

## **Compte-rendu de la visite de la scierie des Avivés de l'Est Vellefans – 14/11/2023**

### **Intervenants :**

Eric Ducrot, directeur de la scierie des Avivés de l'Est, et son commis de coupes

Laurent Tautou, directeur de l'agence ONF de Besançon

Benjamin Mous, responsable du service bois, agence ONF de Besançon

Dominique Maillot, vice-président et trésorier de l'association des Communes forestières du Doubs

Juliette Oury, chargée de mission de l'association des Communes forestières du Doubs

### **Contexte de la visite**

Cette rencontre a lieu dans le cadre de la convention de partenariat établie entre l'Union régionale des Communes forestières Bourgogne-Franche-Comté et le PETR du Doubs central. L'un des accompagnements proposés consiste à sensibiliser les élus aux modes de vente et conséquences de leurs choix sur la sylviculture et le développement du territoire. Cette visite souhaite faire un focus sur le contrat d'approvisionnement.

En effet, le réseau des Communes forestières s'est mobilisé fin 2020 pour s'opposer à la contribution additionnelle des communes propriétaires d'une forêt que prévoyait le gouvernement dans le contrat Etat-ONF 2022-2025. Le 17 novembre 2021, le Ministre en charge de la forêt a annoncé que le gouvernement renonçait à la contribution supplémentaire demandée aux Communes forestières pour financer l'ONF. Il a fixé une contrepartie pour les Communes forestières, celle d'accroître la contractualisation nécessaire à l'approvisionnement de la filière bois française. Le contrat Etat-ONF 2022-2025 fixe alors un objectif de 35 % des volumes vendus en contrats pour la forêt communale. Les Communes forestières de Bourgogne-Franche-Comté et l'ONF se fixent un objectif maximal à terme de 50 % des volumes récoltés en forêt communale en contrat d'approvisionnement, avec des objectifs différents en fonction des essences.

C'est pourquoi, le réseau des Communes forestières s'engage dans des actions pour mieux faire connaître le contrat d'approvisionnement aux communes, ceci aux côtés de l'ONF. L'intention de ces rencontres est d'encourager et pérenniser l'engagement des communes à commercialiser une partie de leurs produits bois vers les entreprises locales de transformation. Le contrat d'approvisionnement permettant de stabiliser et de garantir une partie de l'approvisionnement des entreprises locales, il est important de pérenniser l'engagement des communes dans le temps et ainsi d'éviter des effets yoyo liés à des effets d'aubaine qui rendent difficiles les négociations (engagement sur les volumes, essences et qualités à apporter). Les contrats d'approvisionnement conclus entre l'ONF et les clients sont des engagements pluriannuels (souvent pour 3 ans). Les grilles de prix sont fixées en fonction du marché et sont renégociées tous les 6 mois ou 1 an en fonction de la conjoncture économique. Eric Ducrot précise d'ailleurs que le contrat d'approvisionnement n'est pas une manière pour lui d'acheter du bois moins cher mais bien un outil qui lui permet d'acheter le bon produit au bon moment pour son activité.

### **Intérêts des contrats d'approvisionnements**

Les ventes par contrat d'approvisionnement et en concurrence par soumission sont des modes de ventes qui sont complémentaires :

- Les contrats d'approvisionnement orientent la commercialisation des bois façonnés par produit suivant les besoins des transformateurs.
- Les ventes par soumission reflètent l'état du marché en permettant aux exploitants forestiers et aux transformateurs d'acheter des coupes de bois en concurrence.

Pour une même coupe, il est possible de vendre une partie des bois par soumission et de réserver une autre partie pour une vente en contrat d'approvisionnement en fonction des essences, des produits et des qualités.

Le développement des contrats d'approvisionnement apporte des évolutions positives sur de nombreux points :

⇒ **Pour la forêt communale**, les contrats d'approvisionnement :

- apportent à la commune une garantie d'écoulement des produits récoltés ;
- évitent les invendus et permettent d'effectuer au bon moment les coupes programmées à l'aménagement (hors période de crises sanitaires) ;
- permettent de récolter et d'écouler rapidement les arbres frappés de dépérissement ;
- permettent, lorsqu'ils sont utilisés régulièrement, d'optimiser la sylviculture définie dans l'aménagement par la maîtrise du calendrier de récolte des arbres désignés afin de concentrer l'accroissement naturel sur les tiges d'avenir (réduction du délai entre le martelage et l'exploitation) et par la planification des coupes ou des travaux sur des parcelles à enjeux sylvicoles ;
- permettent une meilleure maîtrise de la qualité des exploitations par sélection des entreprises qui assurent le façonnage des coupes.

