

# FORÊT • NATURE

OUTILS POUR UNE GESTION  
RÉSILIENTE DES ESPACES NATURELS

## Tiré à part de la revue **Forêt.Nature**

La reproduction ou la mise en ligne totale ou partielle des textes  
et des illustrations est soumise à l'autorisation de la rédaction

[foretnature.be](http://foretnature.be)


**Rédaction** : Rue de la Plaine 9, B-6900 Marche. [info@foretnature.be](mailto:info@foretnature.be). T +32 (0)84 22 35 70

Abonnement à la revue Forêt.Nature :  
**librairie.foretnature.be**

---

Abonnez-vous gratuitement à Forêt.Mail et Forest.News :  
**foretnature.be**

Retrouvez les anciens articles de la revue  
et d'autres ressources : **foretnature.be**



## LA COMMERCIALISATION DES BOIS DE HAUTE QUALITÉ : EXPÉRIENCES, FREINS ET SOLUTIONS

EMMANUELLE BRUNIN – DELPHINE ARNAL

*En Wallonie, la vente de bois sur pied prévaut sur tous les autres modes de vente de bois. À l'heure où les sylvicultures d'arbre amènent à la production de bois de très haute qualité individuelle, l'article interroge sur la nécessité de modifier les types de vente pour ces produits exceptionnels.*

**Dans** le contexte actuel, la forêt est sujette à des attentes croissantes et diversifiées (production de bois, puits de carbone, biodiversité, loisir, paysage, cynégétique...). Pourtant, la vente du bois constitue la principale ressource financière de l'espace forestier et contribue, de ce fait, à garantir l'intégrité de cet espace et des fonctions écologiques et sociales qu'il remplit. Or, ces dernières années, la rentabilité de la production de bois a sensiblement baissé. Il faut donc réfléchir à des sylvicultures plus économes, c'était un des thèmes du projet Interreg CoForKo qui s'est clôturé en décembre 2011<sup>5</sup>.

Parmi les solutions envisagées, les sylvicultures d'arbre (sylvicultures irrégulière, mélangée, d'arbre-objectif...) apparaissent comme une voie de travail permettant d'assurer la rentabilité forestière tout en préservant les enjeux écologiques et sociaux de la forêt. Au sein de notre région et dans celles qui nous entourent, les gestionnaires forestiers se sont clairement engagés ou développent actuellement des programmes dans ce sens.

Une réorientation de la production ligneuse, telle qu'elle se dessine ou s'affirme en de nombreux endroits, s'accompagne d'une adaptation des connaissances et des processus de commercialisation. Globalement, depuis plusieurs années, les gestionnaires forestiers diversifient leurs produits et optent pour une qualité individuelle maximale. Ces bois diversifiés et de grande valeur unitaire risquent, s'ils sont mis sur le marché suivant les modalités classiques, d'être noyés dans les grandes quantités de qualité courante. Certaines régions ont opté pour des méthodes de commercialisation adaptées valorisant leurs qualités propres. C'est une étape fondamentale car elle détermine la rentabilité d'un travail de plusieurs décennies.

Dans cet article, nous proposons d'analyser les solutions développées par le *Landesforsten Rheinland-Pfalz* (LRP, le service forestier du Land de Rhénanie-Palatinat) et l'ONF Lorraine, en France. Une partie de leur solution est commune puisque depuis plusieurs années ces deux services organisent ensemble des ventes de bois de très haute qualité, notamment sur le parc à grumes de Saint-Avold, en France. Ensuite, nous verrons quels sont les freins, réels ou virtuels, à la mise en place de telles solutions en Wallonie.

---

LES VENTES DE BOIS  
DE HAUTE QUALITÉ  
EN RHÉNANIE-PALATINAT  
ET EN LORRAINE

---

Il est intéressant de constater que, dans des régions au contexte similaire, la filière s'est adaptée différemment. Une constante reste malgré tout présente : pour vendre les bois à leur juste valeur, il faut adapter

les modes de ventes, faire jouer la concurrence et trier les produits par dimension et qualité pour vendre des lots homogènes. Un équilibre délicat doit être trouvé entre l'ouverture à des marchés plus rémunérateurs, la gestion de la commercialisation (organisation et coût) et le respect de la forêt (gestion des exploitations). L'analyse des différentes initiatives mises en place dans les régions voisines de la nôtre a permis de comprendre comment chacune essaie de trouver cet équilibre.

