

# Synthèse des résultats de l'enquête « Etat des lieux des modes de vente et des besoins en bois ronds »

*Enquête menée par FIBRA et le groupe forêt-scierie dans le cadre du  
PPA (Plan Pluriannuel d'Actions) volet 2005.*

## SOMMAIRE

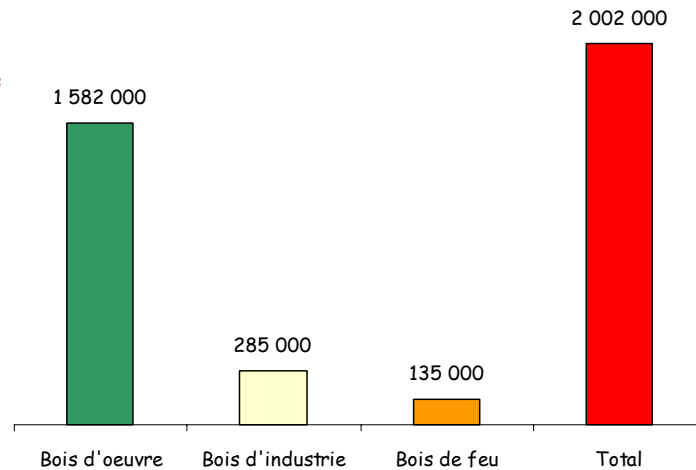
	<i>Pages</i>
<b>1. INTRODUCTION</b>	<b>2</b>
1.1 Exploitation forestière	2
1.2 Sciages produits	3
1.3 Flux de grumes entre Rhône-Alpes et le reste de la France	4
<b>2. L'ENQUETE</b>	<b>4</b>
<b>2.1 RÉSULTATS RÉSINEUX</b>	<b>5</b>
2.1.1 Volume total de bois ronds achetés	5
2.1.2 Répartition par essences	6
2.1.3 Répartition par qualité	7
2.1.4 Répartition par modes de vente	7
<b>2.2 RÉSULTATS FEUILLUS</b>	<b>9</b>
2.2.1 Volume total de bois ronds achetés	9
2.2.2 Répartition par essences	10
2.2.3 Répartition par qualités	10
2.2.4 Répartition par mode de vente	11
<b>2.3 REMARQUES/OBSERVATIONS DES ENTREPRISES</b>	<b>12</b>

# 1. INTRODUCTION

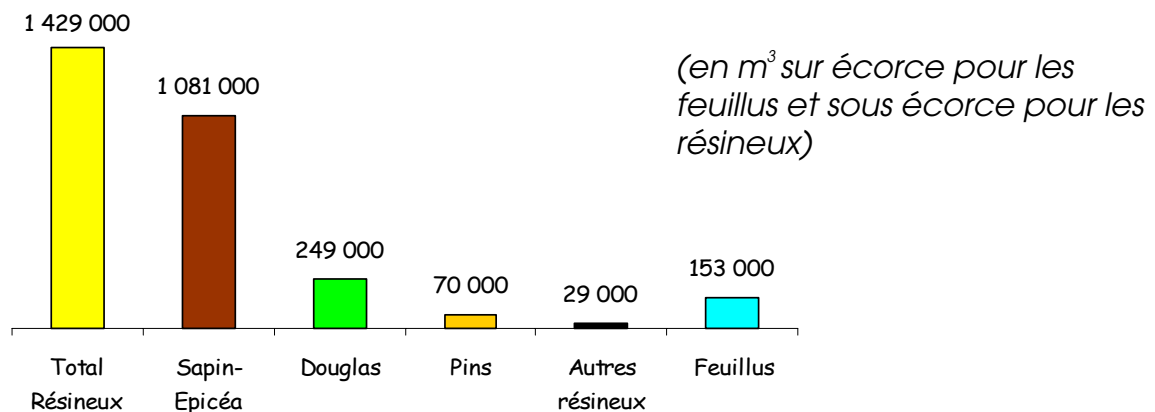
Rappel synthétique des résultats de l'enquête annuelle de branche (EAB) 2003 en Rhône-Alpes (Service Régional de la Forêt et du Bois), concernant la récolte et les sciages.

