

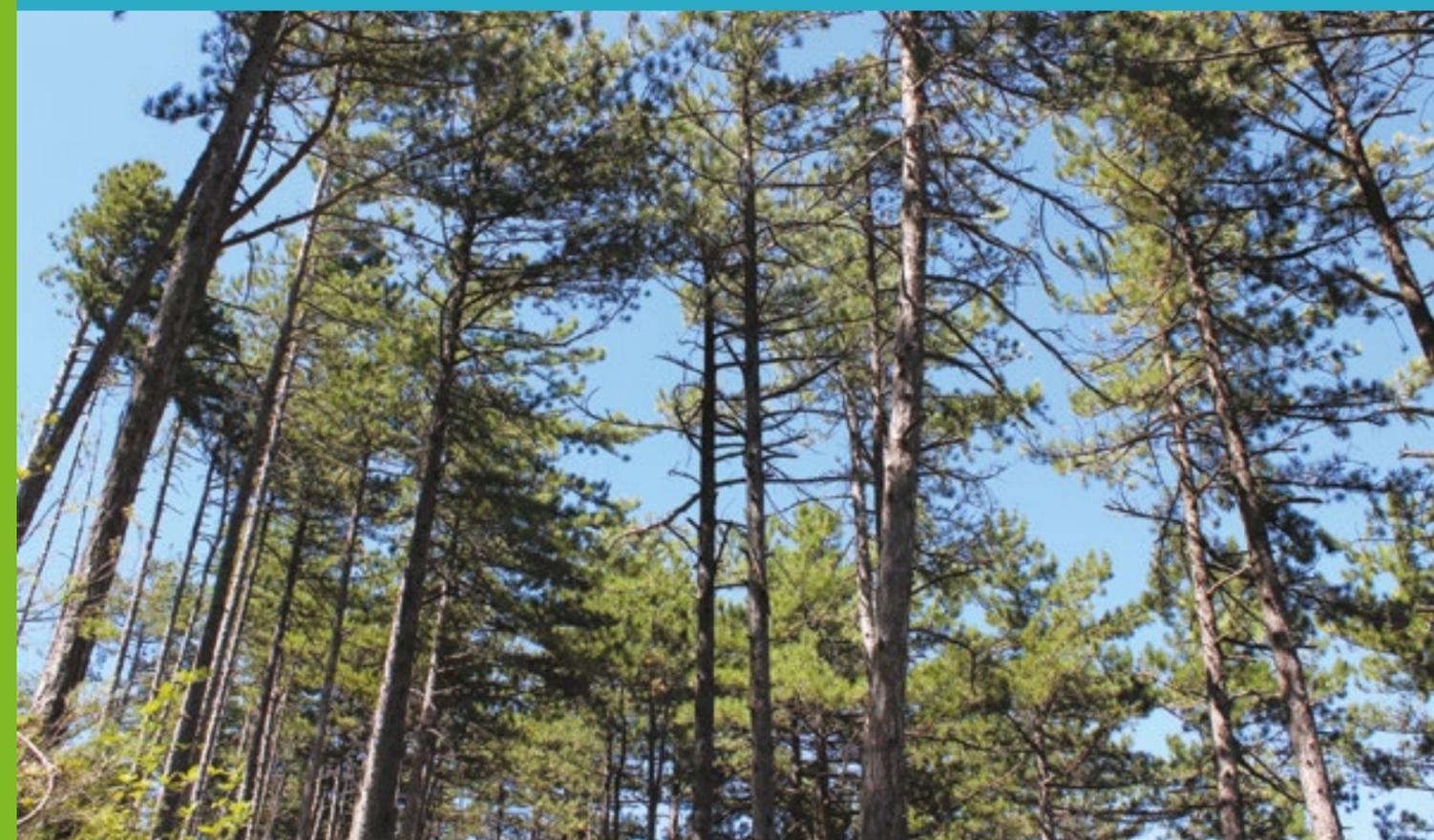


DE LA COUPE À LA DESTINATION, MAÎTRISEZ LA VENTE DE VOS BOIS!

**GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT POUR LA COMMERCIALISATION
DES BOIS DE LA FORÊT COMMUNALE**

SOMMAIRE

Avant-propos	3
Du plan d'aménagement à la vente des bois	4
Les questions à se poser avant de choisir	7
Premiers pas : Mode de vente – Mode de dévolution	8
Tableau récapitulatif des différents modes de commercialisation	10
En bloc et sur pied via une vente publique : la procédure traditionnelle	12
A la mesure et sur pied via une vente publique : pour plus de transparence sur la qualité du bois vendu	14
A la mesure et façonné via une vente de gré à gré : vers une meilleure maîtrise du chantier d'exploitation et de la destination des bois.....	16
Le cas du contrat d'approvisionnement pluriannuel : sécuriser l'approvisionnement des transformateurs.....	18
Petit point sur l'affouage	20
Ensemble on est plus fort.....	21
En résumé.....	22
Qui peut m'aider ?	23



La forêt en région Provence-Alpes-Côte d'Azur constitue un enjeu majeur en termes de gestion et de valorisation de ses ressources naturelles.

Dans un contexte où la demande en bois a augmenté de manière significative, nous pensons qu'il est indispensable de nous structurer pour maintenir et développer les filières locales de transformation et de valorisation du bois, mises en place sous l'égide des élus locaux.

Les Communes forestières et l'Office national des forêts (ONF) se sont ainsi engagés à mobiliser plus et mieux le bois des forêts communales et domaniales.

Aujourd'hui, près de 200 000 m³ de bois issus des forêts des collectivités sont vendus chaque année. Nous, élus de communes propriétaires de forêts, devons mieux nous impliquer dans la gestion de ce patrimoine et dans sa valorisation en bois d'œuvre, énergie ou d'industrie.

Pour ce faire, nous avons le choix de la destination de nos bois !

Afin de vous éclairer au mieux sur les modes de commercialisation des bois, les Communes forestières vous proposent ce guide :

« De la coupe à la destination, maîtrisez la vente de vos bois ! »

Pour compléter votre information et répondre à vos interrogations, les équipes des Communes forestières sont à votre disposition.

