

Commercialisation des bois des forêts publiques françaises

Office National des Forêts



La filière bois à la croisée des forêts

La forêt évolue, la filière s'adapte


**RENCONTRES
FILIÈRE BOIS
15 AVRIL 2025**



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



La commercialisation des bois à l'ONF

Les principes essentiels sont fixés par le **Code Forestier** :

- La vente des bois s'effectue dans le respect de la **gestion durable** des forêts (aménagement)
- L'ONF a le **monopole légal** de la vente (coupes et produits de coupes) dans les bois et forêts (domaniales et collectivités) relevant du régime forestier

La mission est confiée à l'ONF par l'Etat, avec deux objectifs :

- **Valoriser** les bois
- Assurer un **approvisionnement régulier** et compétitif de la filière bois

Pour les forêts des collectivités

- **Libre choix** du mode de vente (concurrence / contrat) et du mode de dévolution (bois sur pied / bois façonnés)



Résultats ONF 2024

	Volumes	Recettes
Domaniale	4,4 Mm ³	289 M€
Communale	5,9 Mm ³	302 M€





Les ventes par concurrence (1)

- Ventes de bois sur pied ou de bois façonnés
- Plateforme internet : <https://ventesdebois.onf.fr/vel/#/>
- Ventes dématérialisées, ou en salle, ou mixte
- Mise en place début 2020

Calendrier des ventes

avril 2025

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Revenir à aujourd'hui

Filtres

- Toutes les ventes
- Grandes ventes

Jeudi
03/04

bois d'œuvre façonnés feuillus
Lorraine, Ardennes

TEL +33 1 73 00 69 59 ID 381 411 648#

Télécharger les conditions particulières de la vente

Télécharger le catalogue

Vente en ligne le 03/04/2025 à 08h00
Grande Vente
108 Articles

Créer mon alerte

Ajouter à mon agenda

Consulter le catalogue

Accéder à la vente

Dépôt des soumissions avant vente jusqu'au 02/04/2025 à 18h00
en séance le 03/04/2025 à partir de 08:00

Vendredi
04/04

BIBE, Petits lots BO
Doubs, Jura, Nord Franche Comté

TEL +33 1 73 00 69 59 ID 396 281 365#

Télécharger les conditions particulières de la vente

Télécharger le catalogue

Vente en ligne le 04/04/2025 à 14h00
Vente
31 Articles

Créer mon alerte

Ajouter à mon agenda






Consulter le catalogue

Dépôt des soumissions avant vente jusqu'au 03/04/2025 à 18h00
en séance le 04/04/2025 à partir de 14:00



Les ventes par concurrence (2)

- Accessibles aux Sociétés référencées par l'ONF
- Principes similaires aux anciennes « adjudications en salle »

 Article 251F6A001 /251F6A108			
	Forêt communale de Martincourt		
	CHX / 17,063 m3		
	Parcelle 12.u/LABEL		
	Mode de vente BF-BL		
Article	Forêt	Parcelles	Volume et essence
251F6A001	Forêt communale de Martincourt	12.u/LABEL	17 - CHX
251F6A002	Forêt communale de Marville	6.a/LABEL	67 - CHX
251F6A003	Forêt communale de Val-D'Ornain	2V 4V.a 7V.a 8Va 30M.u/LABEL	67 - CHX





RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

Les ventes labellisées de chêne

- Les articles de bois sur pied ou les lots de bois façonnés à dominante **chêne bois d'œuvre** sont réservés aux acheteurs s'engageant à une première transformation au sein de l'UE
- Principe mis en place à l'automne 2014 (demande de la profession – Décision de l'état)
- Acheteur doit posséder un agrément préalable auprès d'un organisme certificateur (Justificatifs, contrôles réguliers, ...)
- Si constat de non-respect des engagements : possibilité de suspension, de radiation, d'interdiction de participation aux ventes de bois labellisés, ...