## Exploitation forestière

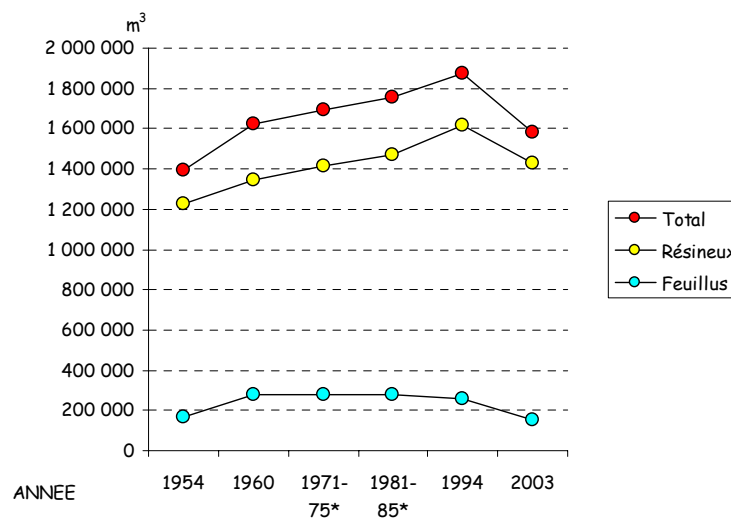
### Volume récolté en m<sup>3</sup>



### Répartition par essences de la récolte de bois d'oeuvre



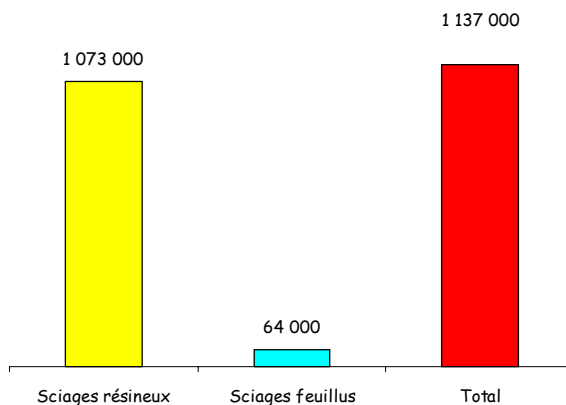
### Evolution de la récolte de bois d'oeuvre de 1954 à 2003 (rappel)



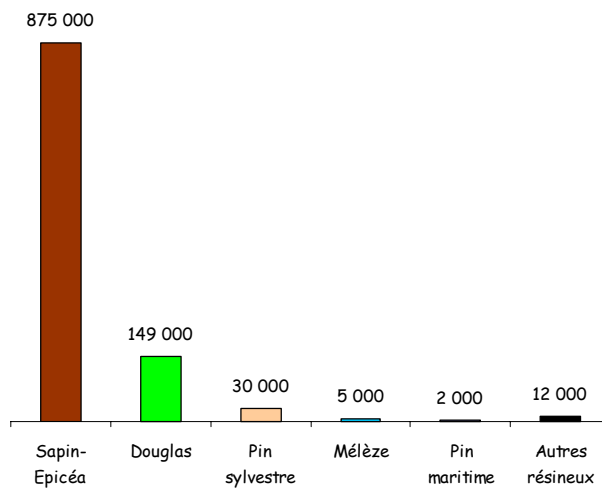
La récolte était de 1,8 à 1,9 millions de m<sup>3</sup> avant les tempêtes de 1999. Elle a atteint 2,4 millions en 2000 pour retomber ensuite.

