs et des SA (équivalent à des relations entre une OP et une industrie de première transformation) pour les fiches n° 2 et 12 ;
- un contrat faisant intervenir un commerçant (équivalent d'un exploitant dans le vocabulaire du rapport) directement avec un industriel (fiche n°3)
- un contrat associant des éleveurs, des commerçants ou des GP et un industriel (l'équivalent d'un accord associant propriétaire forestier, OP ou exploitant et industriel de la première transformation) dans la fiche n°4.

Il est intéressant de constater que dans la plupart des cas, le prix de marché n'est pas le prix contractuel, pour prendre en compte soit les frais d'approche, soit une qualité de produit valorisé par l'acheteur, et souvent pour mettre en place soit un tunnel de prix, soit un prix minimum garanti.

Caractérisation du contrat	FICHE N° 1
----------------------------	------------

Promoteur du contrat	LE GROUPEMENT
Département concernés :	/
Type d'intervenant :	Groupeement de producteurs
Produits finaux :	JB Allemagne
Tonnage concerné par le contrat	10.000 T de JB
Contractants	Engraisseurs & groupeement

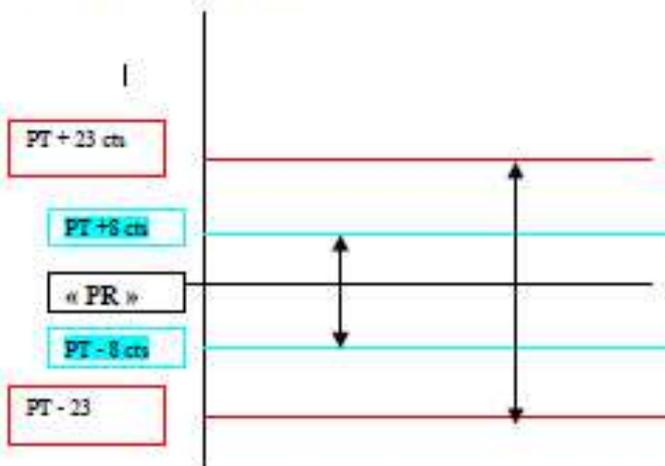
Eleveurs → **contrat** ← Le GROUPEMENT

Durée du contrat cadre	3 ans
Avenant de mise en oeuvre	Oui ; avenant par lot déterminant une composante du prix de revient et les volumes de JB
Animaux concernés	JB mais incitations techniques inexistantes
Saisonnalité	Abandonnée.
Formule de prix	FCF sur 3 ans comportant une composante « Prix de revient » laquelle est cependant fixée à la mise en place du lot

Prix et mécanisme de régulation

- 1 Le Groupeement de Producteurs (GP) vend à ses clients au prix de marché (PM)
- 2 La composante prix de revient (PR) est fixée pour chaque lot au moment de la mise en lot
- 3 Il est défini un tunnel de régulation de part et d'autre de ce PR.
- 4 Si le PM est dans ce tunnel, le Prix payé au producteur (PP) est le PM
- 5 Si le PM est hors tunnel, le PP est Corrigé (en + ou en - selon le cas) de la moitié de l'écart entre PM et la borne du tunnel. L'autre moitié, soit provient de la caisse de régulation du GP (en cas de régulation +) soit alimente la caisse du GP (en cas de régulation -)
- 6 Le GP et ses éleveurs ont organisé 2 tunnels, l'un plus sécurisant à + ou - 8 cts autour du PR, l'autre moins sécurisant à + ou - 23 cts autour du PR. (voir schéma)

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	OUI. Acompte JB



Exemple en mode **securité à « 8 cts »**
 PR = 350 cts/kg. Les bornes sont à +8 cts ou -8 cts autour de ce PR.

Si le PM tombe à 330
 PP = Borne basse - 1/2 (de l'écart entre borne basse et Prix de marché)
 $PP = (350-8) - (((350 - 8) - 330) / 2)$
 $PP = (350-8) - ((342-330)/2)$
 $PP = 342 - 6$
 $PP = 336$ (dont 6 proviennent de la caisse)

Si le PM monte à 370
 PP = Borne haute + 1/2 (de l'écart Prix de marché et borne haute)
 $PP = (PR+8) + ((PM - (PR+8))/2)$
 $PP = (350+8) + ((370-(350+8))/2)$
 $PP = 358+6$
 $PP = 364$ (par ailleurs 6 vont à la caisse)

Caractérisation du contrat	FICHE N° 1
----------------------------	-------------------

Promoteur du contrat	La Société
Département concernés :	/
Type d'intervenant :	SA
Produits finaux :	JB Charolais
Tonnage concerné par le contrat	30 000 T
Contractants :	Groupement des éleveurs avec la Société

Groupement de producteur → contrat ← La Société

Durée du contrat	2 ans avec tacite reconduction sous réserve de signature d'un avenant présentant les données détaillées et figurant en annexe du contrat initial
Animaux concernés :	3120 JB U de 425 kg (charolais 38x38) Etat d'engraissement 2a3. Au final obligations techniques moyennes ;
Saisonnalité	OUI : 2 périodes
Formule de prix	Une période au prix de Marché, l'autre sur une FCF (Formule de Calcul Future) comportant une composante « Prix de revient » sur deux périodes et incluant PMG (prix minimum garanti)

Prix et mécanisme de régulation 1 La SA est l'acheteuse au groupement 2 1ere période de S22 à S35 : $PP = PM + 3 \text{ cts si CBPE} + \Delta$ selon transport (à signaler : $PM = \text{cotation Grand ouest}$) 3 Autres périodes Prix Formule avec Prix minimum garanti (PMG) ; $PMG = PR - 15 \text{ cts}$ 4 La composante de Prix de revient (PR) est une formule fixée à la mise en place (cotation UR des GP du brouard + 33 € de mise en place + 877 € de coût de production forfaitaire du JB) 5 $PP = (PM + PR) / 2$ 6 Si ce dernier $PP < PMG$ alors $PP = PMG$ 7 Attention les retenues (Δ) s'appliquent ensuite : +3 cts si CBPE -1 cts si Etat ang. 1,4 ou 5 ou >500kg)
--

Stabilisateurs de sortie	OUI à la baisse (prix mini garanti) à la hausse NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple
 $PR = 350 \text{ cts/kg}$; alors $PMG = 350 - 15 = 335$

Entre S22 & S35	
Si le PM tombe à 330	$PP = PM = 330$
Si le PM monte à 370	$PP = PM = 370$

AUTRES PERIODES

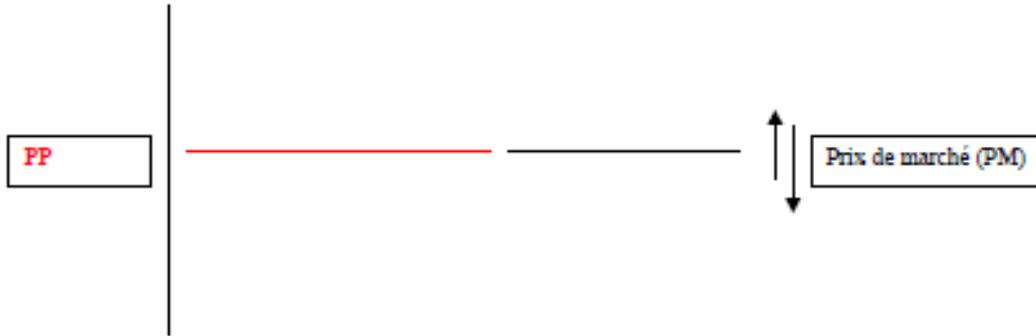
Si $(PM + PR) / 2 < PMG$ alors $PP = (PM + PR) / 2$; Dans le cas contraire $PP = PMG$