Michel GRAMBERT,
Président des Communes forestières
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Jean-Claude DOU,
Président des Communes forestières
des Hautes-Alpes

Christian DELAVET,
Président des Communes forestières
des Bouches-du-Rhône

Jean-Claude MICHEL,
Président des Communes forestières
des Alpes-de-Haute-Provence

Jacques VARRONE,
Président des Communes forestières
des Alpes-Maritimes

Nello BROGLIO,
Président des Communes forestières
du Var

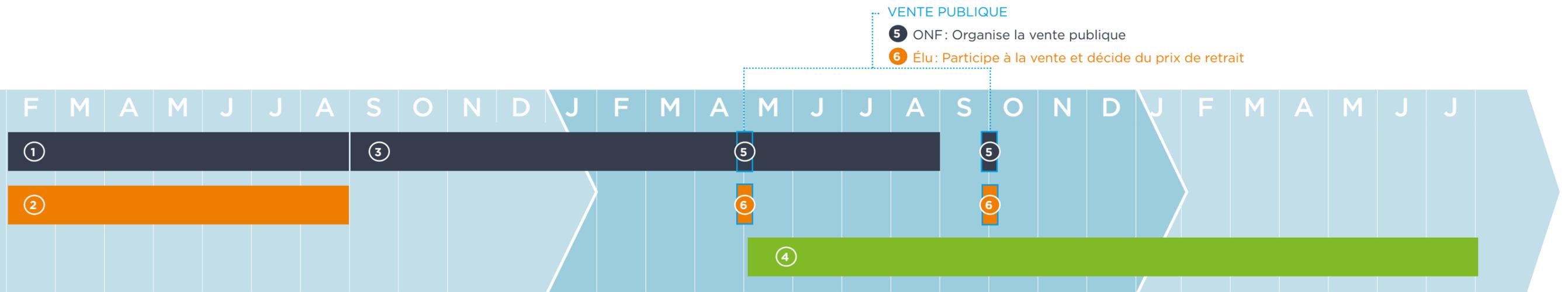
Le plan d'aménagement de la forêt communale est le document officiel de (ONF) selon les orientations souhaitées par la commune, approuvé par le conseil en général prévoit notamment les coupes de bois qui sont nécessaires pour la bonne régulière de l'état des peuplements que l'ONF propose périodiquement des

planification de la gestion forestière. Il est élaboré par l'Office national des forêts municipal, puis arrêté par le Préfet de Région. Ce document d'une durée de 20 ans gestion de la forêt communale. C'est à partir de ce document et de l'observation coupes de bois à la commune.

ANNÉE N-1

ANNÉE N

ANNÉES N+1 ET N+2



VENTE PUBLIQUE

5 ONF : Organise la vente publique

6 Élu : Participe à la vente et décide du prix de retrait

3 ONF : Marque en forêt les arbres à récolter et estime les volumes de bois pour les mettre en vente.

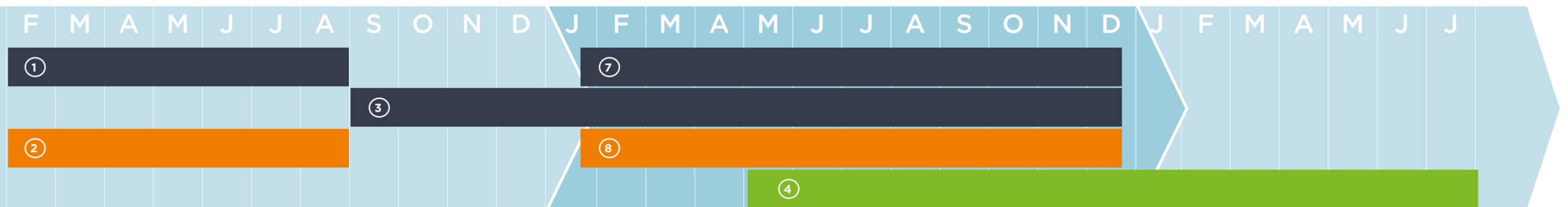
1 ONF :

- Propose à la commune des coupes à réaliser dans la forêt communale l'année N
- Conseille la commune sur l'état du marché et le choix du mode de commercialisation

2 Élu :

- Étudie les propositions et les valide par délibération en conseil municipal
- Choisit le mode de commercialisation

4 Exploitation des bois qui ont été vendus, soit par l'acheteur soit par la commune ou par l'ONF selon le mode de commercialisation choisi. L'ONF suit les chantiers.



7 ONF : Met en vente au fil de l'eau les bois disponibles. Négocie, avec le/les acheteurs intéressés par les lots, les modalités de vente et d'exploitation.

8 Élu :

- En cas de contrat d'approvisionnement : Décide d'alimenter ou non le contrat aux conditions fixées au préalable par l'ONF.
- Hors contrat d'approvisionnement : Participe aux négociations en duo avec l'ONF et prend la décision finale.

Nota bene : Les périodes présentées dans cette page sont celle qui doivent être appliquées en théorie. Néanmoins en région PACA, celles-ci peuvent varier d'un département à l'autre.



Les questions à se poser

Pour choisir le mode de commercialisation le mieux adapté à votre commune, il est nécessaire de faire le point sur vos attentes et les contraintes à prendre en compte pour la vente de votre bois. Pour cela, voici une liste des principales questions que vous devez vous poser en relation avec votre technicien forestier territorial de l'Office national des forêts.

- **Quelle quantité de bois je mets en vente ?**
- **Quelle est la qualité du bois que je mets en vente ?**
- **Quelles sont les contraintes techniques, financières et/ou sociales pour récolter mon bois ?**
- **Serait-ce pertinent de regrouper cette coupe avec d'autres ?
D'une commune voisine ? Des forêts privées alentours ?**
- **Comment est le marché actuellement ?**
 - > quelles entreprises sont susceptibles de se porter acquéreurs ?
 - > quelles entreprises sont susceptibles de transformer ce bois ?
 - > quels sont les prix actuellement pratiqués ?
 - > y a-t-il à proximité d'autres coupes de même nature en vente ?
- **En fonction de ces éléments, quels sont mes objectifs principaux vis-à-vis de la vente et l'exploitation de ce bois ?**

Chaque année, après validation des coupes à réaliser que propose l'Office national des forêts (ONF) en application de l'aménagement forestier, l'élu choisit la façon dont le bois va être commercialisé.