## 1.2 Sciages produits (m<sup>3</sup>)

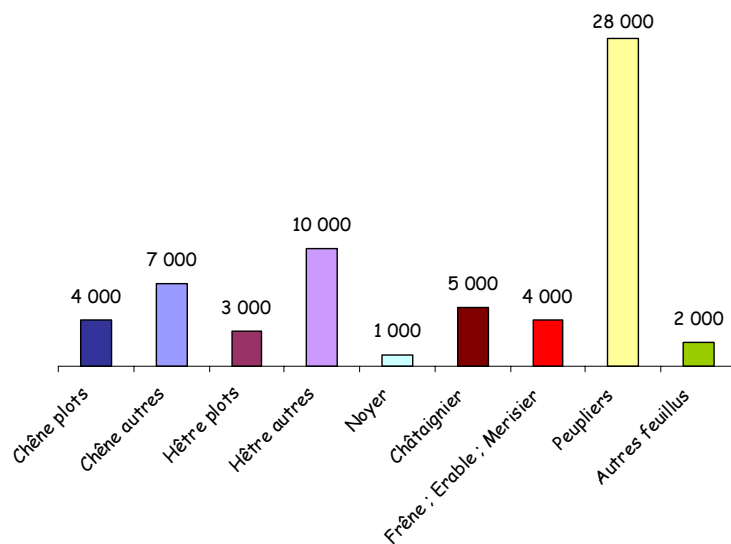
### Volume sciés



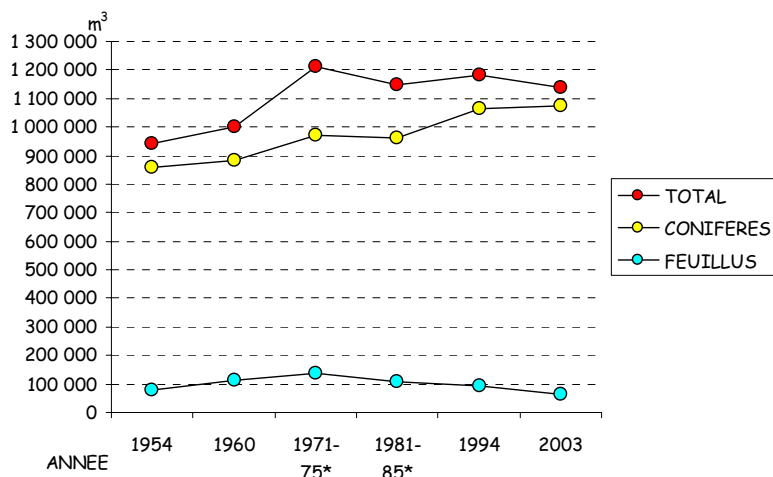
### Répartition par essences des sciages résineux produits



### Répartition par essences des sciages feuillus produits



### Evolution de la production des sciages de 1954 à 2003 (rappel)



La production de sciages résineux est en hausse lente, mais régulière dans notre région (de moins de 900 000 m<sup>3</sup> dans les années 60 à plus de 1 million de m<sup>3</sup> depuis dix ans).

### 1.3 Flux de grumes entre Rhône-Alpes et le reste de la France

Volume sortant : 150 000 m<sup>3</sup> →

Volume entrant : 310 000 m<sup>3</sup> ←

Solde importateur de 160 000 m<sup>3</sup> (principalement résineux : 141 000 m<sup>3</sup>)

## 2. L'ENQUÊTE

- **Cible : Acheteurs de bois ronds : Scieurs, Exploitants Forestiers (EF)... en Rhône-Alpes**
- **Période : mars - avril 2005**
- **Taux de réponses exploitables : 19 %**
- **87 réponses sur 449 entreprises enquêtées réparties en 72 scieurs, 14 EF et 1 centrale d'achat.**
- **85 réponses en « résineux » et 24 en « feuillus ».**
- **Bonne répartition géographique : tous les départements sont représentés.**

Tous les chiffres présentés ci-dessous sont issus des déclarations des entreprises ayant répondu à l'enquête.

Les graphiques suivants présentent les résultats principaux. Ils sont accompagnés de nos commentaires et d'informations complémentaires.