Si le PM tombe à 330
 $(PM + PR) / 2 = (330 + 350) / 2 = 340 > 335$ alors $PP = 340$

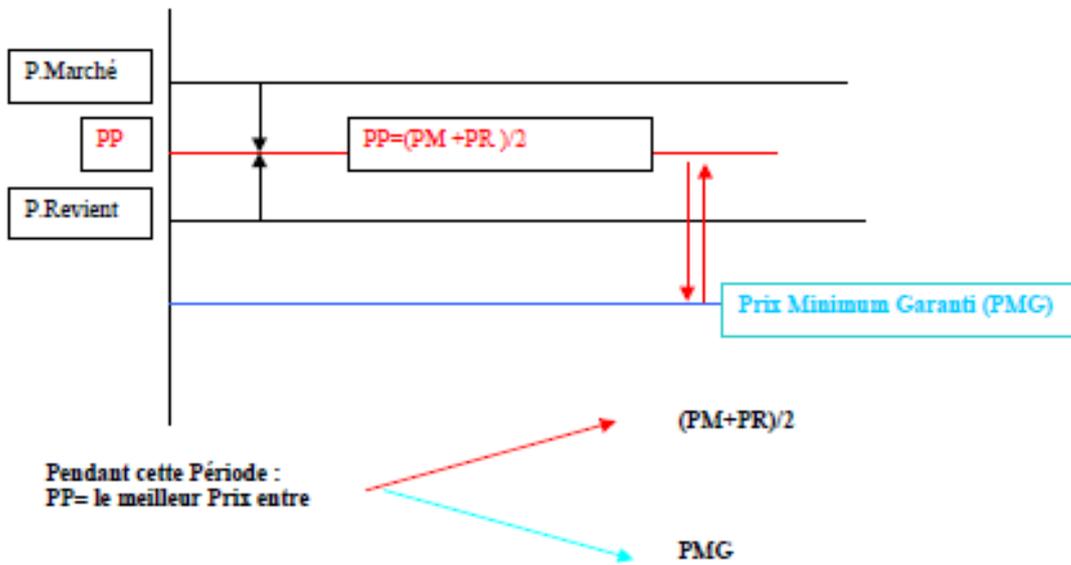
Si le PM tombe à 310
 $(PM + PR) / 2 = (310 + 350) / 2 = 330 < 335$ alors $PP = PMG = 335$

Si le PM monte à 370
 $(PM + PR) / 2 = (370 + 350) / 2 = 360$; $360 > 335$ alors $PP = 360$
 (attention PP s'entend hors retenues et primes CBPE)

PERIODE S22 à S35



AUTRES PERIODES



Caractérisation du contrat	FICHE N° 3
----------------------------	-------------------

Promoteur du contrat	la SA
Département concernés :	/
Type d'intervenant :	SA
Produits finaux :	Tous gros bovins
Tonnage concerné <u>par le contrat</u>	50 000 T
Contractants	Groupeement des éleveurs avec la SA

Un commerçant → contrat ← La SA
--

Durée du contrat	1 ans avec tacite reconduction
Animaux concernés	25 animaux semaine Minimum ; Volumes et qualité ajustés au moment de la commande
Saisonnalité	NON
Formule de prix	Prix de marché + bonus (PM+ B)

Prix et mécanisme de régulation
--

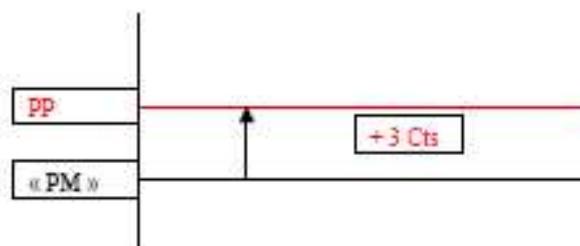
- 1 La SA est l'acheteur du commerçant
- 2 le prix payé au commerçant est fixé en fonction du prix de marché à la commande
- 3 Cette fonction de prix de marché est améliorée d'un bonus de 3 Cts (qualifiés de frais d'approche)
- 4 C'est l'évolution éventuelle de ces frais d'approche qui justifie la révision du contrat par écrit

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple

Si le PM tombe à 330 $PP = PM + 3Cts$
 PP=333

Si le PM monte à 370 $PP = PM + 3Cts$
 PP= 373



Caractérisation du contrat	FICHE N° 4
----------------------------	------------

Promoteur du contrat	SA
Département concerné :	
Type d'intervenant :	SA
Produits finaux :	JB
Tonnage concerné par le contrat	7 (à préciser)
Contractants	Complete : 1 éleveur + 1 commerçant + Société

Un COMMERÇANT (Marchand ou GP) → contrat ← SA d'abattage
↑ 1 ELEVEUR

RETENUES : Attention retenues réparties gré à gré entre commerçant et éleveurs si non conformité

Durée du contrat : Cadre de 2 ans « tacite reconduction... sous réserve de signature annexe qui prévoit les mois et volumes de sorties.

Animaux concernés : OUI obligations extrêmement détaillées
 Volume : 40 animaux minimum par éleveur (plus possible)
 Race : 38x38 23x23 34x34 41x41 Croisement viande x viande./) Etre sous CBPE
 extrêmement détaillées : retenues qualité substantielles sur /poids (360 à 500kg) / état d'engraissement R2 ou R3, camion plein sur 3 fermes ; adhésion CBPE ; Etat des cuirs, saisies, etc.

Saisonnalité : OUI au moyen de 2 prix différents selon le semestre

Formule de prix : PFCF avec PMG (Prix Formule de Calcul Futur avec prix mini garanti prévoyant 2 périodes/an)
 2 Périodes de Sept à Février & de Mars à Août

Prix et mécanisme de régulation

- 1 La SA d'abattage est l'acheteuse du commerçant
- 2 Le commerçant est responsable de ses apports et de sa relation avec l'éleveur auquel il achète l'animal aux conditions du contrat (et non la société)
- 3 Le PM est celui de la semaine précédente (cotation Grand Ouest) rendu abattoir
- 4 Le PP est le PM réduit de 8 cts correspondant aux frais du commerçant, réduit également de 3 cts de frais de transports, ces derniers étant compensés par la prime qualité (3 cts de CBPE)
- 5 Par ailleurs la SA d'abattage établit un prix minimum garanti (PMG) composante du PR selon une formule (broulard + coût+frais elev.) révisée par trimestre par la SA d'abattage
- 6 La valeur des prix garanti (PMG) est portée précisément en € au contrat pour chacune des 2 périodes de 6 mois
- 7 Le prix garanti (PMG) s'applique lorsque les cotations rendues abattoir descendent à ce PP + les 8 cts de frais du commerçant

Stabilisateurs de sortie	OUI à la baisse pas à la hausse
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple

PMG du contrat = **360** (suppose pour sa mise en œuvre une cotation baissée à 368)

Si **PM = 380** (cotation GO S 50 entrée abattoir pour les JB U ⇒)