L'ONF apporte son concours à la collectivité en l'informant des diverses modalités de commercialisation autorisées par la réglementation en vigueur. Il la conseille sur le plan financier et conformément à son objectif de développement économique, dans le respect de la transparence des marchés et des règles de la concurrence. Les différentes possibilités sont exposées ici.

des forêts (ONF) en application de l'aménagement forestier, l'élu choisit la façon de commercialisation autorisées par la réglementation en vigueur. Il la conseille sur le plan financier et conformément à son objectif de développement économique, Les différentes possibilités sont exposées ici.

Mode de dévolution

Le mode de dévolution est la façon de mettre à disposition (sur pied ou façonné) et de facturer les bois aux acheteurs (en bloc ou à la mesure). Il existe 4 modes de dévolution.



Mode de vente

Le mode de vente est la procédure de mise en marché des bois. Il existe deux modes de vente.

La vente publique par appel d'offres

Une à deux fois par an (généralement au printemps et à l'automne) selon les départements, l'ONF organise une vente publique durant laquelle les lots de bois sont mis en vente à la concurrence. Les acheteurs font leurs offres et chaque lot est vendu au plus offrant dès lors que l'offre de prix dépasse le prix de retrait défini par concertation entre l'ONF et la commune.

Actuellement dans la région, c'est le mode de vente privilégié pour les coupes « attractives » (c'est-à-dire celles pour lesquelles on espère au moins 3 offres en séance).

La vente de gré à gré

La coupe est proposée par l'ONF aux acheteurs potentiels selon différentes modalités en fonction des cas. La vente est conclue lorsque les deux parties sont d'accord.

Il existe trois variantes de la vente de gré à gré :

- **La consultation** : elle est actuellement très peu mise en pratique, on lui préfère en général la vente publique.
- **Le gré à gré simple** : La commune, via l'ONF, a la possibilité de négocier avec l'acheteur l'ensemble des conditions de vente (prix, délais de retrait des bois, prescriptions particulières d'exploitation, etc.). Ce mode de vente est habituellement utilisé pour les invendus de ventes publiques, les coupes de faible valeur et les coupes urgentes.
- **Le contrat d'approvisionnement**



Choix de commercialisation = Choix du mode de dévolution + Choix du mode de vente

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES DIFFÉRENTS MODES DE COMMERCIALISATION

Mode de dévolution \ Mode de vente	Vente publique	Vente de gré à gré
En bloc et sur pied	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : + • Engagement pour la commune : + • Maîtrise de l'exploitation : + • Maîtrise de la destination des bois : + • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu au plus offrant → Prix global fixé pour l'ensemble de la coupe → L'acheteur se charge de l'exploitation • Pour en savoir plus, rendez-vous pages 12 - 13 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : + • Engagement pour la commune : + • Maîtrise de l'exploitation : + • Maîtrise de la destination des bois : ++ • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu à l'acheteur jugé le plus adapté → Prix global fixé pour l'ensemble de la coupe → L'acheteur se charge de l'exploitation
En bloc et façonné	NE SE PRÊTE PAS AU CONTEXTE LOCAL	NE SE PRÊTE PAS AU CONTEXTE LOCAL
À la mesure et sur pied	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : + • Engagement pour la commune : ++ • Maîtrise de l'exploitation : + • Maîtrise de la destination des bois : + • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu au plus offrant → Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois → L'acheteur se charge de l'exploitation • Pour en savoir plus, rendez-vous pages 14 - 15 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : + • Engagement pour la commune : ++ • Maîtrise de l'exploitation : + • Maîtrise de la destination des bois : ++ • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu à l'acheteur jugé le plus adapté → Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois → L'acheteur se charge de l'exploitation
À la mesure et façonné	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : +++ • Engagement pour la commune : +++ • Maîtrise de l'exploitation : +++ • Maîtrise de la destination des bois : + • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu au plus offrant → Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois → La commune se charge de l'exploitation et en maîtrise la technique et le calendrier 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques pour la commune : <ul style="list-style-type: none"> - +++ pour le gré à gré simple + en cas de contrat d'approvisionnement • Engagement pour la commune : +++ • Maîtrise de l'exploitation : +++ • Maîtrise de la destination des bois : +++ • Fonctionnement : <ul style="list-style-type: none"> → Bois vendu à l'acheteur jugé le plus adapté → Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois → La commune se charge de l'exploitation et en maîtrise la technique et le calendrier NB : Le contrat d'approvisionnement pluriannuel est un cas particulier de la vente de bois façonné à la mesure en gré à gré • Pour en savoir plus, rendez-vous pages 16 -17 et 18 - 19

LE SAVIEZ-VOUS ?

En cas de refus de la proposition de coupe de l'ONF, la commune est désormais dans l'obligation de se justifier. En effet, la loi d'avenir sur l'agriculture, l'alimentation et la forêt du 13 octobre 2014 a introduit dans le code forestier

une disposition selon laquelle l'ajournement de coupes de bois prévues par le document d'aménagement de la forêt doit faire l'objet d'une notification motivée à l'autorité administrative compétente de l'Etat (DRAAF).

Les pages suivantes détaillent quelques modes de commercialisation courants, qui répondent à des volontés politiques particulières.

Attention: Pour chaque mode de commercialisation, l'accent est mis sur les caractéristiques qui font que l'élu maîtrise plus ou moins la destination de ses bois.

Mode de vente: vente publique

Mode de dévolution: en bloc et sur pied

La vente publique en bloc et sur pied est la procédure utilisée traditionnellement pour vendre le bois des forêts communales.



Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> + Très peu de risques pour la commune : pas d'avance de trésorerie, prix du bois connu dès la vente + Une implication limitée de la commune, pas de prestataire à chercher + Transparence vis-à-vis des acheteurs sur le prix de vente du bois + Concurrence entre les acheteurs pouvant générer un prix de vente élevé pour les coupes attractives + Donne une lisibilité précise de l'état du marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Aucune maîtrise de la destination des bois - Peu de maîtrise de la technique et du calendrier d'exploitation - Relative incertitude sur le volume et la qualité des bois vendus liée à leur estimation sur pied - La commune peut difficilement savoir si la plus-value du tri des bois est bien intégrée dans le prix d'achat sur pied - Prix fluctuant soumis à l'évolution du marché



POUR ALLER PLUS LOIN

Pour une meilleure maîtrise de l'exploitation: vendre le bois façonné.
 Pour une meilleure maîtrise de la destination des bois: vendre le bois en gré à gré.