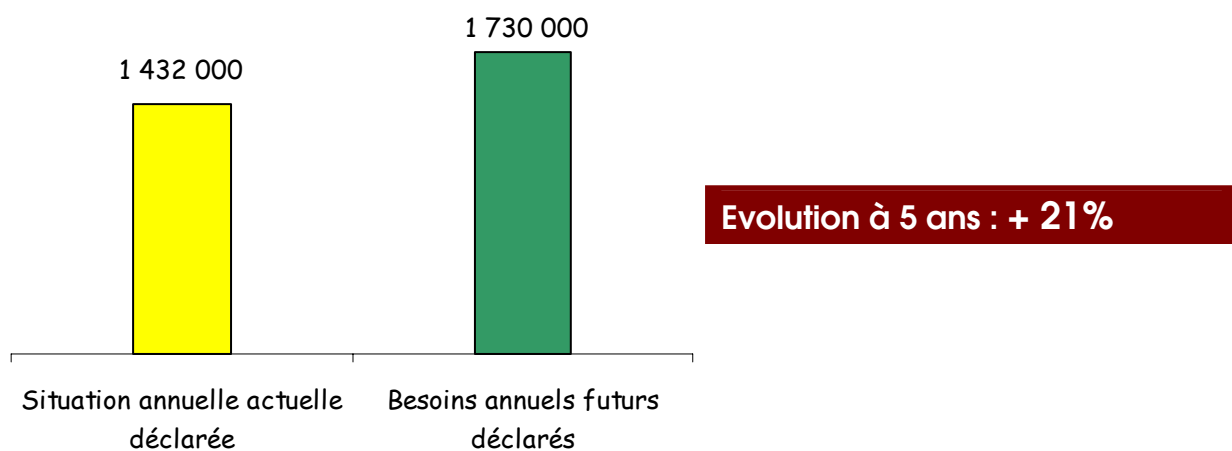
## 2.1 RÉSULTATS RÉSINEUX

Les volumes indiqués sont en m<sup>3</sup> sous écorce.

### Généralités :

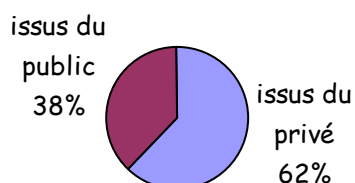
- 43% du nombre des entreprises ayant répondu font 86% du volume déclaré ; les 10 premières font 58%.
- 12% du volume déclaré est constitué par des EF. Sans les EF, les résultats restent dans les mêmes proportions.

### 2.1.1 Volume total de bois ronds achetés



- **L'évolution à la hausse du volume total d'achat souhaité traduit un certain optimisme** (l'évolution est plus importante pour les EF : + 39%).
- **Cette progression concerne 56% des entreprises enquêtées.**
- Précision : pour celles qui achètent 10 000 m<sup>3</sup> et plus, le taux est de 73% et il est de 43% pour les autres. Stabilité entre situation actuelle et besoins futurs pour 30% des entreprises. Baisse ou inconnue pour les autres.

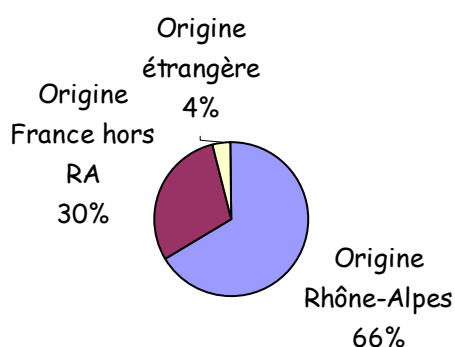
### *Situation actuelle : type de fournisseur (% du volume total)*