$PP = 380 - 8\text{cts} - 3\text{cts} + 3\text{cts}$

$PP = 372$

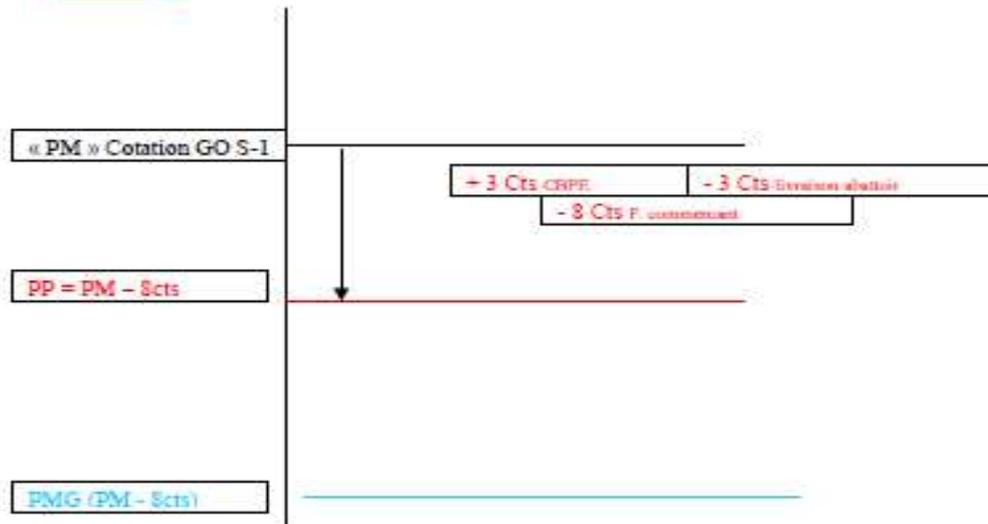
Si le **PM monte à 400**

$$PP = PM - 8\text{cts} - 3\text{cts} + 3\text{cts} = PM - 8\text{cts}$$

$PP = 392$

Si le **PM baisse à 340**

$PP = \text{PMG} = 360$



Caractérisation du contrat

FICHE N° 5

Promoteur du contrat	La S.A.
Département concernés :	Auvergne / SALERS
Type d'intervenant :	SA
Produits finaux :	Broutards « repoussés » SALERS pour abattoirs NE France
Tonnage concerné <u>par le contrat</u>	1000 bovins /an (filière qualité Salers) soit 400 Tonnes/an
Contractants	Eleveurs SPC (Salers Primeurs du Cantal) avec la SA

ELEVEURS → **contrat** ← La SA d'abattage

Durée du contrat	Annuel avec tacite reconduction
Animaux concernés	Fourniture de broutard repoussés SALERS (23x23) entre 270 et 370 kg ; de 400 à 525 jours ; engraissement 2ou 3 ; conformation « O »
Saisonnalité	OUI sortie en semaines 45 à 48 seulement
Formule de prix	PM + B avec PMG (Prix de marché + Bonus et un prix minimum garanti)

Prix et mécanisme de régulation

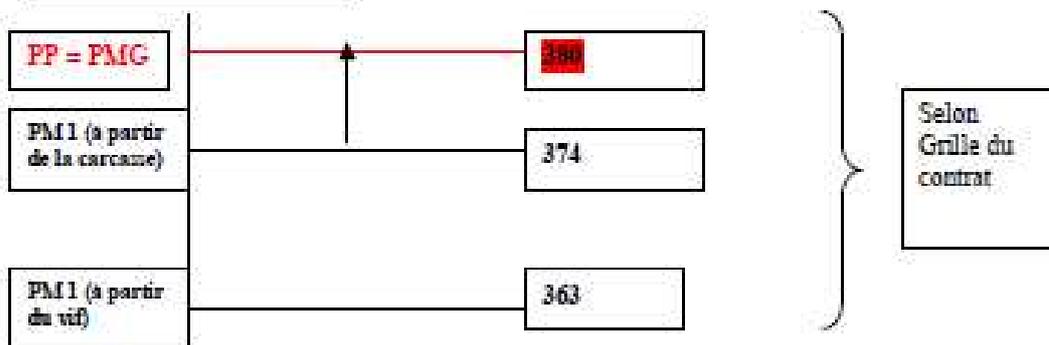
- 1 La SA d'abattage est l'acheteuse aux éleveurs
- 2 PRIX prévu sur contrat
- 3 La grille de prix rappelle la cotation estimée à partir en vif par semaine (formule usuelle pour ce produit/ région)
- 4 La grille rappelle la cotation équivalente en carcasse par semaine
- 5 la grille indique les valeurs de PP éleveurs incluant le bonus (toujours supérieurs aux prix cotations)
- 6 A l'examen les prix se révèlent supérieurs aux cotations de 8 à 33 cts du kg carcasse

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple

PM= cotation entrée abattoir de catégorie R= en S45
 PM1 = cotation sur animal en vif = 3,63 ; PM 2 en cotation carcasse = 3,74
 Application de la grille pour R= en S45 = 3,80

EN PERIODE SEMAINE 45



Caractérisation du contrat **FICHE N° 6**

Promoteur du contrat **Un GP**
 Département concerné : Ouest
 Type d'intervenant : GP
 Produits finaux : **JB (export)**
 Tonnage concerné par le contrat : 350 Tonnes de JB carcasse /an
 Contractants : Le GP et ses éleveurs

Éleveurs → **contrat** ← Groupement de producteurs

Durée du contrat : annuel
 Animaux concernés : Volume 33 JB/semaine (soit 800 JB /an) JB 38x38 39 34 23 41 79 ; 18/24 mois ; U+a R= ; 360 à 450 KG ; CBPE JBE CHAROLUX
 Saisonnalité : OUI du 1/10 au 15/3
 Formule de prix : **PRIX FORMULE** (type (PFT + PM)/2) + BONUS

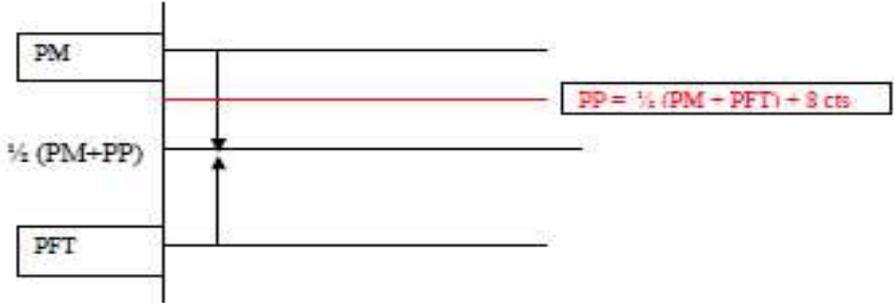
Prix et mécanisme de régulation
 1 Le GP est l'acheteur à des fins précises
 2 Le GP établit un PFT (Prix Fixe à Terme) incluant composante de prix de revient (PR) et constatant un prix de Marché (PM)
 3 Le PP est fixé sur la base de la $\frac{1}{2}$ (PFT + PM) amélioré de 8 cts

Stabilisateurs de sortie : NON
 Mesures nouveaux producteurs : NON
 Prêt de campagne animaux : NON } **mais traité par ailleurs dans le GP, indépendamment du contrat**

Exemple
 PFT= 350 (prix établi dans le contrat)

PM monte à 370
 $PP = (370 + 350) / 2 + 8 \text{ cts}$
 PP= 368

PM baisse à 330
 $PP = (330 + 350) / 2 + 8 \text{ cts}$
 PP= 348



Caractérisation du contrat FICHE N° 7

Promoteur du contrat **Un GP**
 Département concernés : Ouest
 Type d'intervenant : GP
 Produits finaux : **JB**
 Tonnage concerné par le contrat : 600 Tonnes de JB carcasse /an
 Contractants : Le GP et ses éleveurs