Ils l'ont fait

NOM DE LA COMMUNE	Seyne-les-Alpes (04)
ANNÉE DE RÉALISATION	Vendue en 2016, l'exploitation n'a pas encore débuté
TYPE DE PEUPEMENT	Futaie irrégulière d'Epicéa et Sapin pectiné
VOLUME DE BOIS CONCERNÉ	Estimé à 1 537 m ³

Témoignage de M. Dominique Baron, conseiller municipal à Seyne-les-Alpes

Le plan d'aménagement de notre forêt communale y prévoit régulièrement des coupes dans le but d'entretenir et de valoriser le patrimoine forestier de la commune. Il est actuellement en cours de révision car il a récemment expiré (2014).

En 2015, bien que le plan d'aménagement ne soit pas encore prêt, pour ne pas prendre de retard dans la gestion du massif forestier de la commune, l'ONF nous a proposé de réaliser une coupe dans un peuplement de Sapin et Epicéa (récolte d'une partie des tiges seulement). Il s'agissait de récolter principalement du bois d'œuvre.

Il est vrai que sur la commune les élus sont peu impliqués dans la gestion forestière par manque de temps et de compétences. Par conséquent, nous suivons toujours les conseils du technicien forestier territorial de l'ONF en charge de notre commune. Ainsi, cette année-là, sur ses conseils, la coupe a été proposée en bloc et sur pied lors d'une vente publique au printemps 2016. C'est un scieur de la région qui l'a achetée.

L'exploitant n'est pas encore venu couper le bois. Il devrait le faire d'ici 2018 (en général, une fois que la coupe est vendue, l'exploitant a 18 mois pour venir récolter le bois), mais nous n'avons pas plus de précision pour l'instant. Lorsque la coupe commencera, l'ONF se chargera de suivre le bon déroulement du chantier.



Traditionnellement et par habitude, nous vendons la plupart de nos bois (notamment comme ici le bois d'œuvre) de cette manière et nous en sommes satisfaits. Néanmoins je m'intéresse depuis quelques mois aux problématiques liées à la forêt et je découvre qu'il existe de nombreux autres modes de commercialisation et que les choix que nous faisons ont une influence directe sur le développement local de nos territoires ruraux. Je pense donc qu'à l'avenir nous essaierons de nous intéresser de plus près à ces questions.

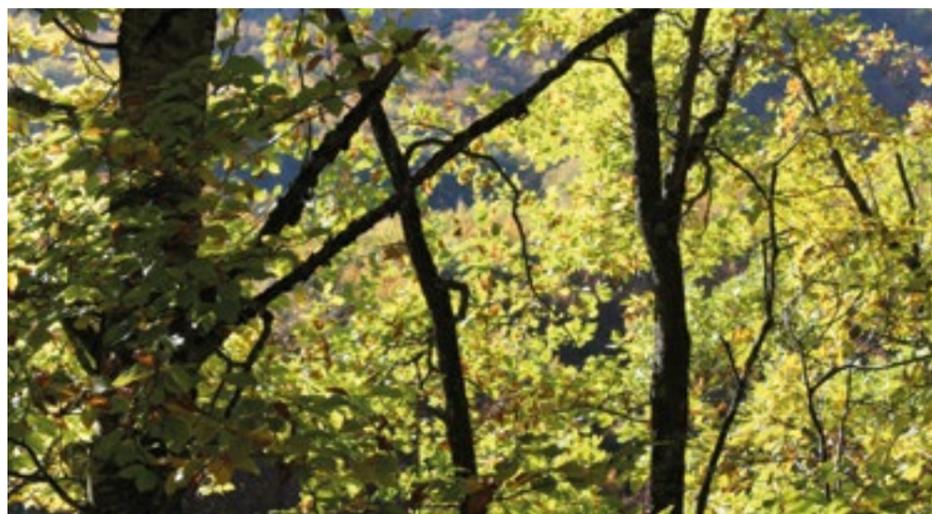
QUELQUES CHIFFRES

	PRIX DE VENTE SUR PIED	FRAIS DE GARDERIE ONF (10% DU PRIX DE VENTE)	RECETTES NETTES
Lot entier constitué principalement de bois d'œuvre avec des tiges de tous les diamètres	45 215 € (soit environ 29,4 €/m ³ toutes qualités confondues)	4 521 € (soit environ 2,9 €/m ³)	40 694 € (soit environ 26,5 €/m ³)

Mode de vente: vente publique

Mode de dévolution: à la mesure et sur pied

Vendre son bois sur pied à la mesure par essence ou qualité de produit permet une meilleure transparence pour la commune sur le prix, les qualités et les volumes exploités.



Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Pas d'avance de trésorerie ✚ Une implication limitée de la commune, pas de prestataire à chercher ✚ Connaissance précise du volume de bois vendu ✚ En cas de coupe proposant plusieurs produits différents, la valeur du tri des bois revient à la commune ✚ Pour des lots de faible valeur unitaire ne proposant qu'un seul produit (première éclaircie par exemple): possibilité de désignation par le bucheron, ce qui peut renforcer l'attractivité de la coupe 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prix de la coupe connu à la fin de l'exploitation ■ Aucune maîtrise de la destination des bois ■ Peu de maîtrise de la technique et du calendrier d'exploitation ■ Nécessité d'une vigilance accrue dans le suivi de la coupe et dénombrement contradictoire (= l'ONF et l'acheteur vérifient ensemble les volumes et qualités exploités) ■ Divergence possible entre acheteur et vendeur sur le tri des bois ■ Risque de produits enlevés non dénombrés ■ Risque d'abandon sur coupe d'un volume plus important de bois de faible qualité



POUR ALLER PLUS LOIN

Pour une meilleure maîtrise de l'exploitation: vendre le bois façonné.
 Pour une meilleure maîtrise de la destination des bois: vendre le bois en gré à gré.