**Volume acquis aux exploitants forestiers et coopératives : 32%**

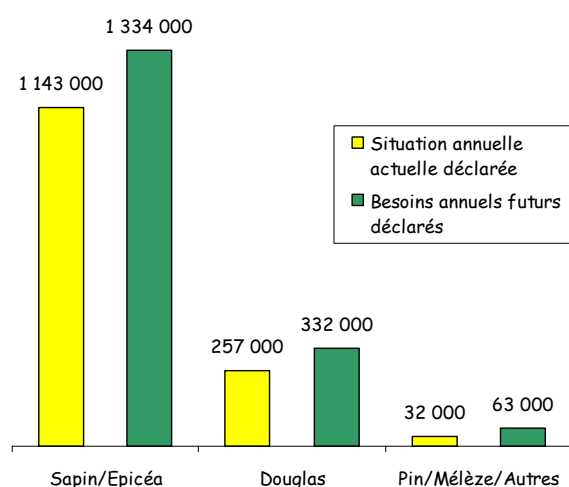
Ces chiffres sont à nuancer car les entreprises ne disposent pas toujours d'informations fines à ce sujet.

## Situation actuelle : origine géographique (% du volume total)



- Pour les achats en France hors Rhône-Alpes, 5 entreprises représentent 70% de ces achats.
- Pour les importations, 2 entreprises représentent 63% du volume.
- Toutes les essences proviennent majoritairement de Rhône-Alpes, mais cette majorité est plus faible pour les Douglas, Pin, Mélèze et autres résineux (55%).

### 2.1.2 Répartition par essences

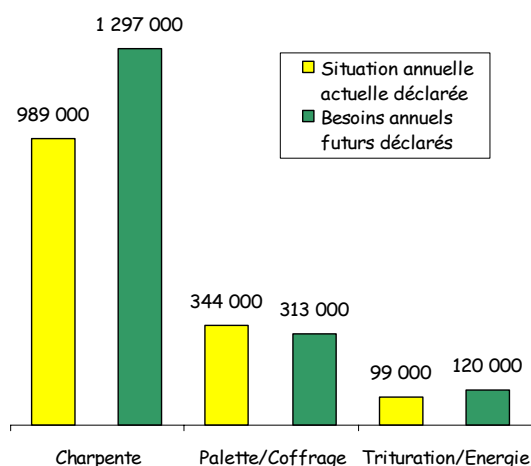


#### Evolution à 5 ans :

Sapin-Epicéa	+ 17 %
Douglas	+ 29 %
Pin/Mélèze/Autres	+ 97 %

- L'augmentation de la demande est relativement plus importante pour les essences « minoritaires » :
  - d'abord en Pin, Mélèze et autres, surtout de la part des scieurs (+ 147%),
  - et ensuite en Douglas (plus de progression pour les EF : + 45% que pour les scieurs : + 24%).

### 2.1.3 Répartition par qualité



Evolution à 5 ans :

Charpente + 31 %

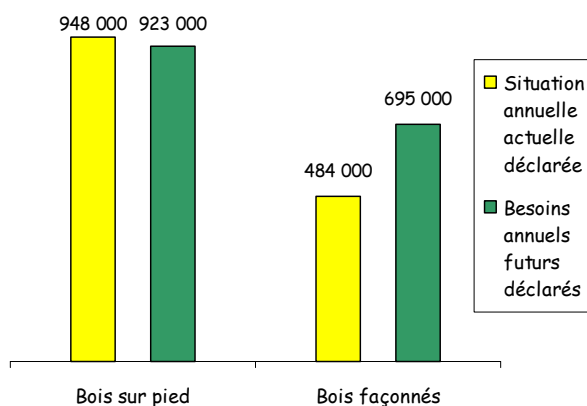
Palette/Coffrage - 9 %

Trituration/Energie + 21 %

- La demande en qualité palette/coffrage est en baisse du fait des scieurs (-23%).
- **La qualité charpente est en hausse pour toutes les essences.**
- En palette/coffrage, seul le Douglas est en progression.
- En trituration/énergie, stabilité pour le Sapin-Epicéa, hausse importante en Pins, Mélèzes et autres, et ensuite en Douglas.

La hausse de la demande en bois de trituration est due principalement à cinq entreprises placées sur ce marché (des exploitants forestiers, une scierie et la centrale d'achat).