Éleveurs → **contrat** ← Groupement de producteurs

Durée du contrat : annuel
 Animaux concernés : Volume 60 JB/sem (soit 1440 JB /an) JB 38x38 39 34 23 41 79 et 34x34 ; 18/24 mois ; U+a R= ; engraissement 2 ou 3 ; poids = 360 à 450 KG ; CBPE JBE
 Saisonnalité : OUI du 1/10 au 15/3
 Formule de prix : **PRIX FORMULE**

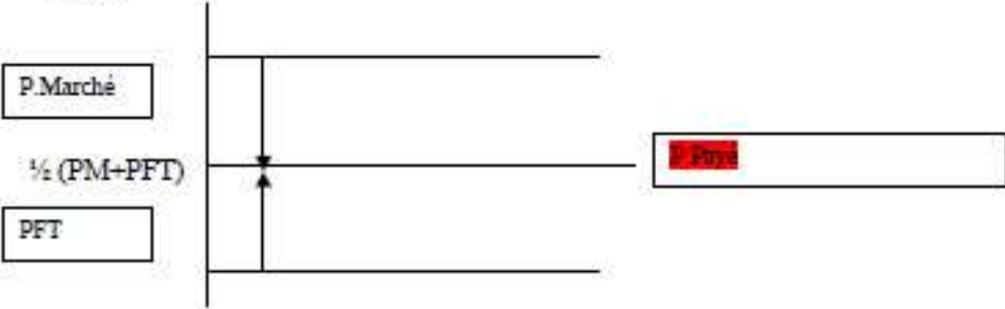
Prix et mécanisme de régulation
 1 Le GP est l'acheteur à des fins précises
 2 Le GP établit un prix avec composante de prix de revient (PFT) et constate un prix de Marché (PM)
 3 Le PP est fixé sur la base de $\frac{1}{2} (PFT + PM)$

Stabilisateurs de sortie	NON	} mais traité par ailleurs dans le groupement indépendamment
Mesures nouveaux producteurs	NON	
Prêt de campagne animaux	NON	

Exemple
 PFT= 350 (prix établi)

PM monte à 370
 $PP = (370 + 350)/2$
 PP= 360

PM baisse à 330
 $PP = (330 + 350)/2$
 PP= 340



Caractérisation du contrat	FICHE N° 8
----------------------------	------------

Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	JB Charolais < 18 mois
Tonnage concerné par le contrat	200 Tonnes de JB carcasse /an
Contractants	Le GP et ses éleveurs

Éleveurs → contrat ← Groupement de producteurs
--

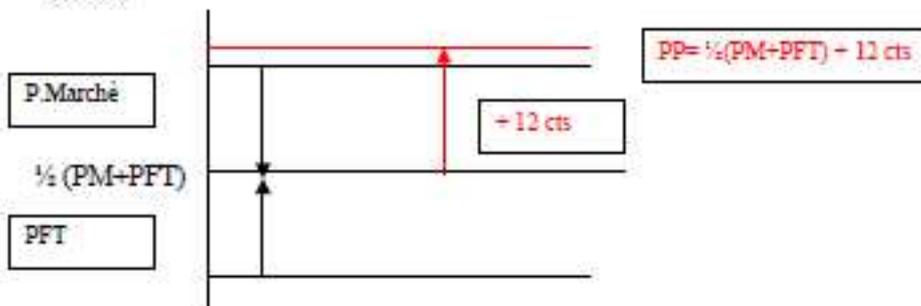
Durée du contrat	annuel
Animaux concernés :	Volume 25 JB/Sem (soit 675 JB /an) JB 38x38 ; 16 à <18/mois ; conformation U += ou - ; Engraissement 2 ou 3 ; poids 400 à 450 kg ; CBPE JBE
Saisonnalité	OUI du 1/10 au 30/3
Formule de prix	PRIX FORMULE + BONUS

Prix et mécanisme de régulation
1 Le GP est l'acheteur à des fins précises
2 Le GP établit un prix avec composante prix de revient (PFT) et constate un prix de Marché (PM)
3 Le PP est fixé sur la base de la $\frac{1}{2}$ (PFT + PM) amélioré de 12 cts

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON, mais traité par ailleurs dans le groupement indépendamment
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple
PFT= 350 (prix établi)

PM monte à 370
 $PP = (370 + 350) / 2 + 12 \text{ cts}$
 PP= 372
PM baisse à 330
 $PP = (330 + 350) / 2 + 12 \text{ cts}$
 PP= 352



Caractérisation du contrat	FICHE N° 9
----------------------------	------------

Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produit finaux :	JB laitier hamburger
Tonnage concerné par le contrat	600 Tonnes de carcasse de JB /an
Contractants :	Le GP et ses producteurs

Eleveurs → contrat ← Groupement de producteurs
--

Durée du contrat	annual
Animaux concernés :	Volume 29 JB/Seau (soit 1500 JB /an) ; Race 66 (préférée) 46 56 (races à viande exclues) ; JB de 19 à 24 mois ; O= a P+ ; engraissement 2 ou 3 ; Poids >= à 330 kg ; CBPE

Saisonnalité	NON TTE L'ANNEE
--------------	-----------------

Formule de prix	PRIX FIXE à TERME
-----------------	-------------------

Prix et mécanisme de régulation
--

- | |
|---|
| 1 Le GP est l'acheteur pour un débouché contractualisé |
| 2 Le GP établit un PFT |
| 3 PFT = (Cotation veaux de « tel marché » + 1020 € (pour 2015))/ 345 kg |
| 3 Le PP = ce PFT |

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs :	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple

PM monte à 370

Ou PM baisse à 330 Cela est déconnecté = aucun lien puisque le Prix est fonction de la cotation du veau + un coût de production forfaitaire fixé à 1020 € (pour une carcasse de 345 kg)



Caractérisation du contrat	FICHE N° 10
----------------------------	-------------

Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	GENISSES et BŒUFS LABEL
Tonnage concerné par le contrat	100 à 200 Tonnes carcasse /an (pas clair)
Contractants	Le GP et ses éleveurs

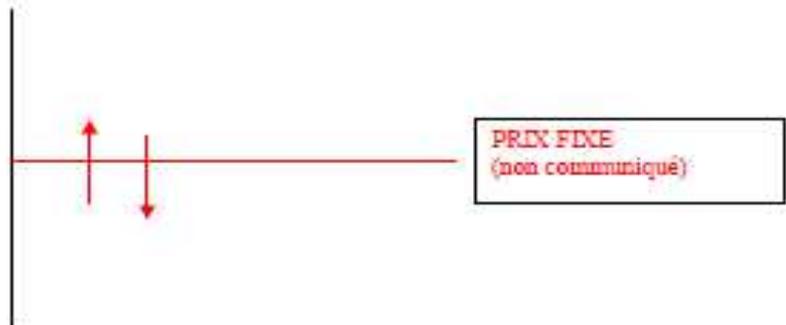
Groupement producteur →	contrat	← Groupement de producteur
-------------------------	----------------	----------------------------

Durée du contrat	annual 7
Animaux concernés	Vaches Genisses Bœufs de filières qualité
Saisonnalité	Volume = 20 //sem (estimation)
Formule de prix	NON TTE Année
	PRIX FIXE (non communiqué)

Prix et mécanisme de régulation
1 Le GP est l'acheteur à des fins précises
2 Le GP établit un prix FIXE

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

Exemple



Caractérisation du contrat	FICHE N° 11
----------------------------	-------------

Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	JB CHAROLAIS ET CROISES CHAROLAIS
Tonnage annuel concerné par le contrat	1 900 tonnes
Contractants :	Le GP et ses éleveurs