Ils l'ont fait

NOM DE LA COMMUNE	Malaucène (84)
ANNÉE DE RÉALISATION	2015
TYPE DE PEUPEMENT	Taillis de Chêne vert
VOLUME DE BOIS CONCERNÉ	426 m ³

Témoignage de Mme Claudie Arnaud, conseillère municipale à Malaucène

Depuis plusieurs années, des coupes sont réalisées régulièrement en forêt communale. Cet acte de gestion permet d'entretenir et de valoriser notre patrimoine forestier.

En 2015, l'ONF nous a proposé de mettre en vente une coupe de bois de chêne vert pour régénérer le taillis, comme prévu dans le plan d'aménagement.

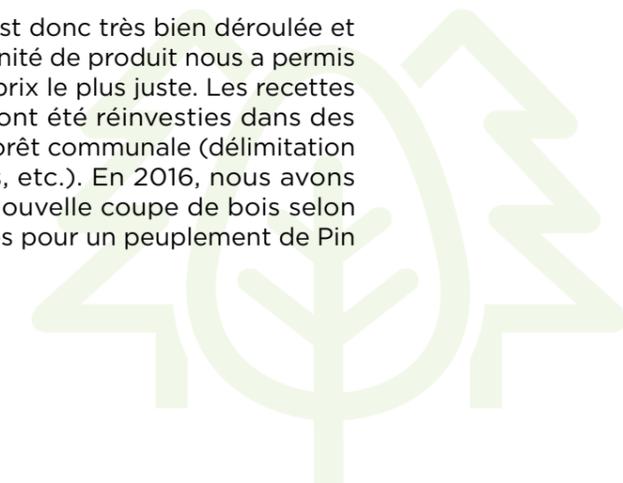
Notre agent ONF nous a fait part des difficultés d'estimation des volumes de bois dans ce peuplement et a, par conséquent, proposé de vendre la coupe sur pied à l'unité de produit. Cette méthode avait pour avantage de nous permettre de mesurer, directement sur la parcelle, le volume exact de bois vendu une fois l'exploitation terminée.

Ainsi, le bois a été vendu par appel d'offres en 2015 à un exploitant local et l'exploitation a débuté dès le mois de décembre pour une durée d'environ 6 mois.

L'ONF a suivi le chantier et a procédé au dénombrement de la coupe (=mesure du volume de bois exploité) avant le débardage. Ce procédé a permis de limiter les risques de litige sur l'évaluation des volumes.



La coupe s'est donc très bien déroulée et la vente à l'unité de produit nous a permis d'en tirer le prix le plus juste. Les recettes de la vente ont été réinvesties dans des travaux en forêt communale (délimitation de parcelles, etc.). En 2016, nous avons vendu une nouvelle coupe de bois selon ces modalités pour un peuplement de Pin d'Alep.



QUELQUES CHIFFRES

	PRIX DE VENTE SUR PIED	FRAIS DE GARDERIE ONF (10% DU PRIX DE VENTE)	RECETTES NETTES
Bois de chauffage	10,13 €/m ³	1,01 €/m ³	9,12 €/m ³

Mode de vente: vente de gré à gré

Mode de dévolution: à la mesure et façonné

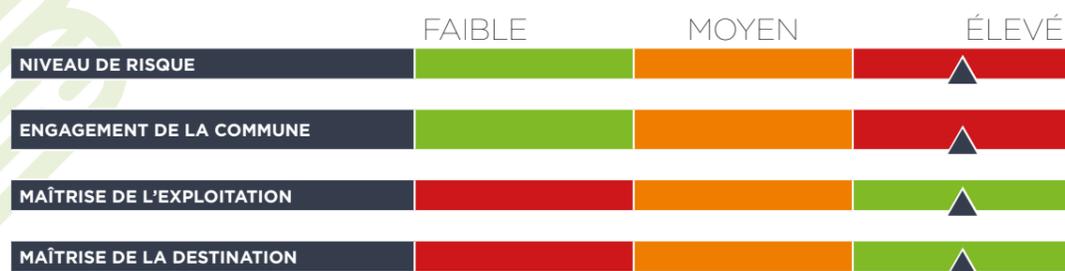
Vendre le bois façonné en gré à gré permet une meilleure maîtrise de la destination des bois et des chantiers d'exploitation.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> + Connaissance du volume et de la qualité du bois vendu + La plus-value du tri des bois revient à la commune + Le bois est vendu directement à des transformateurs → maîtrise de la destination des bois + Plus grande maîtrise du chantier d'exploitation (qualité, durée, période, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nécessité d'avancer la trésorerie pour l'exploitation ■ Forte implication de la commune (choix de l'entreprise d'exploitation, etc.) qui peut être plus ou moins assistée par un maître d'œuvre ■ Recette nette connue à la fin de l'exploitation



LE SAVIEZ-VOUS ?

Dans les Hautes Alpes, le Département tient à disposition des communes qui le souhaitent des fonds dédiés à l'avance de trésorerie ! Pour plus d'informations, rapprochez-vous de l'association départementale des Communes forestières des Hautes-Alpes.



POUR ALLER PLUS LOIN

Pour une sécurisation des filières locales: passer des contrats d'approvisionnement pluriannuels avec les entreprises.

Ils l'ont fait

NOM DE LA COMMUNE	Arvieux (05)
ANNÉE DE RÉALISATION	2015
TYPE DE PEUPEMENT	Futaie de Mélèze et Pin
VOLUME DE BOIS CONCERNÉ	992 m ³

Témoignage de M. Philippe Chabrand, maire d'Arvieux

Sur la commune nous avons une coupe prévue à l'aménagement, comportant à la fois du bois d'œuvre et du bois énergie que nous n'arrivions pas à vendre depuis plusieurs années. Or, il était important pour la commune d'exploiter ce bois afin de garantir la gestion durable de notre forêt.

En parallèle, nous avons constaté que nos affouagistes étaient de moins en moins équipés pour exploiter le bois que nous leur mettions à disposition (problèmes d'accès - sécurité).

Au vu de ces éléments, nous avons donc décidé de réaliser l'exploitation de ces bois et de les vendre façonnés. L'ONF s'est vu confié la maîtrise d'oeuvre.