Ces atouts sont conditionnés par la disponibilité en main d'œuvre des entreprises de travaux forestiers, par les conditions météorologiques et les débouchés commerciaux pour écouler les produits bois.

⇒ **Pour la commune, son budget et sa trésorerie** :

- Chaque coupe pouvant être vendue par essence (chêne, hêtre, feuillus divers par exemple) et par produit (bois d'œuvre, bois d'industrie et bois énergie), les contrats d'approvisionnement mesurant les qualités et les quantités réelles des produits livrés génèrent un revenu optimal.
- Avec un cadencement régulier de mise en marché des coupes, les contrats d'approvisionnement rendent les flux de trésorerie plus réguliers (dans le cas général, versement de la totalité des recettes des produits réceptionnés sous moins de 4 mois).
- L'État envisage des incitations financières pour les communes qui s'engageraient dans les contrats d'approvisionnement (taux bonifié pour les aides à l'investissement, priorisation des crédits liés au renouvellement forestier, etc.) ;

⇒ **Pour l'ONF** :

- Le technicien forestier territorial suivant mieux la réalisation du programme des coupes de l'aménagement, il peut ainsi pratiquer une sylviculture sans retard.
- Le martelage des coupes est simplifié.
- Le technicien forestier territorial a davantage de contacts avec les entreprises de bûcheronnage. Leur relation de travail est simplifiée puisqu'ils agissent tous les deux pour le compte de la commune.
- Les services bois des agences ont renforcé leurs compétences commerciales.
- Le contrat d'approvisionnement décloisonne les services forêt et bois en liant la production sylvicole aux besoins des transformateurs.

⇒ **Pour les scieurs et autres transformateurs :**

- Ils disposent d'une garantie d'approvisionnement sur la qualité et la quantité de leur matière première.
- Ils réduisent leurs temps et leurs frais de prospection des coupes et peuvent davantage se consacrer à la recherche de marchés pour vendre leurs produits.
- Le développement des contrats d'approvisionnement doit permettre aux scieurs d'investir dans des équipements de deuxième transformation.

⇒ **Pour la région et ses territoires :**

- Le développement des contrats d'approvisionnement fixe les emplois et la valeur ajoutée dans les territoires et en région.
- Le développement des contrats d'approvisionnement renforce la structuration de la filière et favorise les circuits économiques courts et de proximité.

## **Les Avivés de l'Est**

La scierie des Avivés de l'Est est une entreprise de taille intermédiaire qui scie environ 10 000 m<sup>3</sup> de grumes/an de feuillus issus des forêts franc-comtoises gérées durablement (label PEFC). Le rayon d'approvisionnement peut aller jusqu'à 200 km maximum. L'entreprise emploie 15 personnes.

L'entreprise scie majoritairement du hêtre, du frêne et du chêne, mais également tous les autres feuillus divers (charme, tilleul, acacia, érable, merisier...). La scierie est équipée de 9 séchoirs et d'une étuve alimentés par une chaudière biomasse (écorces et plaquettes). La scierie dispose également d'un atelier de débit permettant de produire des débits sur liste ou des avivés fabriqués après séchage. La plus-value permise par les étapes de séchage et la confection de pré-débits, ainsi que la qualité des grumes sciées, a permis à l'entreprise de doubler son chiffre d'affaire en 15 ans tout en sciant toujours le même volume.

Les Avivés de l'Est vendent leurs produits à des clients régionaux, nationaux ou internationaux (Inde, Maghreb...). Sa clientèle est variée avec des débouchés industriels comme de niche (billots de boucher, moulin Peugeot, emballage de Chartreuse, jeux en bois...)

50% de l'approvisionnement de la scierie se fait par de la vente de bois en contrat d'approvisionnement issus des forêts communales. Eric Ducrot, directeur de la scierie, explique que la partie achat représente 30 à 40% des coûts de son entreprise. Pour une scierie qui achète du bois sur pied, 50% du temps de l'acheteur est passé à estimer la qualité des bois. Disposer d'une partie de son approvisionnement en contrat permet donc un gain de temps important, temps que l'acheteur de la scierie peut investir pour monter en compétence dans d'autre domaine, en l'occurrence sur la découpe pour l'entreprise des Avivés de l'Est. Avoir réceptionné les bois bord de route lors d'une réception contradictoire avec l'ONF permet également d'avoir déjà réfléchi à la meilleure découpe en fonction du faciès des bois et d'être plus efficace par la suite.

Pour se représenter le rapport temps que prend la prospection pour une scierie/résultat d'achat lors d'achat de bois par soumission, l'acheteur employé par les Avivés de l'Est explique que sur un catalogue de 100 coupes, la scierie en visitera 20, soumissionnera pour 5 et achètera finalement qu'une ou deux coupes.

Rédaction : Juliette Oury, Association des Communes forestières