### 2.1.4 Répartition par modes de vente



Evolution à 5 ans :

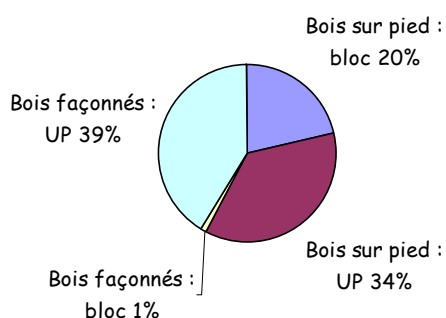
Bois sur pied - 3 %

Bois façonnés + 44 %

(Nous n'avons pas eu d'indication du mode de vente souhaité pour 6% du volume déclaré)

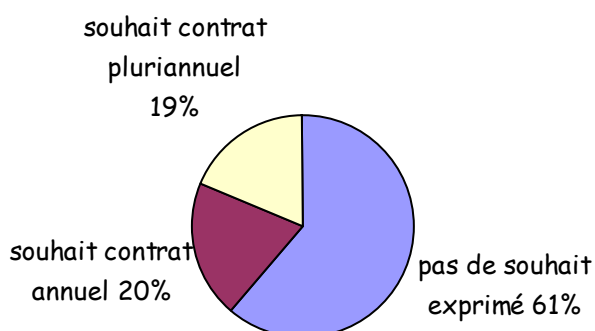
- **Nette hausse de la demande en bois façonnés.**

### Besoins futurs : répartition des modes de vente (% du volume total)



- Le souhait de plus de bois à l'unité de produits se fait sentir.

### Besoins futurs : souhaits en contrats d'approvisionnement (% du volume total)



- le souhait de contrats d'approvisionnement concerne 39% du volume déclaré.
- 60% des entreprises en demandent (52% en annuel, 22% en pluriannuel et 13% les deux). Leur demande concerne en moyenne 51% du volume total d'approvisionnement souhaité.

#### Dans le détail :

- 72% des entreprises qui achètent plus de 10 000 m<sup>3</sup> sont demandeuses de contrats pour 49% de leur volume d'approvisionnement en moyenne
- 51% des entreprises qui achètent moins de 10 000 m<sup>3</sup> sont demandeuses de contrats pour 68% de leur volume d'approvisionnement en moyenne.

#### NOTA BENE :

Le comparatif du souhait de contrat d'approvisionnement et du souhait en achat bois sur pied ou bois façonnés donne les résultats suivants :

- Pour 62% du volume souhaité en contrat, les entreprises ont exprimé en parallèle des souhaits d'achat à la fois en bois sur pied et en bois façonnés. Nous n'avons pas demandé leur souhait pour le contrat d'approvisionnement en particulier. Pour le restant : 19% « exprimé » en bois sur pied et 19% en bois façonnés.
- Si on prend l'hypothèse que le contrat d'approvisionnement reprend la même proportion exprimée en achat bois sur pied – bois façonnés alors on obtient 56% du volume souhaité en contrat d'approvisionnement en bois sur pied et donc 44% en bois façonnés.

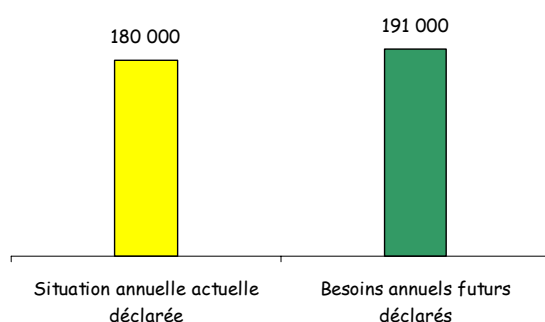
## 2.2 RÉSULTATS FEUILLUS

Les volumes indiqués sont en m<sup>3</sup> sur écorce.