Les contrats d'approvisionnement (1)

- Le **déficit** et la **fragilité** de la filière bois française, sont à l'origine de toutes les évolutions récentes en matière de commercialisation des bois de forêts publiques : textes, outils, stratégie commerciale ... et mise en place des contrats d'approvisionnement
- A l'horizon 2025 le contrat Etat – ONF 2021 - 2025 prévoit :
 - En forêts domaniales, 75% des volumes vendus en contrats d'approvisionnement
Chêne bois d'œuvre 50%
 - En forêts des collectivités, 35 % des volumes vendus en contrats d'approvisionnement
Chêne bois d'œuvre 25%

Une organisation ONF construite pour répondre à ces objectifs ... :

Des outils et procédures construits pour garantir performance et efficacité

Réalisations 2023 / 2024
Forêts domaniales : 65% / 69%
Forêts collectivités : 30% / 32%



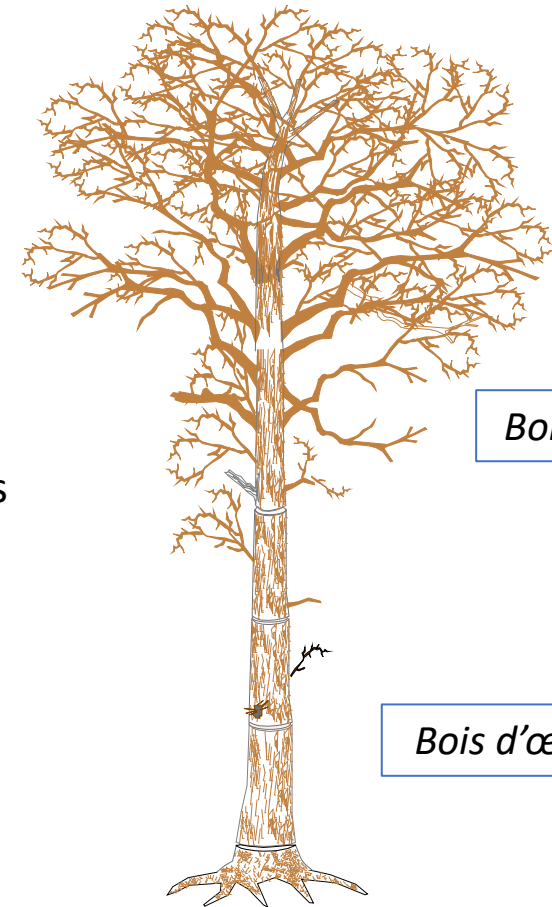


RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

Les contrats d'approvisionnement (2)

- Contrats de vente :
 - Basés sur un **cahier des charges** (essences, qualité, critères dimensionnels, ...)
 - bois **façonnés** (bord ou livrés usine)
 - à la **mesure** (prix fixés par produits – réception **contradictoire** des quantités de chaque produit)
 - à destination de **transformateurs** : scieurs, usines (panneaux, papier, charbon, ...), bois de chauffage, ...
- Durée : annuelle ou pluriannuelle (jusqu'à 10 ans) – découpage en tranches (6 mois, 1 an, ...)
- La tranche porte des produits, des quantités, des prix
- Bois issus de plusieurs propriétaires, plusieurs forêts (vente groupée)
- Un unique responsable ONF interlocuteur de chaque client



