FIBOIS GRAND EST

Avec le contrat d'approvisionnement

pérennisez vos revenus forestiers !

Un contrat de proximité et de confiance

Le contrat d'approvisionnement est un accord passé entre un vendeur (le propriétaire forestier) et un acheteur (une entreprise de transformation du bois : scierie, usine).

Le contrat comprend un cahier des charges qui détermine essences d'arbres, volumes et qualités à livrer et fixe pour une durée déterminée des prix unitaires et un échéancier de livraison. Les bois sont exploités par le vendeur et réceptionnés « bord de route » par le vendeur et l'acheteur.

Le chêne : essence d'avenir pour la filière française

Le contrat d'approvisionnement en chêne sécurise et pérennise l'accès des industriels français à cette matière noble.

Le chêne, essence majoritaire dans nos forêts, offre un panel de qualités recherchées à l'échelle mondiale. Les industriels français ont développé un savoir-faire et des moyens techniques, qui optimisent la valorisation de l'ensemble des produits de cette essence.

Aujourd'hui, la demande mondiale en forte croissance, compromet l'accès des entreprises aux ressources de proximité en chêne. Pour y remédier, un accord de filière a été signé au niveau national. Il prévoit en particulier le développement de la vente par contrat d'approvisionnement.

Dans le Grand Est, un plan d'actions régional construit sous l'égide de FIBOIS a rassemblé tous les acteurs de la filière et a défini sa mise en œuvre opérationnelle.

Pierre Sylvestre, maire de Monthureux-sur-Saône (88)
(750 ha de forêt communale à 80 % feuillue)

« Le contrat de chêne, outil de développement local »

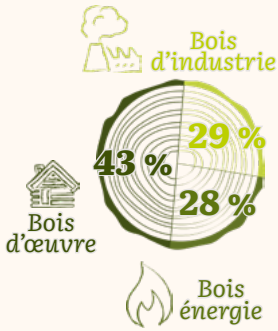
« La commune de Monthureux s'est engagée dans les contrats de bois d'œuvre chêne car les scieries présentes sur notre territoire rencontrent des difficultés à s'approvisionner ou sont trop tributaires des variations brutales du marché. La démarche « Forêt d'Exception Darney-La Vôge » associe forêts publiques et privées, dans un territoire où 1/3 des emplois sont liés à la forêt. Elle prévoit le développement de la contractualisation des ventes de chêne, offrant les qualités adaptées aux besoins des différents transformateurs. »

Sébastien Jacquot, gérant d'un groupement forestier dans l'ouest des Vosges

« Suite à la flambée des prix, j'ai demandé à mon gestionnaire (la Coopérative Forêt d'ici), de vendre mes chênes par appel d'offre… le marché s'est tassé et mon lot est resté invendu. Les bois placés en contrats ont été valorisés environ 10 % au-dessus du prix estimé, pour les différents produits de la coupe. Je suis plus que jamais convaincu de l'intérêt de ce mode de vente de mes bois. »

Quelques chiffres clés

50 000
emplois filière forêt-bois sur le Grand Est



79 % *de feuillus*
- 28 % de chênes
- 19 % de hêtres
- 10 % de charmes
- 6 % de frênes

16 % d'autres feuillus

21 % *de résineux*
- 7 % d'épicéas
- 7 % de sapins pectinés
- 4 % de pins sylvestres

3% d'autres résineux

56 % *forêt publique*

44 % *forêt privée*

4 RAISONS

Raison n° 1

Sécurisez vos revenus forestiers dans la durée

Vendre en contrat d'approvisionnement, c'est lisser les aléas du marché et sécuriser la vente de bois, en créant un partenariat durable avec les transformateurs industriels.

Le contrat d'approvisionnement engage les deux parties : vendeur et acheteur. **Il protège des risques d'invendus, des variations brutales de prix et garantit un prix en adéquation avec le marché. Il assure le revenu des propriétaires et la disponibilité de la matière pour les industriels.**

Julien Eva, Scierie Chêne de l'Est
« Une solution gagnant / gagnant avec les propriétaires »

« Notre entreprise familiale fabrique du parquet de chêne français haut de gamme et transforme annuellement 15 000 m³ de grumes. La part achetée en contrat représente plus d'un tiers, en forêt publique (ONF) et en forêt privée (coopérative, expert, société forestière de la caisse des dépôts). Le volume contractualisé sécurise nos approvisionnements, en quantité et qualité, nous fait gagner du temps aux achats et rassure nos partenaires financiers pour soutenir nos investissements. C'est une solution gagnant / gagnant avec les propriétaires qui se garantissent un débouché à des prix de marché négociés pour la saison. Au fil du temps, une relation de confiance s'établit avec nos fournisseurs ; nous partageons la vision des marchés et nos contraintes respectives pour toujours mieux cibler les qualités que nous recherchons. »

