

Photo © Armelle Bourret / IMAGEO / ONF



# VENTE DE BOIS EN FORÊT PUBLIQUE

## CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOIS FAÇONNÉ

### CAS TECHNIQUE





## Édito

### Faire filière via la vente par contrat d'approvisionnement en forêt publique en Auvergne-Rhône-Alpes.

Les forêts et le bois, qui stockent du carbone, font partie de la solution pour notre société qui doit relever le défi de la décarbonation de l'économie. La place renforcée du bois dans la construction, amenée par la RE 2020, est le signe d'une tendance profonde qui est favorable à l'usage du bois. La remontée de la demande en bois fait craindre que l'export de bois ronds ne menace l'activité et la pérennité de certaines scieries. Le contrat d'approvisionnement est le seul outil permettant au vendeur de s'assurer que la valeur ajoutée des bois qu'il vend sera générée en France voire dans sa propre région.

Pour ces raisons, l'État a demandé à l'ONF de rehausser les objectifs de vente en contrat d'approvisionnement en les portant, à l'horizon 2025, à 75% du bois de la forêt domaniale (ce qui conduit à près de 100% pour les résineux comparé tenu d'un taux moindre pour les feuillus). Dans la région Auvergne-Rhône-Alpes où la forêt communale est prépondérante, l'engagement des Communes est le point clé. La Fédération Nationale des Communes forestières partage cet enjeu de contractualisation avec l'intérêt d'agir dans ce domaine à l'échelle territoriale. Les Communes Forestières AURA envisagent un taux cible de 35% pour les résineux des forêts des collectivités. Coordonner des décisions communales autour de contrats d'approvisionnement dédiés aux entreprises locales permet de sécuriser l'approvisionnement d'un maillage bien réparti sur Auvergne Rhône-Alpes de scieries et d'entreprises de travaux forestiers.

Avec la standardisation des sciages vers les petites sections et le développement des bois techniques (notamment en lamellé collé) les bois de montagne « à gros nœuds et grosse section » ont perdu de leur attractivité et de leur valeur. La difficulté d'exploitation est aussi un facteur dépréciatif de ces bois. Dans certains secteurs, la sylviculture est bloquée faute de débouché commercial pour les très gros bois. Les contrats d'approvisionnement permettent de traiter les « bois à problème » et de proposer des conditions spécifiques de commercialisation pour sortir de ces impasses. En temps de crise (économique, sanitaire, coup de vent...) l'adaptabilité aux conditions de marché et la réactivité permise par les contrats sont encore plus indispensables.

Vendre en contrat d'approvisionnement permet à la fois de favoriser l'emploi local dans une filière bois de proximité et de conforter la gestion forestière, notamment dans nos montagnes. C'est une modalité qui responsabilise les acteurs de toute la filière autour des enjeux de préservation de nos forêts et de décarbonation de l'économie.

Alain Meunier, Président de l'UR Cofor AURA  
Nicolas Karr, Directeur de l'ONF AuRA