Bois énergie

Bois d'industrie

Bois d'œuvre

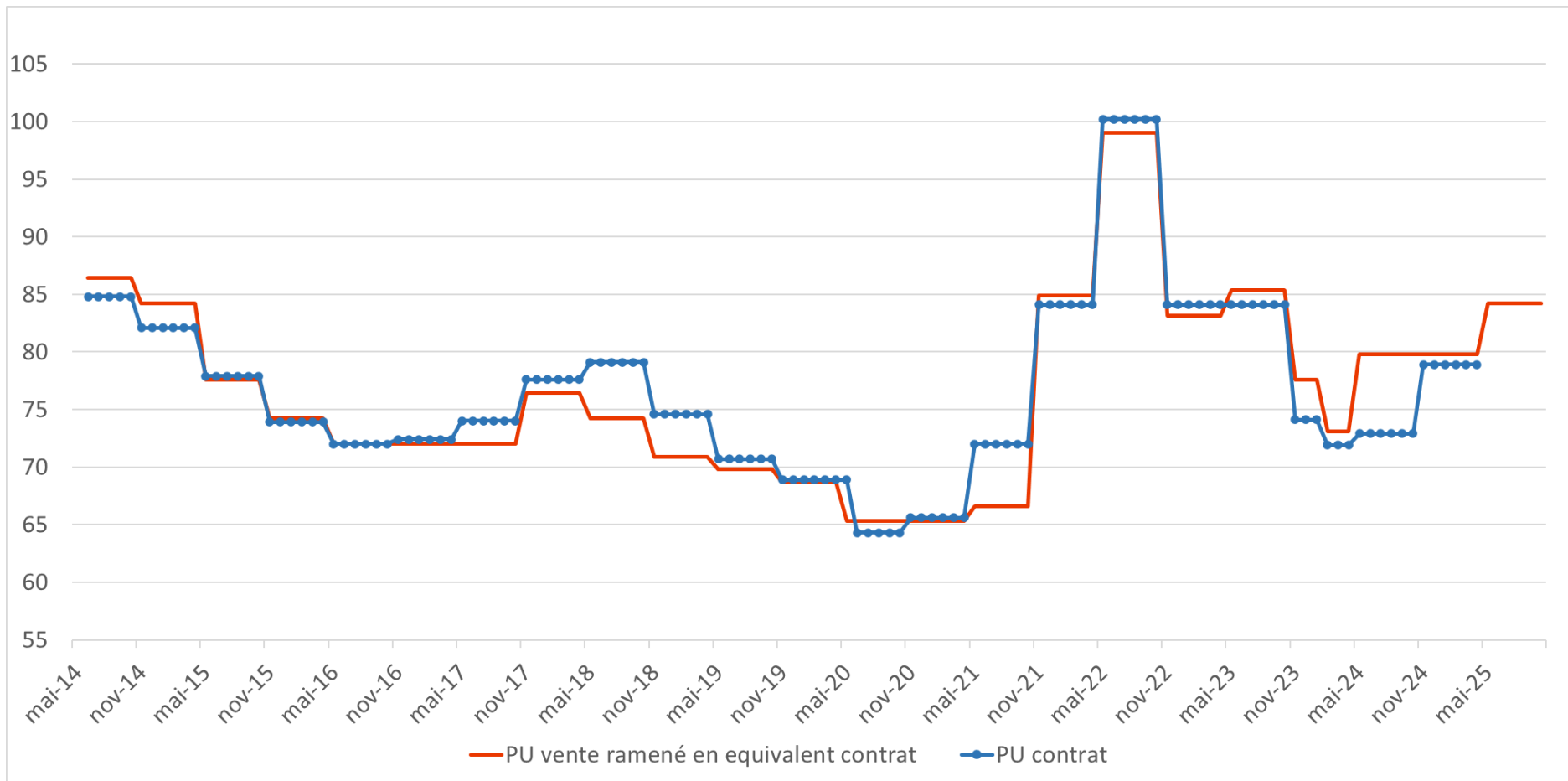


RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



Sapin Epicéa – Massif Vosgien – Evolution des prix – vente / contrats





RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



Les contrats d'approvisionnement - Conclusion

La vente par contrat d'approvisionnement de bois façonnés profite :

- A la forêt : exploitation maîtrisée (respect des sols, prise en compte des autres enjeux de la forêt,...), mise en œuvre « en temps et en heure » de la sylviculture
 - Au propriétaire : garantie de vente, accès à de nouveaux marchés, optimisation de la valorisation des produits, maintien de prestataires et de clients locaux pour exploitations et débouchés futurs
 - A l'acheteur : sécuriser une partie de l'approvisionnement sur des achats répondant aux besoins précis de l'outil industriel, contribuer à sécuriser les investissements (clé du soutien bancaire), régularité d'approvisionnement de paiement, Reporter le temps gagné en prospection et gestion de coupes, sur l'innovation (procédés et produits) et sur le marketing
- Il s'agit d'une **démarche économique, partenariale, durable** et de **gestion patrimoniale**, et non d'une démarche financière à court terme.



RENCONTRES
FILIÈRE BOIS



**RENCONTRES
FILIÈRE BOIS**

