Collectivités forestières
Occitanie

MAITRISER LA VENTE DE VOS BOIS

GUIDE À DESTINATION DES ÉLUS ET DES COLLECTIVITÉS

COLLECTIVITÉS FORESTIÈRES OCCITANIE : UN RÉSEAU D'ÉLUS AU SERVICE DES ÉLUS

Les Collectivités forestières regroupent toutes les communes et collectivités, propriétaires ou non de forêts pour faire de l'espace forestier et de l'utilisation du bois un axe de développement économique local pour les territoires.

3 AXES STRATÉGIQUES

- **Représenter et défendre** vos intérêts, auprès des instances locales, régionales, nationales et européennes,
- **Accompagner les collectivités** pour faire de la forêt et du bois, des outils de développement local multifonctionnel pour vos territoires,

les élus sont concernés par la forêt dans l'exercice de leurs compétences de :

- **Former, informer et communiquer** pour vous permettre d'exercer vos responsabilités vis-à-vis de la forêt et mener à bien vos démarches de territoire et vos projets.

Les Collectivités forestières Occitanie font partie d'un réseau structuré aux échelles départementale, régionale, de massif, et nationale.

Nous comptons plus de 700 adhérents en Occitanie et près de 6000 au niveau national.

Pour plus d'informations :

www.collectivitesforestieres-occitanie.org

LE MOT DU PRÉSIDENT

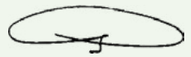
Avec plus de 36% de la région Occitanie couverts par des espaces forestiers, la forêt est un enjeu majeur de gestion et valorisation de nos ressources territoriales.

Dans un contexte où la demande en bois (énergie, industrie, etc.) a augmenté dans la région, il est nécessaire de nous structurer afin de maintenir et développer les filières territoriales de transformation et de valorisation du bois d'œuvre et du bois d'industrie, mises en place sous l'égide des élus locaux.

Les Collectivités forestières et l'Office National des Forêts se sont ainsi engagés à mobiliser plus et mieux le bois dans les forêts communales pour développer les filières territoriales de valorisation bois énergie et bois d'œuvre et les sécuriser.

Aujourd'hui, plus de 25% de la surface forestière régionale sont la propriété des collectivités. Près de 504 000 m3 de bois issus des forêts des collectivités sont vendus chaque année. Nous, élus, propriétaires de forêt, devons nous impliquer dans la gestion de la forêt et sa valorisation en bois d'œuvre, énergie ou d'industrie. Pour ce faire, nous pouvons décider de la destination de nos bois !

Afin de vous apporter les connaissances nécessaires pour choisir au mieux les modalités de commercialisation de vos bois, et parce que chaque cas est spécifique, les Collectivités forestières vous proposent ce guide « Maîtrisez vos ventes de bois, guide à destination des élus et des collectivités ». Ce dernier vous présente le processus de mise en vente, les questions à vous poser et les différentes solutions que vous pouvez adopter. En complément de ce guide, l'équipe des Collectivités forestières est à votre disposition pour vous accompagner tout au long du processus de vente.



Francis CROS

Président des Collectivités forestières Occitanie

Rédacteurs : Collectivités forestières Occitanie.
Crédits Photographiques : Collectivités forestières Occitanie.
Publication : décembre 2019 - Actualisation : mars 2020 - Mise en page : Collectivités forestières Occitanie.

SOMMAIRE

Le document de gestion durable, premier pas vers la commercialisation 5
Quel mode de commercialisation choisir ? 5

Point sur les modes de commercialisation 8
Les modes de dévolution 8
Les modes de vente 9

Fonctionnement des ventes de gré à gré 10
La vente privée par soummission 10
La vente de gré à gré «classique» 11

Vue d'ensemble 12

Un mode de vente / Un témoignage d'élu 13
Commercialisation du bois en bloc et sur pied via une vente par soumission 14
Commercialisation du bois à la mesure et sur pied via une vente par soumission 16
Commercialisation du bois à la mesure et façonné via une vente de gré à gré 18
Le cas du contrat d'approvisionnement pluriannuel 20
Vente et exploitation groupée 21

Petit point sur l'affouage 22

Ensemble nous sommes plus forts! 24

En résumé 26

Une question ? Besoin d'aide ? Qui contacter ? 27

LE DOCUMENT DE GESTION DURABLE, PREMIER PAS VERS LA COMMERCIALISATION

Le document de gestion durable de la forêt de la collectivité (plan d'aménagement) est le document officiel de planification de la gestion forestière. Il est élaboré par l'Office Natonal des Forêts (ONF) selon les orientations souhaitées par la commune, approuvé par le conseil municipal, puis arrêté par le Préfet de Région. Ce document, d'une durée de 20 ans, prévoit notamment les coupes de bois qui sont nécessaires pour la bonne gestion de la forêt communale. C'est à partir de ce document et de l'observation régulière de l'état des peuplements que l'ONF propose périodiquement des coupes de bois à la commune.

QUEL MODE DE COMMERCIALISATION CHOISIR?