Eleveur → contrat ← Groupement producteurs

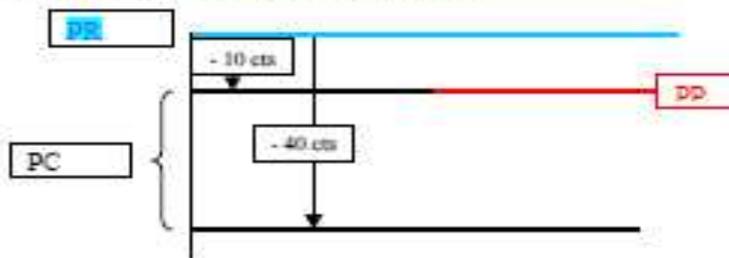
Durée du contrat	Contrat cadre accompagnant l'investisseur, de 5 (rénovation) ou 10 ans (création) + avenant à la mise en engraissement de chaque bande (annexé)
Animaux concernés	Broutards achetés au GP exclusivement (sauf mise exploitation) ; Un volume par semaine (mini 8 sur le contrat ; attention pénalités si non respect de part ou d'autre ; JB 38x38 et croisés 38 x viande; Age : 18 optimum 20 mois maxi ; conformation R+ a U + ; Et Eng. 2&3 ; Poids : 425 KG carcasse (pénalités si >440 kg à 480 kg ; -1 cts /5 kg>440 ; exclusion du contrat au delà de 480 kg) ; charte JB export éleveurs engagés, fourniture identification et code race date entrée etc. en annexe par lot (liste à l'abatteur)
Saisonnalité	OUI du 1/10 au 31/05
Formule de prix	FCF du contrat cadre devenant PFT à l'avenant

Prix et mécanisme de régulation

- 1 Le GP achète à l'éleveur
 - 2 Les clauses ci-dessus s'appliquent (Volume & qualité Animaux / pénalités / etc.) Une liste d'animaux (ident. + Code race etc.) est mise en place en annexe du contrat
 - 3 PR = une composante de prix de revient à J0 (Prix broutard cotation J0 de la mise en eng + coût d'engraissement en vigueur à J0) ramené au kg de carcasse objectif de 425 kg (prix rendu abattoir)
 - 4 PC = Prix cotation URCA du JB U semaine d'enlèvement
- Trois cas de figure :
- 5 Si le PC est très < au PR : de -10 à -40 cts ; alors Prix payé = PP = PR-10cts ; le complément de prix par rapport au Prix de marché (PP-PC) est limité à 30 cts
 - 6 Si l'écart entre PR et PC est limité et compris entre +10 & -10 cts ; PP = PC (en repercutant bien entendu les écarts constatés par les cotations sur les classement et l'engraissement)
 - 7 Si le PC est > de + de 10 cts au PR ; alors PP limité à PR + 10 cts (idem repercutation des écarts par classe de Poids et d'engraissement)
 - 8 Le prix au kg qui en résulte est ensuite appliqué au poids carcasse (dans les limites des pénalités prévues, des frais de gestion (- 15 € /JB et transport (- 8 cts/kg))

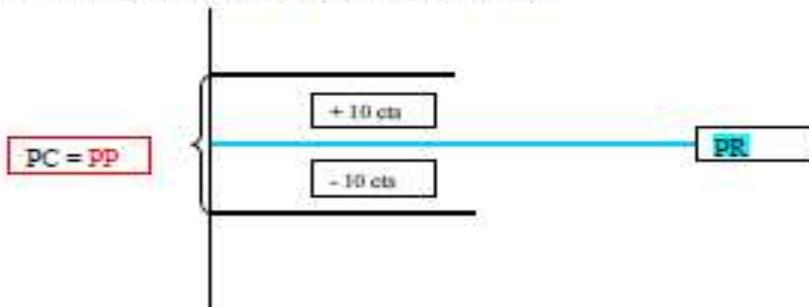
Stabilisateurs de sortie	OUI (bornes limitant le complément de prix y compris si soutien externe au GP)
Mesures nouveaux producteurs	OUI si nouvel investisseur 5 ou 10 ans selon renov. /ou neuf en CNI (PR amélioré)
Prêt de campagne animaux	OUI avance de 500 € taux « 0 » par broutard

CAS N° 1 Si PC très < à PR : de -10 à -40 cts



Exemple : si PR = 4,00 et si PC = 3,80 alors PP = PR - 10 cts = 3,90 (ce complément (entre PC et PR - 10 cts) ici de 10 cts est plafonné à 30 cts maxi si PC descendait en dessous de 3,60)

CAS N° 2 le PC est autour du PR: de +10 à 10 cts



Exemples : si PR = 4,00 et si PC = 3,95 alors PP = PC = 3,95 ; Si PC = 4,05 alors PP = 4,05

CAS N° 3 le PC est > de + de 10 au PR



Exemple : si PR = 4,00 et si PC = 4,15 alors PP = PR + 10 cts = 4,10

Caractérisation du contrat	FICHE N° 12
----------------------------	-------------

Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	JB CHAROLAIS ET CROISES CHAROLAIS
Tonnage annuel concerné <u>par le contrat</u>	6 000 JB /an soit 2 500 Tonnes
Contractants	Le GP et 5 abatteurs

Groupement producteurs → contrat ← Abatteurs

Durée du contrat 12 Mois (il n'y a pas de tacite reconduction : c'est mentionné)

Animaux concernés : Un volume par semaine 180 JB/S (précisés par le contrat ; pénalités si non respect du cumul annuel de part ou d'autre (100 €/JB)) ; JB 38x38 et croisés charolais ; Age : optimum 20 mois (pénalités si >22 mois -3cts) ; conformation U (si R ou E gré à gré) ; Et Eng 3 = ; Poids : 425 KG carcasse (si >460 kg -1 cts par tranche de 5 kg) ; charte JB export éleveurs engagés, fourniture identification et code race (liste à l'abatteur)

Saisonnalité OUI du 1/09 au 30/04

Formule de prix PRIX FIXE A TERME (P.F. dont tous les paramètres sont connus)

Prix et mécanisme de régulation

- 1 Le GP achète à l'éleveur via un autre contrat (voir fiche 11) et cède à l'abatteur aux clauses présentes
- 2 Les clauses ci-dessus s'appliquent (Volume & qualité Animaux / pénalités / etc.) Une liste d'animaux (ident. + Code race) est échangée à S-1 de l'enlèvement pour l'abattoir
- 3 Le Prix de reprise payé (PP) est conçu selon une formule dont tous les éléments sont connus au moment de la mise en atelier d'engraissement à J-300 de l'abattage (= - 43 Semaines) (c'est à dire J0 de l'engraissement)
- 4 $PP = (\text{Prix brotard} + \text{coût d'engraissement fixé pour 2015}) / \text{poids carcasse objectif}$ (attention prix rendu abattoir, si non : - 4 cts)
- 5 Prix Brotard = cotation brotard la Sem du jour de mise en lot d'engraissement
- 6 Coût d'engraissement JB 2014 /2015 = 840 €
- 7 Poids carcasse objectif = 425 kg
- 8 le Prix FORMULE est donc FIXE à l'entrée de la bande en engraissement

Stabilisateurs de sortie NON mais clause de revoyure en cas d'événements exceptionnels (dont baisse des cours mentionnée au contrat)
 Mesures nouveaux producteurs NON sans objet ici
 Prêt de campagne animaux NON sans objet ici

Exemple :

Prix Brotard à S-43 avant abattage = 850 €

$PP = (850 \text{ €} + 840 \text{ €}) / 425 \text{ KG} = 3,98 \text{ €/kg}$ Quel que soit le Prix de Marché