### Généralités :

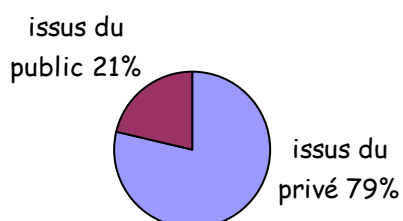
- 21% du nombre des entreprises ayant répondu font 84% du volume déclaré (les 5 premières)
- 47% du volume déclaré est constitué par des EF ; 44% par la centrale d'achat et 9% par des scieurs.

### 2.2.1 Volume total de bois ronds achetés



Evolution à 5 ans : + 6 %

### Situation actuelle : type de fournisseur (% du volume total)



Volume acquis aux exploitants forestiers et coopératives : 56%

Ces chiffres sont à nuancer car les entreprises ne disposent pas toujours d'informations fines à ce sujet.

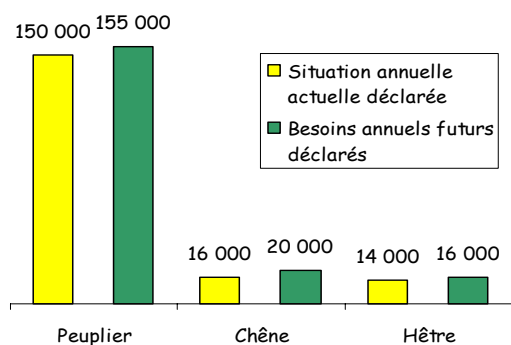
### Situation actuelle : origine géographique (% du volume total)



Pour les achats en France hors Rhône-Alpes, 4 entreprises représentent 84% de ces achats.

Seul le Chêne ne provient pas majoritairement de Rhône-Alpes (31%).

## 2.2.2 Répartition par essences

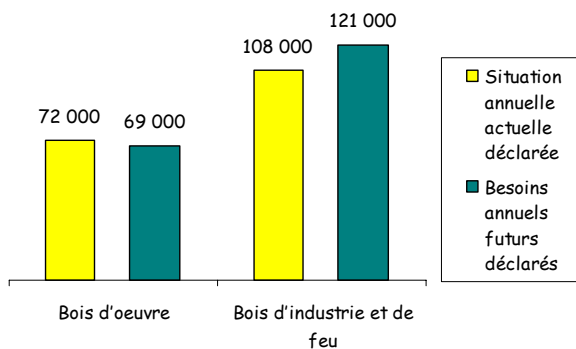


### Evolution à 5 ans :

Peuplier	+ 3 %
Chêne	+ 25 %
Hêtre	+ 14 %

- Progression de la demande en Peuplier.
- Les EF demandent plus en Chêne et Hêtre et ont moins de besoins futurs en Peuplier.
- Les besoins futurs des scieurs portent sur le Chêne.

## 2.2.3 Répartition par qualités

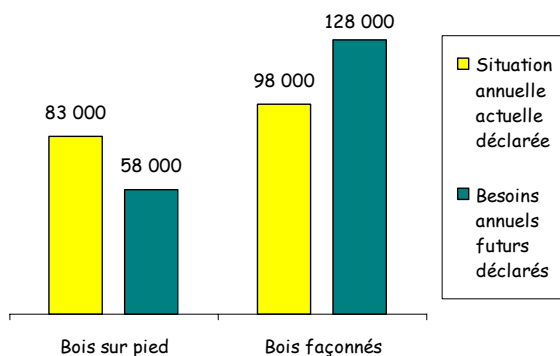


### Evolution à 5 ans :

Bois d'oeuvre	- 4%
Bois d'industrie et de feu	+ 12%

- La demande en bois d'oeuvre est en baisse du fait des EF (-5%) (en hausse de 9% pour les scieurs).
- Elle est en baisse sur le Peuplier, stable sur le Hêtre et en hausse sur le Chêne.
- La demande en bois d'industrie et de feu est en hausse surtout pour les EF et la centrale d'achat.
- Elle est en hausse pour le Peuplier et le Chêne et stable pour le Hêtre.