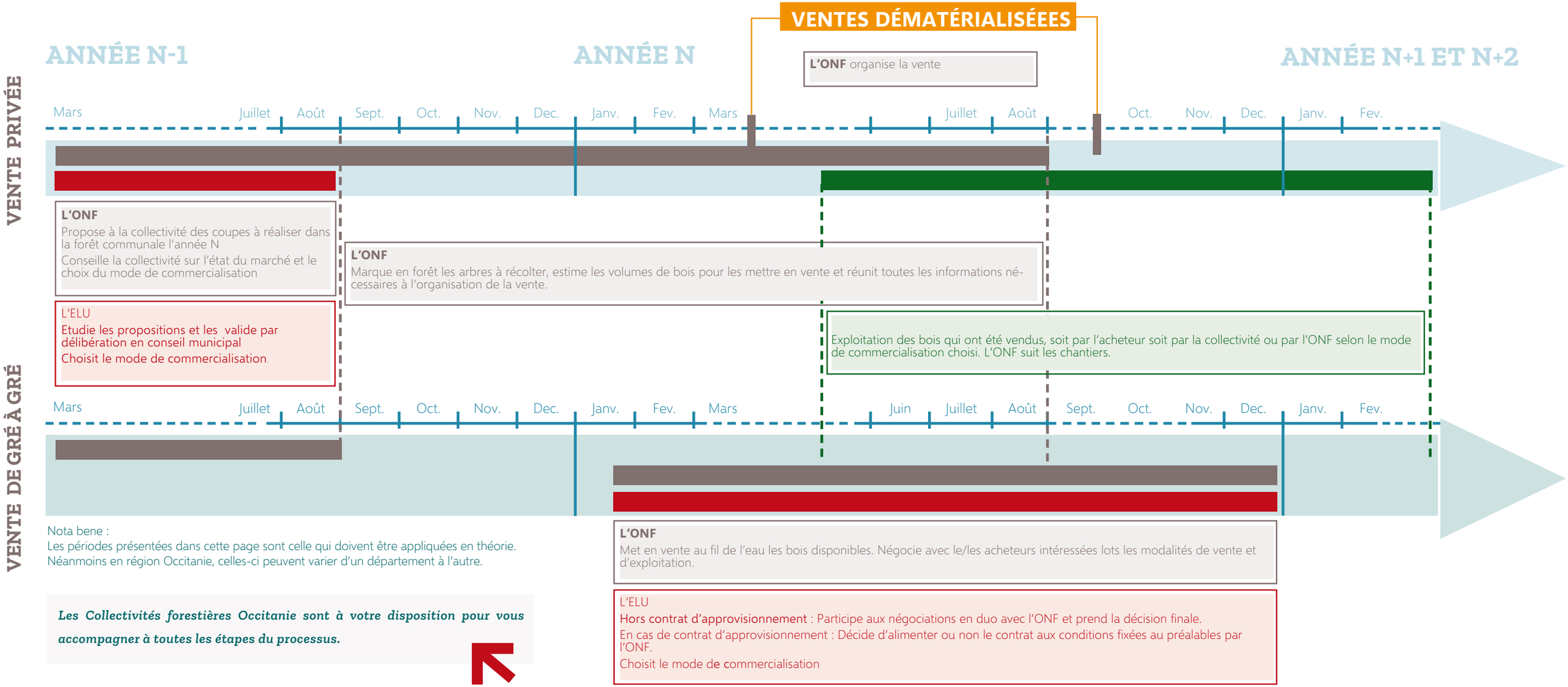
LES PRINCIPALES QUESTIONS À SE POSER AVANT DE CHOISIR

- 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 ?
- Est-ce pertinent de regrouper cette coupe avec d'autres ? D'une commune voisine ? Des forêts privées alentours ?
- Comment se porte le marché actuellement ?
  - Quelles entreprises sont susceptibles de se porter acquéreuses ?
  - 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 ?

Pour choisir le mode de commercialisation le mieux adapté à votre collectivité, il est nécessaire de faire le point sur vos attentes et les contraintes à prendre en compte pour la vente de votre bois.

Les Collectivités forestières Occitanie ainsi que votre technicien forestier territorial de l'ONF sont disponibles pour vous accompagner dans vos démarches.

DU PLAN D'AMÉNAGEMENT À LA VENTE DE BOIS



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

Les Collectivités forestières Occitanie sont à votre disposition pour vous accompagner à toutes les étapes du processus.

POINT SUR LES MODES DE COMMERCIALISATION

Chaque année, après validation des coupes à réaliser que propose l'ONF en application de l'aménagement forestier, l'élu choisit la façon dont le bois va être commercialisé. Dans commercialisation des bois, on comprend le mode de dévolution et le mode de vente.

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 la stratégie commerciale à adopter, compte tenu des attentes de la collectivité, 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 dans ce guide.

LES MODES DE DÉVOLUTION

Le mode de dévolution est la façon de mettre à disposition (sur pied ou façonné) à laquelle s'ajoute le mode de facturation des bois aux acheteurs (en bloc ou à la mesure).

IL EXISTE 4 MODES DE DÉVOLUTION : SUR PIED EN BLOC / SUR PIED À LA MESURE / FAÇONNÉ EN BLOC / FAÇONNÉ À LA MESURE.