PP par l'abatteur au GP

$$PP = (850 + 840) / 425 \text{ kg} = 3,98 \text{ €/kg}$$

Le prix au kg qui en résulte (ici 3,98 €) est ensuite appliqué au poids carcasse (sous réserve des limites des pénalités prévues)

Annexe 7 : Exemples de mercuriales existantes



Tel: 071 375 60 90
e-Mail: info@holzmarkt-ostschweiz.ch

25. Januar 2022

AUSGABE 2022-1

Holzmarktbericht

Autor: Heinz Engler

Ostschweiz

Preisstabilität bis in den Sommer hinein

Lange haben die Waldbesitzer auf dieses Signal gewartet. Was sich im Herbst abgezeichnet hat, ist nun umgesetzt. Die bisherigen Herbstpreise beim Nadelholz werden von den meisten Verarbeitern weitergezogen und sind bis zu den Sommerferien hin gesichert. Die Kommunikation der Holzindustrie über die zugesicherte Preisstabilität ist für viele Waldbesitzer wichtig und sollte jetzt auch die letzten Skeptiker beruhigen. Genauso positiv zu bewerten, wie der zugesicherte Preis, ist auch die aktuelle Marktlage. Viele Sägewerke melden eine sehr gute Auftragslage bis in den Herbst hinein. Trotz schwachem Euro ist der Importdruck auf die inländischen Schnittwaren nicht übermässig hoch. Bereitgestellte Rundholzpolter werden rasch übernommen und abgefahren. Dort wo es möglich ist, können grössere Lager angelegt werden, um die Versorgung der Betriebe bis zum Sommer hin zu sichern. Zuschläge für Holzschutz oder Lagerung müssen individuell mit dem Abnehmer vereinbart werden.

Wie sich das Wetter in den nächsten 3-5 Wochen entwickelt, wird entscheidend sein für die Aktivität im Privatwald. Solange die Wiesen gefroren oder schneebedeckt sind, kann das

gerüstete Rundholz ohne Probleme an die Strasse gezogen werden. Sobald die Wiesen aufweichen, kommt die Holzernst zum Erliegen. Gemäss den Aussagen vieler Revierförst wurde im Privatwald viel Holz angezeichnet. Wann das Holz geerntet wird, bestimmt aber hauptsächlich der Waldbesitzer

Die aktuell gute Marktlage kann nun genutzt werden, um die mit den Abnehmern vereinbarte Holzmenge bereitzustellen.

RUNDHOLZSTATISTIK OSTSCHWEIZ STAND DEZEMBER 2021

Preise pro fm in CHF ab Waldstrasse inkl. MwSt.
Auswertungszeitraum Nov. / Dez. 2021 / 0166a fm

Leitzortiment	Preis	Vorperiode	Vorjahr	Entwicklung
L1 Fichte 20 B	112	108	87	4%
L1 Fichte 20 C	86	79	51	39%
L1 Fichte 5+6 B	110	109	85	2%
L1 Fichte 5+6 C	93	93	59	4%
L3 Fichte 2+4 B	111	104	98	7%
L3 Fichte 2+4 C	85	89	83	3%
L1 Tanne 20 B	97	96	78	2%
L1 Tanne 20 C	75	68	51	30%
L1 Tanne 5+6 B	118	109	91	3%
L1 Tanne 5+6 C	81	79	53	5%
L3 Tanne 2+4 B	114	98	91	30%
L3 Tanne 2+4 C	81	69	59	30%

Datenquelle HMD, Erhebungen sind gerundete Werte, Auswertungszeitraum effektiv verkaufte Holz mengen im beschriebenen Zeitraum.

Rundholzpreise sind deutlich gestiegen

Die im Herbst 2020 von den Waldbesitzern geforderten Preise von Fr. 220,- für die Fichte Qualität B und Fr. 95 - 100,- für die Qualität C sind in den stärkeren Dimensionen umgesetzt. Auch beim Langholz ist das Preisniveau über alle Durchmesser erreicht. Beim Schwachholz Trümel sind die angepeilten Preise noch nicht überall umgesetzt. Hier fehlen je nach Abnehmer beim Trümel in der Qualität B noch Fr. 8 bis 12,- und bei der Qualität C Fr. 10 bis 15. Die Rundholzpreise sind jetzt mehrheitlich wieder auf einem akzeptablen Niveau abgekommen. Auch ist die Angst eines möglichen Preisrückgangs im Frühjahr deutlich gesunken. Um auch beim Schwachholz auf das angestrebte Preisniveau zu kommen ist es wichtig, dass genügend Rundholz geerntet wird. Ohne klare Zusagen werden aber kaum höhere Preise realisiert werden können. Hier braucht es nun klare Bekenntnisse in der gesamten Holzketten, beginnend bei den Waldbesitzern und Forstbetriebern, über die Vermarktungsorganisationen bis hin zu den Sägewerken, damit die Versorgung sichergestellt werden kann.

Weitere Preisanstiege beim Schnittholz

Gemäss aktuellem Produzentenpreisindex für Schnittholz vom 18. Januar 2022, welches vom Bundesamt für Statistik veröffentlicht wird, sind die Schnittholzpreise in der Schweiz weiter angestiegen. Die aktuelle Statistik weist den Index für die Monate September und Oktober 2021 aus. Zu den Vormonaten Juli und August sind die Schnittholzpreise im Durchschnitt über alle Sortimente um weitere 5,4 Prozentpunkte gestiegen. Bei der Produktgruppe Bauholz ist der Index zum Vorjahresvergleich um +22,5%, bei den Schalungs- und Gerüstbrettern um 12,3% und bei den Verpackungs- und Palettenprodukten um 44,1% Punkte gestiegen.

Falls der Produzentenpreisindex Schnittholz für November und Dezember im selben Rahmen von +5% Punkten ansteigt, dürfte einer Forderung der Waldbesitzer für eine weitere Erhöhung der Rundholzpreise nichts mehr im Weg stehen. Im angrenzenden Ausland sanken die Schnittholzpreise im November und Dezember bereits wieder. Seit Jahresbeginn ziehen die europäischen Schnittholzpreise wieder an.

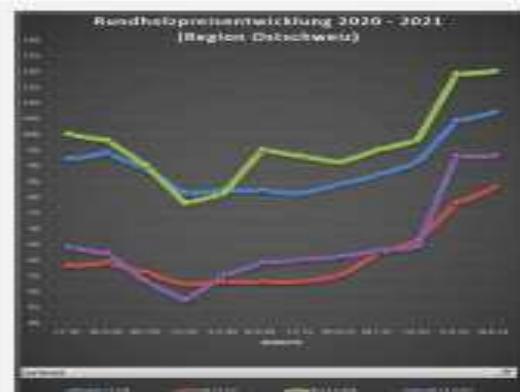
Schweiz

Medienmitteilung von Holzindustrie Schweiz

Mit einer kurzen Medienmitteilung vom 18.01.2022 ruft Holzindustrie Schweiz die Waldbesitzer auf, auf die gute Marktsituation zu reagieren und mit den Nadelholz-Sägewerken Liefermengen und Preise zu vereinbaren.

Medienmitteilung: Coronakrise hin oder her: die Bauwirtschaft ist seit Monaten mit Aufträgen eingedeckt. Entsprechend hoch

ist die Nachfrage nach Baumaterial, insbesondere auch nach Schnittholz und Holzprodukten. Im Laufe des letzten Jahres sind die Rundholzpreise stetig angestiegen und mittlerweile auf einem hohen Niveau angekommen. Für Waldbesitzer ist es bei den aktuellen Preisen sehr attraktiv, Rundholz zu nutzen. Die gute Nachfrage bei stabil hohen Preisen über alle Sortimente dürfte längerfristig anhalten.