## 2.2.4 Répartition par modes de vente



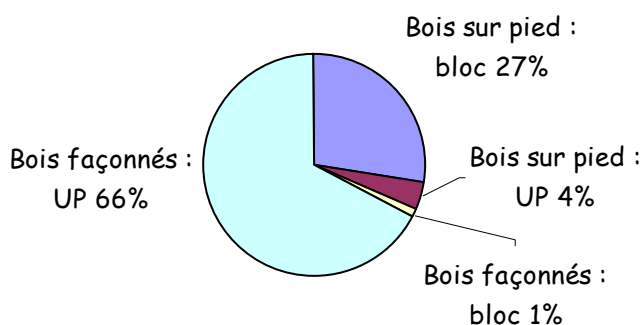
Evolution à 5 ans :

Bois sur pied - 30 %

Bois façonnés + 31 %

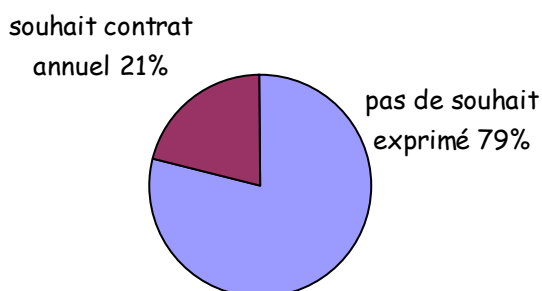
- Hausse de la demande en bois façonnés
- Baisse parallèle de la demande en bois sur pied

### ***Besoins futurs : répartition des modes de vente (% du volume total)***



- Le souhait de plus de bois à l'unité de produits se fait sentir.

### ***Besoins futurs : souhaits en contrats d'approvisionnement (% du volume total)***



- Le souhait de contrats d'approvisionnement apparaît
- 50% des entreprises en demandent (à la fois des grandes et des petites). Leur demande concerne en moyenne 67% du volume total d'approvisionnement souhaité

## 2.3 REMARQUES/OBSERVATIONS DES ENTREPRISES

(telles qu'elles figurent dans l'enquête et synthétisées)

- **Classification parfois aléatoire entre qualités charpente et palette/coffrage**
- **C'est la qualité qui importe.**
- **Mode de commercialisation de l'ONF inadapté :**  
(Incertitude sur volume, manque de souplesse, prix de retrait trop haut, vente trop tardive : délai d'autorisation, difficultés pour faire intervenir rapidement une entreprise pour la coupe) : donc certaines entreprises ne passent plus par l'ONF ou préfèrent la vente à l'unité de produits, rendu scierie.
- Prix des bois trop élevé : aider les propriétaires pour pouvoir acheter moins cher.
- **Contrats d'approvisionnement :**
  - doute sur capacité ONF : les bois doivent correspondre à la qualité demandée
  - d'accord si tout le monde en bénéficie : non réservé à quelques entreprises
  - gagnant - gagnant
  - qu'il y ait une certaine marge de manœuvre / souplesse dans les quantités
  - attention au système de cautionnement des achats : si le travail d'exploitation est inclus dans le prix de vente, les encours cautionnés seraient trop importants
  - est-ce qu'on peut envisager d'autres systèmes que le contrat ?
  - est-ce que les forêts savoyardes sont adaptées aux contrats ?
- Arrêter d'être des individualistes ; on se saborde nous-mêmes.
- Certains se lancent dans le bois énergie.
- Concurrence italienne, suisse
- Feuillus : difficile de trouver du bois façonné.

Edité en septembre 2005

34, rue Casimir Périer  
BP 2028  
69228 Lyon cedex 02  
Tél. : 04 78 37 09 66  
Fax : 04 72 56 36 56  
contact@fibra.net  
www.fibra.net



Avec le concours financier de

Rhône-Alpes Région

.....  
F.I.B 01...  
.....



FIBOIS RHONE



Les interprofessions départementales de Rhône-Alpes