SUR PIED

C'est à l'acheteur de venir exploiter le bois: la coupe, marquée par l'ONF, est vendue à l'acheteur. A partir de ce moment là le bois n'appartient plus à la collectivité. L'acheteur se charge de récolter le bois et de le sortir de la forêt. (délais de 18 à 24 mois) sous sa seule responsabilité.

FAÇONNÉ

C'est la collectivité qui exploite le bois: l'ONF marque les arbres à récolter, la collectivité réalise l'exploitation et le tri (ou demande à un prestataire de le faire). Selon les conditions de la vente, le bois est ensuite livré au client à l'usine ou enlevé bord de route par ce dernier.

EN BLOC*

La quantité de bois est estimée et l'acheteur paye un prix forfaitaire pour un nombre d'arbres défini qui constitue le lot. Le prix est exprimé en € .

OU

A LA MESURE

L'acheteur paye le bois en fonction de sa qualité et du volume récolté. Le prix est exprimé en €/m3.

*La commercialisation de bois en bloc et façonné est très peu pratiquée en Occitanie.

LES MODES DE VENTE

Le mode de vente est la procédure de mise en marché des bois. Il existe trois modes de vente: les ventes par adjudication, les ventes de gré à gré et les ventes par appel d'offre.

LES VENTES PAR ADJUDICATION

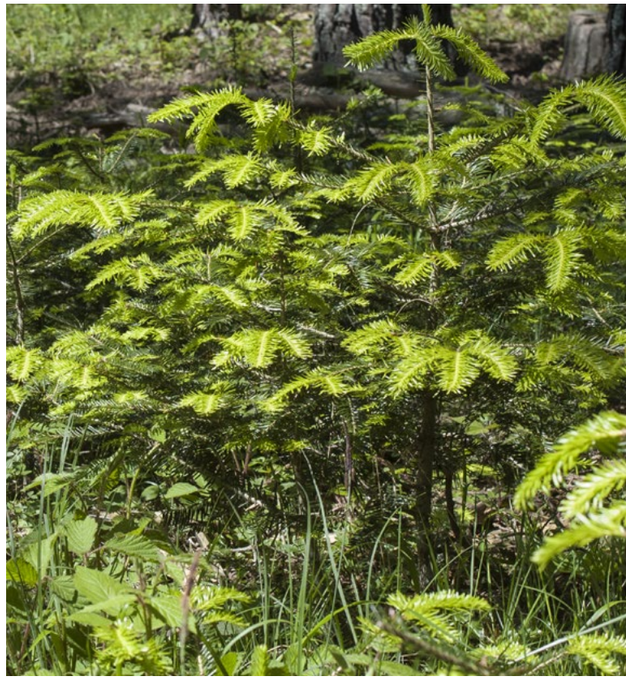
Sont remplacées par les ventes privées de gré à gré, par soumission. Cette procédure existe toujours dans les textes mais ne sera plus proposée par l'ONF.

LES VENTES DE GRÉ A GRÉ

Elles sont développées en détail ci-après. Elles remplacent la vente publique par adjudication. Cette dernière existe toujours dans les textes mais ne sera plus utilisée par l'ONF.

LES VENTES PAR APPEL D'OFFRE

Un appel d'offre est lancé auprès des acheteurs potentiels. L'acheteur intéressé répond sous pli cacheté. Chaque lot est vendu au plus offrant. C'est une procédure plus exceptionnelle, en général réservée à des chantiers nécessitant une expertise particulière nécessitant de cibler les acheteurs possédant le savoir-faire.



FONCTIONNEMENT DES VENTES DE GRÉ À GRÉ

LA VENTE PRIVÉE PAR SOUMISSION

Une à deux fois par an (généralement au printemps et à l'automne) selon les départements, l'ONF organise une vente durant laquelle les lots de bois sont mis en vente à la concurrence.

ETAPE 1 : ETABLISSEMENT D'UN PRIX PLANCHER ET D'UN PRIX DE RETRAIT

L'ONF fait une estimation du prix de la coupe en fonction du volume, de la qualité des bois et des conditions d'exploitation.

Le Maire fixe le prix plancher : prix minimum de vente de la coupe de bois. Ce prix est valable tant que le Maire ne le remet pas en cause.

L'ONF fixe le prix de retrait : prix fixé au moment d'une vente, il est égal ou supérieur au prix de plancher. Le Maire n'a plus le pouvoir de fixer le prix de retrait en amont de la vente, ni de le modifier lors de la vente, à laquelle il ne participe plus (plus de bureau de vente).

Si l'offre reçue est inférieure au prix de retrait, la vente n'aura pas lieu, même si cette offre est supérieure au prix plancher.

ETAPE 2 : L'ONF MET EN LIGNE LES VENTES DE BOIS

Toute personne disposant d'un agrément (délivré par l'ONF) peut participer à la vente, en se connectant via internet, indépendamment de leur présence physique. Les collectivités auront également un code qui leur permettra de suivre la vente en tant que visiteur. Néanmoins, l'ONF, au démarrage du dispositif, va encore proposer aux acheteurs et aux propriétaires de suivre la vente depuis une salle (comme c'était le cas lors des ventes par adjudication) qui sera équipée d'une connexion internet. Ce système se poursuivra tant que les acheteurs se déplaceront jusqu'à cette salle pour les prochaines ventes.