Wirtschaft und Finanzen

Schweizer Wirtschaft 2022

Die Schweizer Wirtschaft dürfte 2022 nicht mehr so stark zulegen wie im vergangenen Jahr, aber doch mit einem BIP-Wachstum von 2,5 Prozent erneut überdurchschnittlich wachsen. Nach dem Abnehmen der aktuellen Omikron-Welle erten die Raffelsen-Ökonomen vor allem bei den während der ganzen Pandemie stark gebeutelten personennahen Dienstleistungsbranchen weiteres Aufholpotenzial. Die Inflation bleibt dabei in der Schweiz im Zaum, auch wegen eines unverändert zur Stärke neigenden Schweizer Frankens.

Anders als in den USA und eventuell auch im Euroraum dürfte in der Schweiz 2022 noch keine erste Zinsrunde eingeläutet werden. Raffelsen-Chefökonom Martin Neff rechnet für dieses Jahr wieder mit einer Rückkehr der Schweizer Wirtschaft auf den Wachstumspfad vor der Pandemie. Die Einkchränkungsmaßnahmen und das Durchschütteln des Welthandels haben die Konjunktur jeweils nur kurzzeitig – und von Welle zu Welle immer weniger stark – in die Knie gezwungen. Dies dürfte auch für Omikron gelten.

Wirtschaft wieder in reifer Phase

Nach einem holprigen Jahresstart wird die Schweizer Wirtschaft im weiteren Jahresverlauf wieder auf den Potenzialwachstumspfad zurückfinden. Die Corona-Delle konnte in der Schweiz erstaunlich schnell ausgeblüht werden. Die umfangreichen staatlichen Auffangmassnahmen, darunter hauptsächlich die Kurzarbeitsentschädigung (KAE COVID-19), die COVID-19-Kredite und die Härtefallhilfen konnten eine Pleitewelle und massive Arbeitsplatzverluste verhindern. Die Arbeitslosenquote ist mittlerweile nahezu auf den Vorkrisenstand zurückgegangen. Damit befindet sich die Schweizer Wirtschaft nach Einschätzung der Raiffeisen-Ökonomen, ungeachtet der noch nicht einmal beendeten Pandemie, bereits wieder in einer reifen Phase.

Diese Erholung gilt umso mehr für die USA und etwas verzögert auch für die Eurozone. Die robuste Konjunktur – zusammen mit den grossen Fortschritten an den Arbeitsmärkten – dürften nach Einschätzung der Raiffeisen-Ökonomen den Preisdruck höher als vor der Krise halten, auch nach der Auflösung der enormen angebots- und nachfrageseitigen Corona-Verzerrungen. Kurzfristig signalisieren die sehr hartnäckigen Lieferengpässe sowieso noch keine nennenswerte Preisberuhigung. Demit erwarten die Ökonomen von Raiffeisen Schweiz auch im Jahr 2022 für die Schweiz erneut eine deutlich höhere Jahreshinflation von 3,5 Prozent – was jedoch im internationalen Vergleich nach wie vor ein äusserst verhaltenes Niveau darstellt.

Deutschland

Schadenersatzanspruch zurückgewiesen

Das Landgericht Stuttgart hat eine Millionen-Schadenersatzklage der ASG Ausgleichsgesellschaft für die Sägewerke gegen das Land Baden-Württemberg abgewimmelt. In seiner Begründung hat das Landgericht festgestellt, dass eine sogenannte Ausgleichsgesellschaft der Unternehmen nicht berechtigt sei Ansprüche geltend zu machen. Eine solche Sammelklage verstosse gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz.

36 in der Ausgleichsgesellschaft zusammengeschlossene Betriebe mit unterschiedlicher Grösse hatten dem Land vorgeworfen, dass sie zwischen 1978 und September 2016 zu viel Geld für Rundholz bezahlt hätten. Bei dem nun zurückgewiesenen Schadenersatzanspruch ging es inklusive Zinsen um rund 450 Millionen Euro.

Gute Auftragslage, knappe Rundholzmengen

Das leicht rückgängige Rundholzpreis Niveau zum Jahresende zieht jetzt wieder etwas an. Die Sägewerke haben ihren

Einschnitt in den ersten Januar-Wochen doch schneller wieder hochgefahren als zunächst vorgesehen. Es besteht eine lebhaftige Schnittholznachfrage und die Auftragsbücher füllen sich schnell wieder. Diesem Umstand entsprechend benötigt es auch mehr Rundholz. Aufgrund der durch die Landesforstbetriebe abgeschlossenen Jahres- und Halbjahresverträgen fliesst zwar genügend Rundholz, aber es gibt kaum freie Mengen am Markt. Entsprechend fragen Abnehmer, Rubholzhandel und Selbstverwerter derzeit wieder intensiver bei Vermarktungsorganisationen des Privatwaldes an. Ein zusätzlicher Import aus Österreich ist derzeit nicht realistisch. Auch dort ist Rundholz eher knapp. In den Hauptschadengebieten im Norden Deutschlands konzentriert man sich aktuell auf die Sanierung der geschädigten Bestände. Für die zweite Jahreshälfte planen die Betriebe mit einem eher reduzierten Frischholzeinschlag, um bei Bedarf kurzfristig Aufarbeitungskapazitäten für potentielle Schadholznutzung einsetzen zu können.

Niedrigste Schadholzmengen seit sechs Jahren

Gemäss Medienmitteilung gibt es gute Nachrichten aus dem bayerischen Staatswald: Im Kalenderjahr 2021 gab es mit rund 750'000 Festmetern die geringsten Borkenkäfermengen seit sechs Jahren. Im Vergleich zum Vorjahr sank der Wert um 35 Prozent, im Vergleich zum Hitzejahr 2019 sogar um mehr als die Hälfte. Das eher kühle und nasse Wetter sorgte dafür, dass die Entwicklung der Borkenkäfer gebremst und die Abwehrkraft der Fichten gestärkt wurde. Hinzu kommt die kontinuierliche und schnelle Aufarbeitung der Schäden.

Österreich

Einkaufsaktivitäten nehmen zu

Zum Ende der geplanten Revisionsstillstände österreichischer Sägewerke sind diese noch meistens ausreichend mit Nadelägerundholz bevorratet. Aufgrund der verbesserten Situation auf den Schnittholzmärkten nehmen die Einkaufsaktivitäten wieder an Fahrt auf, woraus eine Nachfragebelabung resultiert. Beim Starkholz kann es regional zu Absatzschwierigkeiten kommen. In Oberösterreich werden für spezielle Längenausformungen Bonuszahlungen gewährt. Sofern es die Witterung zulässt, werden bereitgestellte Mengen rasch abtransportiert, sodass kaum Waldlager vorhanden sind. Die Preise haben sich gefestigt und liegen österreichweit für das Leit Sortiment Fichte A/C, 3b zwischen € 300,- und € 350,-. Die Preise

INFORMATIONEN UND QUELLEN

Einzelne Texte oder Abschnitte wurden aus folgenden Quellen entnommen: Wald und Holz, Holzplus.net, Euwald, HOMA Bericht (Tölz), Tagespresse, SNE – EZB, Raiffeisen, Holzzeitung/taft.

für Kiefer wurden regional nach oben angepasst. Lärche hält ihr Preisniveau, die Nachfrage übersteigt das Angebot.