Cela nous a permis de trier le bois. Le bois d'œuvre a été vendu à un scieur local, une partie du bois énergie a été mise à disposition des affouagistes et l'autre partie vendue à des particuliers.

L'opération s'est bien déroulée et nous en sommes très satisfaits car, même si le revenu financier n'est pas forcément très élevé, elle a permis de réaliser une coupe invendue et a ainsi permis une gestion durable de notre patrimoine forestier tout en répondant aux



attentes de la population. De plus, les recettes de la vente nous permettront de réaliser des travaux d'entretien de la forêt que nous n'aurions pas pu financer autrement.

QUELQUES CHIFFRES

	PRIX DE VENTE BORD DE ROUTE	DÉPENSES (EXPLOITATION + ENCADREMENT ONF)	RECETTES NETTES
Bois d'œuvre (toutes qualités confondues)	79,1 €/m ³	37,5 €/m ³	41,6 €/m ³
Bois énergie	47,2 €/m ³	37,5 €/m ³	9,7 €/m ³
Affouage	30 €/m ³	37,5 €/m ³	-7,5 €/m ³ *

* La commune a fait le choix de ne pas répercuter l'ensemble du coût de l'exploitation aux affouagistes

Mode de vente: vente de gré à gré

Mode de dévolution: à la mesure et façonné

Ils l'ont fait

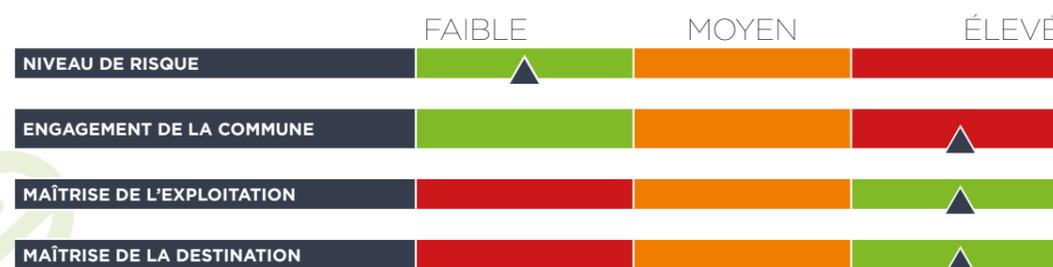
Le contrat d'approvisionnement pluriannuel est un cas particulier de la vente de gré à gré: la commune s'engage à alimenter en bois façonné, ponctuellement ou périodiquement, un ou plusieurs contrats conclus entre l'ONF et un ou plusieurs transformateurs dans les conditions définies lors de la signature de ce ou ces contrats.

L'ONF signe le contrat de vente, s'assure des garanties financières et les détient, émet la facture, encaisse directement le produit qu'il reverse à la collectivité propriétaire déduction faite de 1% pour frais de recouvrement et reversement.

C'est le mode de commercialisation qui assure à la commune le plus de maîtrise de la destination de ses bois et qui sécurise le mieux l'activité des transformateurs locaux.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> + La commune maîtrise la destination des bois + Visibilités sur les revenus à moyen terme + Assurance d'avoir un débouché pour le bois (pas d'inventus) + Sécurisation des entreprises avec lesquelles le contrat est signé 	<ul style="list-style-type: none"> - Fort engagement de la commune - Nécessité d'avancer la trésorerie pour l'exploitation * - Forte implication de la commune (choix de l'entreprise d'exploitation, etc.) qui peut être plus ou moins assistée par un maître d'œuvre - Recette nette connue à la fin de l'exploitation

* Des dispositifs existent pour y remédier: le dispositif de « vente et exploitation groupée » proposé par l'ONF (voir encadré en bas de page) et, dans le département des Hautes-Alpes, le dispositif d'avance de trésorerie proposé par le Département (voir encadré page précédente)



LE SAVIEZ-VOUS ?

Dans le cas d'un contrat d'approvisionnement, la commune a le choix entre deux possibilités quant à l'exploitation de son bois:

- Gérer elle-même le chantier, assistée d'un maître d'œuvre classique (comme pour l'exploitation en bois façonné simple)

- Confier l'exploitation à l'ONF qui se charge de récolter le bois (et de faire lui-même l'avance de trésorerie nécessaire) puis reverse la recette à la commune déduction faite du montant de l'exploitation, des frais de garderie et de ceux liés à la maîtrise d'œuvre et à l'avance de trésorerie. Ce dispositif est appelé « vente et exploitation groupée »

NOM DE LA COMMUNE	Le Chaffaut-Saint-Jurson (04)
ANNÉE DE RÉALISATION	2015
TYPE DE PEUPEMENT	Pin noir
VOLUME DE BOIS CONCERNÉ	4 677 m ³

Témoignage de M. Jean-Pierre Feraud, conseiller municipal du Chaffaut-Saint-Jurson

La commune a fait l'acquisition d'une forêt il y a une dizaine d'années. Celle-ci se caractérise par une très forte multifonctionnalité: production de bois, affouage, pâturage, tourisme, etc.

Afin d'entretenir la forêt et de la mettre en valeur, nous avons mis en œuvre le plan d'aménagement qui prévoyait des coupes de bois. Accompagné d'un prévisionnel financier, l'ONF nous a proposé que le bois soit vendu façonné (cf. pages 16 et 17) dans des contrats d'approvisionnement pluriannuels passés avec des entreprises de transformation. Nous avons accepté car cela nous permettait:

- de trier le bois pour en avoir une meilleure valorisation,
- d'avoir l'assurance que le bois serait vendu une fois exploité,
- de connaître et maîtriser au mieux la destination du bois issu de la coupe.

Nous avons opté pour le système de vente et exploitation groupée: c'est l'ONF qui, contre une rémunération, s'est chargé de l'ensemble des opérations (avance des frais d'exploitation, recherche et choix des entreprises, encadrement des chantiers, etc.) et nous a reversé la valeur des bois, déduction faite des frais de l'opération, et de ses frais de gestion.

Globalement nous sommes satisfaits de l'opération mais à l'avenir nous aimerions apporter deux points d'amélioration à la démarche:

- qu'il soit prévu dans le contrat que le prix du bois, dont l'unité est la tonne (mesurée à l'arrivée chez le client), soit revu en fonction des délais entre l'exploitation et la livraison. En effet, dans cette opération, le bois a été laissé trop longtemps en forêt. Il a séché sur place et ainsi perdu en poids et en valeur financière;
- que les contrats d'approvisionnement auxquels nous contribuons soient passés avec des entreprises plus locales.