DE CHOISIR LE CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT

M. François, propriétaire

« Je pourrais vendre mes bois autrement, mais pour moi le contrat d'approvisionnement est aussi une question éthique. Je préfère une valorisation plus constante des bois transformés localement et qui m'apporte un meilleur revenu dans la durée, plutôt qu'une plus-value ponctuelle qui ne sert pas le temps spécifique de la forêt. »

Raison n° 2

Maitrisez vos délais d'exploitation et calendriers de livraison

Le contrat d'approvisionnement assure la maîtrise des périodes de coupe, les délais et préserve la forêt de dégâts d'exploitation.

Sylviculture, environnement, accueil du public... avec le contrat d'approvisionnement, **le propriétaire forestier garde la main sur les chantiers de ses forêts** par le choix de l'entreprise et de la période d'exploitation.

Stéphane Brallet, dirigeant de l'entreprise éponyme
« Les contrats ont permis d'allonger la durée d'exploitation »

« Pour garantir la qualité des produits aux clients et leur placement dans les contrats, il est important de réaliser l'exploitation dans la période optimale. Grâce aux marchés pluriannuels d'exploitation en forêt publique et aux accord bilatéraux en forêt privée, nous pouvons intervenir dès la fin de l'été pour mobiliser les bois. »

Raison n° 3

Optimisez vos produits malgré les aléas

Développer les contrats, c'est atténuer les risques liés au changement climatique.

Sécheresses, scolytes, tempêtes... les bois dégradés perdent vite de leur valeur. Les contrats d'approvisionnement **optimisent chaque produit** selon sa qualité et **permettent d'écouler rapidement les bois** afin d'optimiser la matière (et son prix).

Jean-Jacques Tarnavaud, propriétaire forestier à Vienne-le-Château (51)

« Je suis propriétaire d'une petite forêt de feuillus mélangés, dans laquelle j'ai vendu plusieurs coupes ces dernières années. Avant je vendais mes bois en blocs sur pieds à des exploitants et des scieurs. Après une coupe d'amélioration de hêtres, frênes et chênes, bien valorisée par la coopérative en contrat d'approvisionnement en 2019, j'ai dû vendre des hêtres et des frênes dépérissants l'an dernier. Sans contrat d'approvisionnement, je pense que je n'aurais pas vendu mes bois autrement qu'en chauffage. Grâce aux contrats, la moitié des grumes ont été vendues à des prix corrects, ce qui était inespéré. »

Raison n° 4

Agissez pour l'emploi local et une économie bas carbone

Réservés aux premiers transformateurs de bois locaux, les contrats d'approvisionnement permettent aux propriétaires vendeurs, de **créer de la valeur ajoutée en France et dans leur région.** Dans le Grand Est, ce ne sont pas moins de **50 000 emplois dans la filière bois**, pour une forêt qui occupe **33 % du territoire** ; un bel exemple d'**économie circulaire qui stocke du CO_2.**

Christian Trautmann, maire de Lembach (67)

« Nous avons la chance d'avoir encore deux scieries artisanales sur la commune, il faut tout faire pour les préserver car Lembach est située en fond de vallée. Conforter l'emploi local dans les entreprises permet de maintenir l'attractivité de notre commune. Cela limite le risque d'exode vers les grandes villes pourvoyeuses d'emploi. La transformation locale de nos ressources naturelles qui permet la réalisation d'ouvrages en bois en circuit court est la solution plus vertueuse pour créer de la richesse dans notre territoire et diminuer les émissions de carbone ».

Portail des collectivités

En forêt publique, rapprochez-vous de votre technicien forestier territorial de l'Office national des forêts (ONF).

En forêt privée, adressez-vous à votre gestionnaire forestier habituel.

Fibois : *contact@fibois-grandest.com*
Fransylva: *grandest@fransylva.fr*
Forêt d'ici : *siege@foretdici.com*
ONF : *dt.grand-est@onf.fr*
URCOFOR : *grandest@communesforestieres.org*

Conception : Grapheen / Crédit photos : Chêne de l'Est, ONF / 2024

PRÉFET DE LA RÉGION GRAND EST
Liberté
Égalité
Fraternité

La Région Grand Est

Forêt d'ici
La forêt nous unit

FRANSYLVA
UNION FORESTIÈRE DU GRAND EST

Communes forestières
Grand Est

Office National des Forêts