Comme nous sommes dans le cadre d'une vente privée, seuls les acheteurs et les vendeurs sélectionnés par l'ONF seront conviés à cette vente.

ETAPE 3 : LES ACHETEURS FONT LEURS OFFRES EN LIGNE À L'ONF

A partir des soumissions reçues, chaque lot est vendu au plus offrant, dès lors que l'offre de prix dépasse le prix de retrait défini par l'ONF et qui doit être supérieur ou égal au prix plancher défini par la collectivité.

Une fois la vente effectuée, l'ONF informe le propriétaire du seul résultat de la vente.

A noter que, dans ce nouveau schéma, les collectivités n'ont pas leur mot à dire lorsque les offres sont présentées et n'ont pas accès au détail des offres qui ont été présentées.

EN RÉSUMÉ CE QUI CHANGE

Les ventes publiques ne sont plus organisées.

L'ONF informe le propriétaire du seul résultat de la vente, toutes les ventes étant désormais régies par le code du commerce (confidentialité, secret des affaires, responsabilités du vendeur et de l'acheteur) et non plus par le droit administratif.

Le rôle des élus se limite à la fixation du prix plancher (le seul mandat donné à l'ONF, pour l'instant).

Les maires n'ajustent plus le prix de retrait ni ne participent au bureau des ventes (qui n'existe plus).

Les acheteurs n'ont plus besoin de caution bancaire.

L'ONF donne un agrément aux acheteurs.

Les ventes deviennent des ventes privées en ligne.

LA VENTE DE GRÉ À GRÉ « CLASSIQUE »

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 2 variantes de la vente de gré à gré :

- Le gré à gré simple : La collectivité, 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, les coupes de faible valeur et les coupes urgentes.

- Le contrat d'approvisionnement : Voir plus en détail dans la suite du guide.

VUE D'ENSEMBLE

Il existe de nombreuses combinaisons possibles de mode de vente et de dévolution. Ainsi, les choix de commercialisation sont multiples.

Il appartient à l'élu de choisir celui qui lui convient en fonction de ses objectifs et des enjeux spécifiques de la collectivité.

Mode de vente / Mode de dévolution	VENTE PRIVÉE PAR SOUMISSION	VENTE DE GRÉ À GRÉ
EN BLOC ET SUR PIED	**Risques pour la collectivité :** + **Implication de la collectivité :** + **Maîtrise de l'exploitation :** + **Maîtrise de la destination des bois :** + **Fonctionnement :** ➜ 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 page 14	**Risques pour la collectivité :** + **Implication de la collectivité :** + **Maîtrise de l'exploitation :** + **Maîtrise de la destination des bois :** ++ **Fonctionnement :** ➜ Bois vendu à l'acheteur le 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 PRETE PAS AU CONTEXTE LOCAL	NE SE PRETE PAS AU CONTEXTE LOCAL
A LA MESURE ET SUR PIED	**Risques pour la collectivité :** + **Implication de la collectivité :** ++ **Maîtrise de l'exploitation :** + **Maîtrise de la destination des bois :** + **Fonctionnement :** ➜ 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	**Risques pour la collectivité :** + **Implication de la collectivité :** ++ **Maîtrise de l'exploitation :** + **Maîtrise de la destination des bois :** ++ **Fonctionnement :** ➜ 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
A LA MESURE ET FAÇONNÉ	**Risques pour la collectivité :** +++ **Implication de la collectivité :** +++ **Maîtrise de l'exploitation :** +++ **Maîtrise de la destination des bois :** + **Fonctionnement :** ➜ Bois vendu au plus offrant ➜ Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois ➜ La collectivité se charge de l'exploitation et en maîtrise la technique et le calendrier + Faible ++ Moyen +++ Elevé	**Risques pour la collectivité :** - pour le gré à gré simple +++ - en cas de contrat d'approvisionnement + **Implication de la collectivité :** +++ **Maîtrise de l'exploitation :** +++ **Maîtrise de la destination des bois :** +++ **Fonctionnement :** ➜ Bois vendu à l'acheteur jugé le plus adapté ➜ Prix fixé en fonction du volume récolté et de la qualité du bois ➜ La collectivité 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 18 à 21

UN MODE DE VENTE / UN TEMOIGNAGE D'ELU

Les pages suivantes détaillent des 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.

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). Nous tenons à votre disposition le détail de cette démarche ainsi qu'une délibération type si nécessaire.

Le saviez-vous?
En cas de refus de la proposition de coupe de l'ONF, la collectivité est désormais dans l'obligation de se justifier.

COMMERCIALISATION DU BOIS EN BLOC ET SUR PIED

La procédure traditionnelle

MODE DE VENTE : PRIVÉE PAR SOUMISSION

MODE DE DÉVOLUTION : EN BLOC ET SUR PIED

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

AVANTAGES

Très peu de risques pour la collectivité : pas d'avance de trésorerie, prix du bois connu dès la vente ;

Une implication limitée de la collectivité, pas de prestataire à solliciter ;

Concurrence entre les acheteurs pouvant générer un prix de vente plus élevé pour les coupes attractives.