QUELQUES CHIFFRES

	VOLUME EXPLOITÉ	PRIX DE VENTE BORD DE ROUTE	DÉPENSES (EXPLOITATION + ENCADREMENT ONF)	RECETTES NETTES
Bois d'œuvre (piquets)	305 m ³	77 209 €	51 366 €	25 843 € (soit une moyenne de 12,02 €/m ³)
Bois de trituration	917 m ³			
Bois énergie	928 m ³			

Qu'est-ce que l'affouage ?

Dans les articles L.243-1 à 3 et R.243-1 à 3 du Code Forestier, les communes (après délibération du conseil municipal) peuvent décider de faire bénéficier les particuliers des bois de la forêt communale sans réaliser de vente, c'est ce qu'on appelle l'affouage.

Quel est le rôle de la commune ?

La commune doit tout d'abord estimer son besoin en volume puis décider du type et du mode de partage du bois: elle choisit qui va se charger de l'exploitation (un professionnel pour le compte de la commune ou les affouagistes directement sous la garantie de trois bénéficiaires solvables, désignés avec leur accord par le conseil municipal, et soumis solidairement à la même responsabilité et passibles des mêmes peines que l'acheteur en cas de délit ou contravention) et comment se fera la répartition (par foyer, par habitant, etc.).

Dans un second temps, elle demande aux affouagistes de s'inscrire dans un registre, élabore un règlement d'affouage à suivre, évalue le volume qui sera délivré à chaque affouagiste (en lots égaux) et éventuellement instaure une taxe affouage (facultatif). De plus, l'attribution des lots se fait par tirage au sort.

Quel est le rôle de l'Office national des forêts (ONF) ?

Les agents ONF sont, au titre du régime forestier, en charge de désigner les bois qui seront coupés.

L'ONF peut, par voie de convention rémunérée, venir en aide à la commune pour élaborer le règlement d'affouage et pour évaluer le volume et délimiter les lots qui seront attribués à chaque affouagiste.

Suite à ces étapes, les trois garants seront responsables du déroulement du chantier d'exploitation dont l'agent territorial aura en charge le suivi.

Quelles méthodes d'affouage ?

Deux possibilités s'offrent à la commune quant à l'exploitation des bois:

- Délivrer le bois sur pied aux affouagistes qui auront ensuite chacun la responsabilité de récolter le lot qui lui a été attribué.

ou

- Réaliser l'exploitation en régie ou par une entreprise d'exploitation forestière et délivrer le bois façonné.

Le prix (éventuel) du bois payé par les habitants est fixé librement par la commune. Lorsque le bois est délivré façonné aux habitants, la commune peut donc décider de répercuter ou non tout ou partie du prix de l'exploitation.

Quelles responsabilités ?

Lorsque le bois est délivré sur pied, les affouagistes doivent exploiter les lots tels qu'ils ont été définis dans le règlement d'affouage (sous peine de sanction, si cela a été stipulé dans le règlement).

De plus, les affouagistes sont responsables en cas de dommages causés sur des propriétés riveraines, en cas d'accident et en cas de dommages sur la propriété forestière.

Pour éviter cela, il est conseillé à la commune de prendre une assurance permettant de couvrir les dégâts ou accidents causés par les affouagistes.



DE LA COUPE À LA DESTINATION, MAÎTRISEZ LA VENTE DE VOS BOIS!



Définissez une stratégie à l'échelle territoriale

Pourquoi ?

- **Pour proposer aux acheteurs un volume de bois plus conséquent**

Seule, une commune n'a pas toujours suffisamment de bois (d'une qualité donnée) à vendre pour intéresser les acheteurs.

De plus, en cas de vente de gré à gré, à plusieurs vous aurez une force de négociation plus importante que seul.

- **Pour pouvoir alimenter tous les ans les entreprises locales de transformation**

Les coupes de bois sont programmées en fonction de la gestion sylvicole de la forêt. A l'échelle d'un massif forestier entier ou d'un territoire, les peuplements sont à des stades de maturité divers et tous les ans des coupes sont nécessaires. Ce qui n'est généralement pas le cas à l'échelle d'une seule commune. La coordination des ventes à l'échelle territoriale permet de proposer une offre continue et fiable aux entreprises.

- **Pour avoir un développement de l'économie locale cohérent**

Se concerter avec les autres communes du territoire et se mettre d'accord sur un objectif commun de développement local permet que toutes les communes fassent leur choix (notamment de commercialisation) de manière cohérente avec cet objectif.

Comment ?

- **Faire un premier diagnostic du territoire:** offres en bois en quantité et qualité, besoins des entreprises en quantité et qualité, contraintes, points forts/faibles
- **Recueillir le(s) souhait(s) des élus en matière de développement local de la filière et discuter de ceux-ci pour arriver à un objectif consensuel**
- **Définir des actions et recommandations concrètes**
- **S'engager en tant qu'élus à suivre ces propositions dans nos choix futurs vis-à-vis de la forêt et du bois.**