Die bereits Ende 2021 beobachtbare Nachfragebelebung bei Industrierundholz setzt sich im neuen Jahr fort und spiegelt sich nun auch durch erhöhte Preise wider. Verringertes Aufkommen von Sägereibehprodukten lässt nicht nur bei Faserholz, sondern auch bei Schieferholz die Nachfrage steigen. Die Lager der Plattenindustrie sind ebenfalls wieder aufnahmefähig, hier spielt auch die derzeit verringerte Verfügbarkeit von Altholz eine wesentliche Rolle. Rotbuchenfaserholz wird bei teilweise gestiegenen Preisen nachgefragt, der Absatz von Eschenfaserholz ist derzeit ebenso problemlos möglich.

Internationale Holzmärkte

Kanadas Exporte nach USA sind rückläufig

Die kanadische Sägeindustrie hat im vierten Quartal um 7,3 % weniger Nadelschnittholz in die USA exportiert als im Vorjahr. Laut den Zahlen der Softwood Lumber Controls lieferten die Werke aus der Region British Columbia 17 % weniger, während die Lieferungen aus der Region Quebec in etwa auf Vorjahresniveau lagen.

Rundholzexporte aus Russland mit Zöllen belegt

Die russische Regierung versucht die Wertschöpfung bei Rundholz im Land zu halten. Bislang wurde ein grosser Teil des Holzes in runder Form exportiert. Nun wurden per Ende November neue Gesetze und Strafböle auf ausgeführtes Rundholz festgelegt, welche vorerst bis Ende Dezember 2022 beim Export von Nadelrundholz sowie höherwertigem Laubrundholz zu errichten sind. Beim Nadelrundholz liegt die Zollgebühr bei 80 % des Exportwertes.

Laubholz

Hohe Laubholznachfrage

Die Laubholzaison läuft noch bis Anfangs März. Bislang konnte die Nachfrage an Buche und Eiche nicht gedeckt werden. Besonders beim Buchenstammholz und auch Brennholz übersteigt die Nachfrage das Angebot. Der Einkauf von Buchen für das Buchenwerk Pappas Suisse hat sich aufgrund der höheren Preise merklich ausgeweitet. Nun können auch in der Ostschweiz gute Preise

bezahlt werden. Bei der Eiche wirkt sich die hohe Nachfrage nicht so stark auf den Preis aus. Insgesamt konnten bei den Laubholzkunden die Preise im Vergleich zum Vorjahr nur leicht angehoben werden. Weiter im Aufwärtstrend liegt die Eiche. Die Nachfrage nach Eiche ist seit vielen Jahren anst. In ganz Europa herrscht ein Mangel, welcher nie nachhaltig gedeckt werden kann.

Industrieholz

Industrieholzwerke aufnahmefähig

Die Lieferungen von Industrieholz laufen im normalen Rahmen. Zurzeit können gewünschte Lieferungen nach abgeführt werden. Beim Schieferholzwerk Perlen Papier, sind Schieferholzlieferungen im vertraglichen Rahmen möglich. Auch beim klassischen Brennholz liegt zurzeit die Nachfrage hoch. Bereitgestelltes Holz kann nach abgeführt werden. In Deutschland und Österreich sind die Waldlager auf tiefem Niveau. Dies führt zu einer deutlichen Belebung im Industrieholzsektor.

Wertholzsubmissionen

Für die Ostschweizer Waldbesitzer stehen fünf Plätze in Buche, Henuu, Kalkbrunn, Güttingen und Neuwilen zur Verfügung. Die Stämme müssen bis Ende Januar bereitgestellt werden. Ihr Rivierförster gibt Ihnen gerne Auskunft darüber und organisiert den Transport auf einen der Plätze. Speziell in diesem Winter rechnen wir mit einer grossen Käuferschaft auf den Submissionen, da Laubholz zurzeit stark nachgefragt wird. Bitte beachten Sie, dass die Stämme bis spätestens 7. Februar auf den verschiedenen Plätzen angeliefert sein müssen.

Termine

Letzter Tag für die Holzaufrufe ist der	07. Februar 2022
Versand Offertlisten	18. Februar 2022
Frist für Offerteingabe an die Verkaufsführung	07. März 2022

Qualitäten und Baumarten

Guten Absatz finden die Baumarten Eiche und Ulme. Der Ahorn ist vor allem in den Furnierqualitäten gut verkäuflich. Auch Nussbäume, sowie sämtliche Obstbaumarten sind gesucht. Der Kirschbaum wird wenig nachgefragt. Beim Nadelholz sind die seltenen Hölzer wie Lärche und Föhre begehrt. Bei der Fichte und Tanne finden vor allem die Spitzenqualitäten guten Absatz. Auch die Eiche wird wieder besser nachgefragt.

EUWID-Preisspiegel: Nadelrundholz Deutschland
15.7.2021

Preis in €/t	15.7.2021	28.8.2021	28.8.2020
Fichte 1)			
Abchnitt 1b Süd/Weat	70 - 100	85 - 75	30 - 38
Abchnitt 1b Nord/Ost	85 - 75	45 - 80	25 - 30
Abchnitt 2a Süd/Weat	80 - 110	75 - 95	35 - 55
Abchnitt 2a Nord/Ost	75 - 85	55 - 70	35 - 40
Langholz 2b Süd/Weat	90 - 120	85 - 105	50 - 64
Langholz 2b Nord/Ost	85 - 95	85 - 70	40 - 55
Langholz 4+ Süd/Weat	90 - 120	85 - 105	50 - 64
Langholz 4+ Nord/Ost	85 - 95	85 - 74	40 - 55
Tanne			
Abchnitt 1b Süd/Weat	55 - 70	45 - 60	30 - 40
Abchnitt 1b Nord/Ost	50 - 60	40 - 50	25 - 30
Abchnitt 2a Süd/Weat	65 - 80	55 - 70	40 - 50
Abchnitt 2a Nord/Ost	60 - 75	50 - 65	35 - 45
Langholz 3a+ Süd/Weat	75 - 90	65 - 80	45 - 55
Langholz 3a+ Nord/Ost	70 - 85	60 - 75	40 - 50
Lärche			
Langholz 2a Süd/Weat	90 - 100	75 - 85	65 - 70
Langholz 2a Nord/Ost	85 - 95	70 - 80	55 - 65
Langholz 3b Süd/Weat	110 - 120	95 - 105	80 - 90
Langholz 3b Nord/Ost	105 - 115	85 - 95	70 - 80
Douglasie			
Abchnitt 3a+ Süd/Weat	100 - 120	90 - 100	80 - 85
Abchnitt 3a+ Nord/Ost	95 - 110	85 - 95	70 - 80
Langholz 3b+ Süd/Weat	110 - 130	100 - 115	90 - 100
Langholz 3b+ Nord/Ost	105 - 115	95 - 105	80 - 90

1) Fichte Nord/Weat

Preisangaben ohne MwSt.

Preis in €/t, 40% Wassergehalt, Mittelwert Herstellung
Langholz in 4-Quadranten, Abchnittweitensänderungen in 40%-Quadrat

Lizenziert für Vertrieb: Preisbau-Ministerie de l'Agriculture et de l'Alimentation

© 2022 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH - Alle Rechte vorbehalten.

Die regelmäßige und systematische Weitergabe von EUWID-Preistabellen ist nicht erlaubt. Es darf lediglich ein Ausdruck erstellt werden, der in Form eines Urtaus weitergegeben wird. Das Weitergeben von EUWID-Preistabellen per Intranet oder per E-Mail betrieblichen, konzerntweit oder außerhalb des Unternehmens ist nicht erlaubt und stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar. Mehr lesen Sie in unseren FAQs.