INCONVENIENTS

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 du bois vendu liée à leur estimation sur pied ;

La collectivité 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.

EN RÉSUMÉ

Intérêt de ce mode de vente pour la collectivité

- Faible(s) risque(s) encouru(s)
- Faible implication de la commune
- Faible maîtrise de l'exploitation
- Faible maîtrise de la destination des bois

Le conseil des Collectivités forestières

Pour une meilleure maîtrise de l'exploitation, il est préférable de vendre le bois façonné.

Pour une meilleure maîtrise de la destination des bois, il est préférable de vendre le bois de gré à gré.

COMMERCIALISATION DU BOIS A LA MESURE ET SUR PIED

Pour plus de transparence sur la qualité du bois vendu

MODE DE VENTE : PRIVÉE PAR SOUMISSION

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 collectivité sur le prix, les qualités et les volumes exploité.

AVANTAGES

Pas d'avance de trésorerie ;

Une implication limitée de la collectivité, pas de prestataire à solliciter ;

Connaissance précise du volume de bois vendu (vérification contradictoire à la fin de la coupe entre l'ONF et l'acheteur) ;

En cas de coupe proposant plusieurs produits différents, la valeur du tri des bois revient à la collectivité ;

Pour des lots de faible valeur unitaire ne proposant qu'un seul produit (première éclaircie par exemple) : possibilité de désignation par le bûcheron ce qui peut renforcer l'attractivité de la coupe.

INCONVENIENTS

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 du dénombrement contradictoire ;

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.

EN RÉSUMÉ

Intérêt de ce mode de vente pour la collectivité

- Faible(s) risque(s) encouru(s)
- Implication moyenne de la commune
- Faible maîtrise de l'exploitation
- Faible maîtrise de la destination des bois

Le conseil des Collectivités forestières

Pour une meilleure maîtrise de l'exploitation, il est préférable de vendre le bois façonné.

Pour une meilleure maîtrise de la destination des bois, il est préférable de vendre le bois de gré à gré.

TÉMOIGNAGE DE LA COMMUNE DE CASTANET-LE-HAUT

Max ALLIES, Maire de Castanet-le-Haut.

Nom de la commune	**Castanet-le-Haut (HERAULT)**
Surface de forêt communale avec un aménagement forestier	**365,64 ha**

Depuis quelques années, notre forêt communale est victime de ce que l'on pourrait appeler des « crises sanitaires ». Pour contenir ces crises, notre technicien forestier ONF nous a conseillé de purger notre forêt en mettant en vente les chablis, les épicéas de Sitka scolytés et les pins laricios atteints de la maladie des bandes rouges. Ainsi, nous espérons pouvoir reprendre le cours normal de notre gestion forestière.

Cependant, dans ce contexte de chablis, il était difficile d'entrer dans le peuplement pour évaluer la qualité des bois avant de les mettre en vente. Notre agent ONF nous a alors proposé d'employer la méthode de la vente sur pied à l'unité de produit. Cette méthode présente l'avantage de pouvoir mesurer précisément les volumes des bois par qualité, une fois qu'ils ont été coupés. Ainsi, tout le monde est gagnant : nous, les vendeurs, nous récupérons la valeur la plus juste de nos bois ; quant à l'acheteur, il n'a aucun risque d'acheter une coupe qui serait finalement moins qualitative que prévue (surtout dans ce contexte sanitaire).

La vente s'est faite par adjudication. Cinq entreprises ont répondu et c'est une entreprise de la région voisine qui a été retenue.

La coupe a débuté peu après. Notre agent ONF a surveillé régulièrement le chantier et a assisté au cubage contradictoire des différentes qualités. Les recettes que nous avons engrangées, dans ce contexte de coupe sanitaire, nous serviront à reconstituer notre forêt, en espérant que les essences que nous choisirons seront moins sensibles que les précédentes aux changements climatiques !

Propos recueillis en décembre 2019

COMMERCIALISATION DU BOIS À LA MESURE ET FAÇONNÉ

Vers une meilleure maîtrise du chantier d'exploitation et de la destination des bois

MODE DE VENTE : VENTE DE GRÉ À GRÉ

MODE DE DÉVOLUTION : À LA MESURE ET FAÇONNÉ

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

La commune exploite ou fait exploité ses bois, pour les vendre en bord de route, par qualité, à un moment donné.

AVANTAGES

- Connaissance du volume et de la qualité du bois vendu ;
- La plus-value du tri des bois revient à la collectivité ;
- 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.).

INCONVENIENTS

- Nécessité d'avancer la trésorerie pour l'exploitation ;
- Forte implication de la collectivité (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

EN RÉSUMÉ

Intérêt de ce mode de vente pour la collectivité

- Risque(s) encouru(s) élevé(s)
- Implication forte de la commune
- Maîtrise élevée de l'exploitation
- Maîtrise élevée de la destination des bois

Le conseil des Collectivités forestières

Pour une sécurisation des filières locales, il est préférable de passer des contrats d'approvisionnement pluriannuels avec les entreprises.

TÉMOIGNAGE DE LA COMMUNE D'ESTÉNOS

Denis MARTIN, Maire d'Esténos.