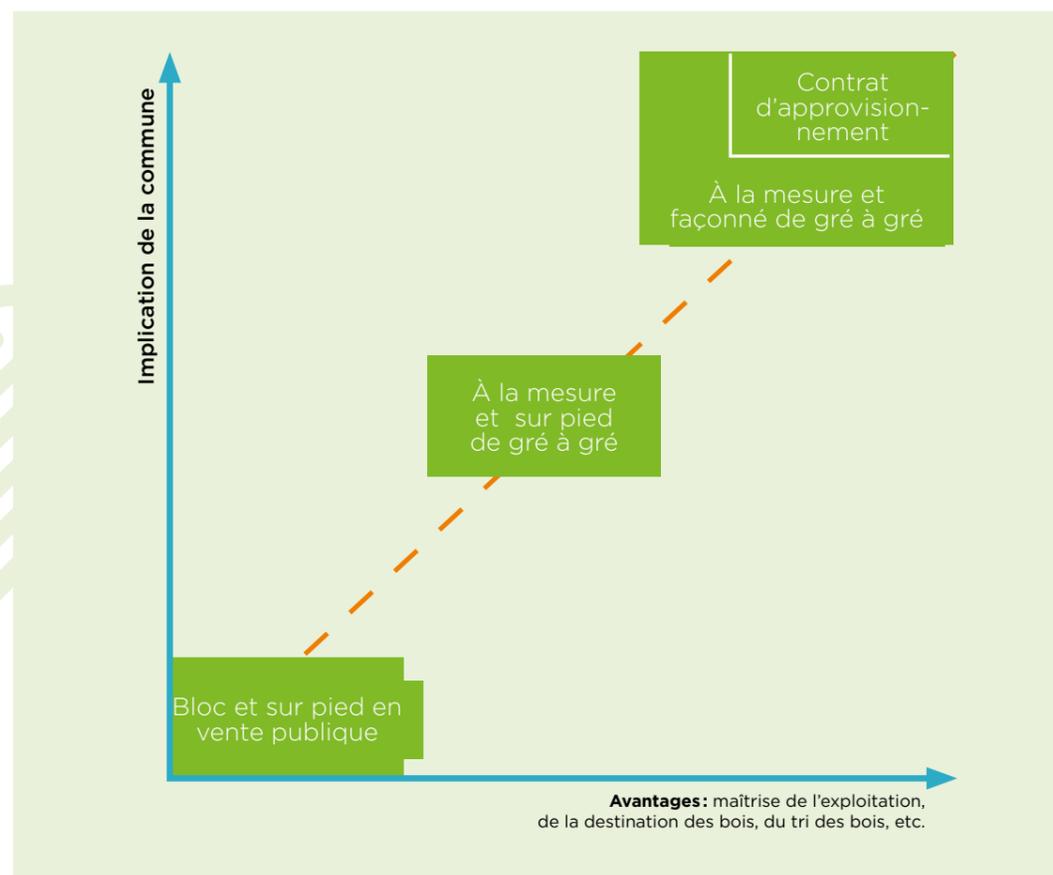
Cette stratégie peut être engagée dans le cadre d'une démarche territoriale (Charte forestière de territoire, d'un Parc Naturel Régional, etc.), portée par une structure intercommunale (Communauté de Communes, PETR, Pays, etc.).

LE SAVIEZ-VOUS ?

Afin d'avoir des volumes de bois plus importants à proposer à la vente (et donc plus attractifs), il est possible de vendre ensemble des bois issus de la forêt communale et des bois issus de propriétés privées ou domaniales alentours!



Quels que soient vos objectifs et les enjeux de votre forêt, il y a toujours un mode de vente adapté à la situation. On pourra retenir qu'en général, plus la commune est impliquée dans le processus de vente, plus les avantages pour elle sont nombreux. Il s'agit donc pour vous de trouver, en fonction de vos enjeux, le bon compromis entre implication et avantages.



Les Communes forestières

Association d'élus forestiers, elle possède des moyens humains pour vous accompagner dans tous vos projets forêt/bois. Des chargés de missions sont à votre disposition notamment pour vous conseiller (en partenariat avec l'ONF) sur les modes de commercialisation possibles pour vos bois et vous aider à définir vos objectifs.

Contact: Vous retrouverez les coordonnées de l'association de Communes forestières de votre département sur le site des Communes forestières (www.ofme.org/communes-forestieres) rubrique « Interlocuteurs » > « L'équipe technique ».



Votre technicien forestier territorial de l'Office national des forêts

Chaque commune est accompagnée par un technicien forestier territorial de l'Office national des forêts (ONF). Celui-ci est là pour répondre à toutes vos questions concernant la gestion de votre patrimoine forestier et est responsable de l'application du régime forestier. C'est notamment lui qui chaque année vous propose les coupes de bois à réaliser en forêt communale et assure le suivi de l'exploitation.

Contact: Vous trouverez son nom et ses coordonnées sur la page du site internet de l'ONF dédiée aux communes forestières (www.onf.fr/communes_forestieres) à la rubrique « Annuaire communal ».



Le Centre National de la Propriété Forestière

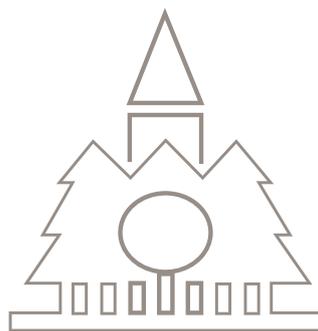
Cet organisme s'occupe des propriétaires forestiers privés. Pour toutes questions en rapport avec la propriété forestière privée sur votre commune, vous pouvez donc vous adresser à eux.

Contact: Vous trouverez les coordonnées de l'antenne de votre département sur le site internet du CNPF Provence-Alpes-Côte d'Azur (www.cnpf.fr/paca).



Les démarches territoriales

Si votre commune fait partie du périmètre d'une démarche territoriale (Charte forestière de territoire, Parc Naturel Régional, Parc National, etc.), il y a probablement des chargés de mission qui peuvent vous renseigner sur la politique du territoire et les démarches en cours concernant la forêt et le bois. Vous trouverez leur contact sur son site internet.



Communes forestières Provence-Alpes-Côte d'Azur

Communes forestières Provence-Alpes-Côte d'Azur
Pavillon du Roy René - CD7 Valabre - 13120 Gardanne
Tél. 04 42 65 43 93
Email : paca@communesforestieres.org
Site web : www.ofme.org/communes-forestieres

Ce guide, à destination des élus, a pour objectif de vous donner les clés pour choisir le mode de vente des bois de la forêt communale qui répondra au mieux à vos besoins et objectifs. Il décrit, à travers des exemples concrets et des témoignages, les différentes possibilités qui s'offrent à vous. Le tableau synthétique inclus vous permettra de retrouver facilement la solution la plus adaptée à votre situation.

Les Communes forestières remercient les élus des communes qui ont apporté leur témoignage dans ce guide ainsi que les territoires partenaires qui ont contribué à son élaboration.



Région
Provence
Alpes
Côte d'Azur

Ce guide a été élaboré dans le cadre du projet MOB+ soutenu par l'ADEME et la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, et en collaboration avec l'ONF