Nom de la commune	**Esténos (HAUTE-GARONNE)**
Surface de forêt communale avec un aménagement forestier	**155,85 ha**

Dans notre secteur pyrénéen, nous ne pratiquons quasiment que des ventes sur pied. Nos voisins du domanial, eux, pratiquent la vente bord de route (à la mesure et façonné) mais la fragilité de nos finances communales ne nous encourage pas à prendre le risque d'effectuer les avances de trésorerie nécessaires à l'exploitation des bois. Nous étions donc aussi partis sur des ventes sur pied, mais nous avons constaté un important problème de régénération et, par décision collective prise en conseil municipal, nous avons tout simplement décidé de geler la totalité des coupes prévues à notre aménagement forestier, le temps que ce problème de régénération soit résolu.

Cependant, notre forêt continue sa vie et nous avons régulièrement besoin de pratiquer des coupes de nettoyage pour favoriser la dynamique de régénération naturelle qui permettra la reconstitution de nos peuplements. L'affouage aurait pu être une solution mais nous avons voulu aller plus loin pour sécuriser nos référents communaux. Nous avons donc décidé de pratiquer des ventes de gré à gré (qu'on réservait auparavant aux lots invendus des ventes par adjudication), en bloc et sur pied, où les arbres sont désignés par notre agent ONF.

Étant des coupes de nettoyage, nous n'avons pas besoin de passer par des ventes à la mesure : la qualité n'est de toute façon pas au rendez-vous. De plus comme ce sont des petits lots, cela n'intéresse pas les professionnels et ce sont donc nos administrés qui en profitent. Ainsi, nous mettons en place des contrats avec eux, basés sur un règlement intérieur.

Nos administrés disposent d'un an, à compter de la date de payement de leurs bois à la trésorerie, pour réaliser la coupe.

C'est un fonctionnement qui nous convient bien et que nous poursuivrons jusqu'à ce qu'il soit pertinent de lever le gel des coupes prévues à notre aménagement.

Propos recueillis en décembre 2019

LE CAS DU CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT PLURIANNUEL

Sécuriser l'approvisionnement des transformateurs avec un contrat sur la durée.

MODE DE VENTE : DE GRÉ À GRÉ

MODE DE DÉVOLUTION : À LA MESURE ET FACONNÉ

Le contrat d'approvisionnement pluriannuel est un cas particulier de la vente de gré à gré, parce qu'il s'intègre dans la durée. La collectivité 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(s) contrat(s).

L'ONF signe le contrat de vente et s'assure des garanties financières. Il émet la facture et encaisse directement le produit qu'il reverse à la collectivité propriétaire.

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

AVANTAGES

La collectivité maîtrise la destination des bois ;
Visibilité sur les revenus à moyen terme ;
Assurance d'avoir un débouché pour le bois (pas d'invendus) ;
Sécurisation des entreprises avec lesquelles le contrat est signé.

INCONVENIENTS

Fort engagement de la collectivité ;
Nécessité d'avancer la trésorerie pour l'exploitation ;
Forte implication de la collectivité (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.

EN RÉSUMÉ

Intérêt de ce mode de vente pour la collectivité

- Faible(s) risque(s) encouru(s)
- Implication forte de la commune
- Maîtrise élevée de l'exploitation
- Maîtrise élevée de la destination des bois

Le conseil des Communes forestières

La collectivité, si elle en a la capacité forestière suffisante (volume de bois), peut demander à l'ONF de conclure un contrat d'approvisionnement directement avec un transformateur local pour faciliter son approvisionnement dans une optique de développement local.

VENTE ET EXPLOITATION GROUPÉE

Pour éviter les avances de trésorie.

MODE DE VENTE : DE GRÉ À GRÉ

MODE DE DÉVOLUTION : À LA MESURE ET FACONNÉ

Ce mode de commercialisation est une variante du contrat d'approvisionnement pluriannuel.

Il permet à plusieurs collectivités de se regrouper pour exploiter ses bois et/ou vendre ses bois à l'ONF pour répondre à un contrat d'approvisionnement.

Ce mode de commercialisation se décompose en plusieurs phases :

• L'ONF et les collectivités propriétaires concernées signent une convention d'exploitation/vente groupée.

• L'ONF devient propriétaire des bois et organise l'exploitation et la vente des bois

• L'ONF facture en son nom les livraisons aux clients

• Après encaissement effectif du produit de la vente, il reverse à chaque propriétaire la part lui revenant (délai maxi : fin du 2ème mois suivant l'encaissement), en déduisant :

- les « frais de recouvrement et de reversement » (1% des sommes HT)

- les « frais d'exploitation » en cas d'exploitation groupée

AVANTAGES

La collectivité n'a pas d'avance de trésorerie à assurer ;
Visibilité sur les revenus ;
Assurance d'avoir un débouché pour le bois (pas d'invendus) ;
Sécurisation des entreprises avec lesquelles le contrat est signé ;
Possibilité de regroupement entre collectivités.

INCONVENIENTS

Pas de maitrise sur le débouché des produits ;
Pas de mise en concurrence ;
Difficulté pour séparer les rôles de l'ONF : surveillance de la coupe au titre du régime forestier et réalisation effective de la coupe par l'acheteur ONF ;
Délais de paiement.

EN RÉSUMÉ

Intérêt de ce mode de vente pour la collectivité

- Faible(s) risque(s) encouru(s)
- Implication faible de la commune
- Maîtrise élevée de l'exploitation
- Faible maîtrise de la destination des bois

PETIT POINT SUR L'AFFOUAGE

Dans les articles L.243-1 à 3 et R.243-1 à 3 du Code Forestier, les communes et sections de communes (après délibération du conseil municipal) peuvent décider de faire bénéficier les particuliers des bois de la forêt communale (ou sectionales) 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. La commune :

- choisit qui va se charger de l'exploitation (un professionnel pour le compte de la commune ou les affouagistes directement)
- désigne (dans le cas d'affouagistes) trois garants solvables parmis eux, avec leur accord. Ils sont soumis solidairement à la même responsabilité et passibles des mêmes peines que l'acheteur en cas de délit ou contravention.
- choisit les modalités de 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 d'affouage (facultatif). De plus, l'attribution des lots se fait par tirage au sort.

QUEL EST LE RÔLE DE L'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, pour évaluer le volume et pour 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 ?

Trois possibilités s'offrent à la collectivité quant à l'exploitation des bois :

- Délivrer le bois sur pied aux affouagistes qui auront ensuite chacun la responsabilité de récolter le lot qui leur a été attribué.
- Réaliser l'exploitation en régie ou par une entreprise d'exploitation forestière et délivrer le bois façonné.
- Convertir le bois d'affouage en plaquettes forestières puis en « chaleur » au travers d'un réseau de chaleur communal (la part de chaque bénéficiaire sera déduite de sa consommation).

Le prix (éventuel) du bois payé par les habitants est fixé librement par la commune. Lorsque le bois est délivré façonné aux habitants, la collectivité 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 dommage sur la propriété forestière.

Pour éviter cela, il est conseillé que la collectivité prenne une assurance permettant de couvrir les dégâts ou accidents causés par les affouagistes.

Le saviez-vous?
La recette de vente des bois entre dans le calcul de la DGF (pour la minorer), pas l'affouage

Les Collectivités forestières tiennent à votre disposition un modèle de règlement d'affouage mixte : par les habitants et par bois façonné par une entreprise.

N'hésitez pas à passer un appel d'offre pluriannuel pour intéresser une entreprise à faire l'affouage de votre commune.

TÉMOIGNAGE DE LA COMMUNE DE CONDOM D'AUBRAC

Geneviève GASQ-BARES, Maire de Condom d'Aubrac

Notre commune de condom d'Aubrac possède une belle forêt de plus de 800 ha gérée par l'ONF. Composée de peuplements de résineux (Sapin, Épicéa, Douglas) et d'autres de feuillus (Hêtre principalement), nous procédons régulièrement à des coupes qui viennent alimenter le budget communal.

Étant une commune rurale, nous sommes toutefois très attachés aux pratiques ancestrales qui concernent cette forêt, et notamment celles qui lient nos concitoyens au bois. Ainsi, nous maintenons la pratique de l'affouage depuis toujours.

L'entraide était monnaie courante : ceux qui ne pouvaient plus couper leur bois se faisaient aider par leurs voisins. Mais nous nous sommes rendu compte que ce n'était pas légal et qu'en cas d'accident, la responsabilité de la commune et des garants de l'affouage pouvait être engagée. Nous nous sommes donc fait aider par les Collectivités forestières pour mettre en place un règlement d'affouage.

Pour que tous les ayant droit de la commune puissent continuer à bénéficier de l'affouage en toute légalité, nous avons décidé d'adopter 2 modalités de délivrance des bois :

► L'affouage classique : les bois marqués sont délivrés sur pied, et l'affouagiste les coupe lui-même

► La délivrance de bois façonnés en billons de 2 m de long, livrés à domicile, facturés à prix coûtant.

Nom de la commune	Condom d'Aubrac (AVEYRON)
Année de réalisation	2016
Type de peuplement	Taillis et futaie de Hêtre
Surface de forêt communale avec un aménagement forestier	812,22 ha

Ainsi, aujourd'hui, les affouagistes doivent s'inscrire sur le rôle d'affouage et payer leur taxe. L'ONF marque ensuite les bois à délivrer (du Hêtre principalement) et constitue des lots en fonction du nombre d'inscrits. Une partie de ces lots est alors réservée pour la seconde modalité et son exploitation est attribuée par appel d'offre à un entrepreneur de travaux forestiers.

Dès la première année d'application de ce règlement d'affouage, nous avons eu de nombreux affouagistes, dont plus de la moitié ont décidé de se faire livrer à domicile !

Propos recueillis en décembre 2019

ENSEMBLE NOUS SOMMES PLUS FORTS !

Définissez une stratégie à l'échelle de votre territoire

POURQUOI ?

POUR PROPOSER AUX ACHETEURS UN VOLUME DE BOIS PLUS CONSÉQUENT

Seule, une collectivité 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 tout 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. Tous les ans des coupes sont nécessaires.

Cela n'est généralement pas le cas à l'échelle d'une seule collectivité. 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 collectivités du territoire et se mettre d'accord sur un objectif commun de développement local permet à toutes les collectivités de faire leur choix (notamment de commercialisation des bois) de manière cohérente avec cet objectif.

COMMENT ?

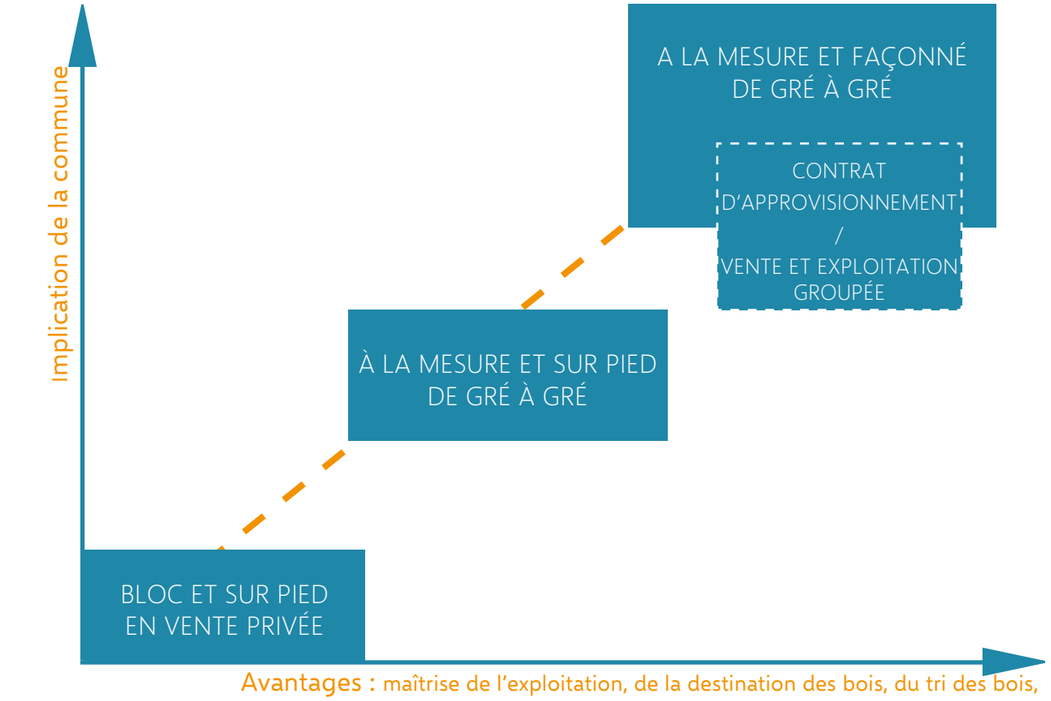
- Faire un premier diagnostic du territoire : Offre en bois en quantité et qualité, besoins des entreprises en quantité et qualité, contraintes, points forts/faibles
- Recueil des souhaits des élus en matière de développement local de la filière et discussion de ceux-ci pour arriver à un objectif consensuel
- Définition d'actions/recommandations concrètes
- Engagement des élus à suivre ces propositions dans leurs 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, Parc Naturel Régional, etc.), portée par une structure intercommunale (Communauté de Commune, PETR, Pays, etc.).

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

EN RÉSUMÉ

Quels que soient vos objectifs et les enjeux pour votre forêt, il y a toujours un mode de vente adapté à la situation. On pourra retenir qu'en général, plus la collectivité 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.



UNE QUESTION ? BESOIN D'AIDE ? QUI CONTACTER ?

L'Union régionale des Collectivités forestières Occitanie

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 : Retrouvez toutes nos coordonnées sur le site de l'Union régionale des Collectivités forestières Occitanie : www.collectivitesforestieres-occitanie.org >> Rubrique « Qui sommes-nous ?» >> « L'équipe ».

Votre technicien forestier territorial de l'Office national des forêts

Chaque collectivité 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 sur la collectivité et assure le suivi de l'exploitation.

Contact : Retrouvez son nom et ses coordonnées sur la page du site internet de l'ONF dédiée aux collectivités forestières www.onf.fr/communes_forestieres >> Rubrique « Annuaire communal ».

Les démarches territoriales

Si votre collectivité 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 actions en cours concernant la forêt et le bois. Vous trouverez leur contact sur leur site internet.

Collectivités forestières Occitanie

www.collectivitesforestieres-occitanie.org

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 et des autres collectivités, le plus adapté à vos besoins et objectifs. Il décrit, à travers des exemples concrets et des témoignages, les différentes possibilités qui s'offrent à vous. Des tableaux synthétiques vous permettent de retrouver facilement la solution la plus adaptée à votre situation.

Contact :

740, Avenue des Apothicaires,
bâtiment les Athamantes n°4,
34090 Montpellier, France

Tél. : 04 11 75 85 17

E-mail : occitanie@communesforestieres.org

www.collectivitesforestieres-occitanie.org

Ce guide a été réalisé et diffusé avec le soutien de :

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

L'EUROPE S'ENGAGE L'OCCITANIE AGIT

UNION EUROPÉENNE

La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée

Projet cofinancé par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
L'Europe investit dans les zones rurales