Deux grands types de vente de bois coexistent : les ventes de bois façonnés (ou abattus, prêts à être livrés au transformateur) et les ventes de bois sur pied. Ils se déclinent selon différentes modalités adaptées aux ventes de bois de haute qualité : ventes bord de route ou sur parc à grumes pour les bois façonnés, ventes en lots homogènes ou à l'unité des produits pour les ventes de bois sur pied.

### La vente de bois façonnés « bord de route » ou sur parc à grumes

La vente bord de route de bois façonnés se déroule de la façon suivante : c'est le propriétaire qui fait exploiter et débarder les arbres. Il définit les qualités puis découpe et trie les bois par catégories. Après cubage, les lots homogènes sont présentés aux acheteurs qui font alors leur offre de prix.

Un parc à grume est une zone où sont stockées les grumes. D'une manière plus précise, nous considérons dans les lignes qui suivent qu'un parc à grumes est une zone où les grumes sont stockées et où la vente de celles-ci est organisée. Le but de ce regroupement est de constituer un volume suffisamment important pour attirer les acheteurs, ce qui n'est pas toujours le

cas des ventes bord de route. Les grumes sont alors loties par propriétaire, essence et qualité. Ces informations sont regroupées dans un catalogue de ventes distribué aux acheteurs potentiels.

Les parcs à grumes sont organisés soit par l'administration (cas de l'ONF et du LRP, par exemple), soit par des propriétaires privés ou coopératives, sous un statut d'asbl (cas de différents parcs aux Pays-Bas, en Allemagne et en France).

Le parc ne s'occupe que de l'organisation de la vente et de la facturation des grumes vendues. À aucun moment il ne devient propriétaire des grumes, ceci afin de ne pas multiplier les transferts de propriétés. Il peut éventuellement s'occuper de la sous-traitance de l'exploitation et du transport. Les frais liés à la gestion du parc et éventuellement la mobilisation des bois, sont déduits du prix de vente.

Depuis 1994, sur la région de notre étude, une vente annuelle de feuillus précieux est organisée sur parc, sur base d'un partenariat entre l'ONF (département de la Moselle), l'administration forestière de Rhénanie-Palatinat et celle de la Sarre. Le parc à grumes de Saint-Avold (France) est l'un des trois parcs à grumes de cette vente franco-allemande. Cette vente est une vitrine pour les feuillus précieux de très haute qualité. Les frais liés à l'organisation de la vente 2010-2011 se ventilent comme suit.

- les frais liés à l'entretien du parc, l'organisation de la vente, l'envoi du catalogue et la gestion de la facturation sont évalués entre 25 et 35 euros/m<sup>3</sup> ;
- les frais liés au transport dans un rayon de 100 km à 25 euros/m<sup>3</sup> ;
- pour les propriétaires privés souhaitant déposer des grumes sur le parc, un

forfait de 40 euros est demandé, plus 55 euros/m<sup>3</sup>. Ce prix couvre la publicité, le toilettage des grumes, leur numérotation, le classement, le cubage, le déneigement, la surveillance...

Les données ci-dessus sont celles du parc à grumes de Saint-Avold mais elles sont sensiblement les mêmes pour les parcs organisés par l'administration allemande et par les asbl.

L'organisation d'un parc à grume demande du temps et des compétences. Un groupe de travail définit les critères de sélection des grumes à amener sur le parc. Ce groupe se compose d'un responsable par direction territoriale et d'une personne de l'administration centrale (services commerciaux à l'ONF). Le groupe de travail se réunit deux journées en septembre et élabore une liste d'essences, de qualités et de volumes idéaux à mettre sur le parc pour la vente de février de l'année suivante.

Le responsable de la direction territoriale transmet les critères de sélection aux agences locales (équivalent du cantonnement en Wallonie) pour les martelages et vérifie la qualité des bois retenus. Cette vérification est surtout utile les premières années. Le temps que prennent ces vérifications de terrain est difficile à évaluer.

Un agent est responsable du parc, c'est l'agent patrimonial (équivalent de l'agent forestier en Wallonie) sur le triage duquel se situe le parc à grumes. Soit il a déjà des compétences en matière d'estimation de la qualité du bois, soit il les acquiert avec le temps. Sa présence est nécessaire lors de la réception et de l'enlèvement des grumes. Il s'agit d'une présence non permanente de janvier à mars.

Des ouvriers sont encore nécessaires pour l'entretien ponctuel du parc c'est-à-dire un girobroyage et deux jours de déneigement le cas échéant. Enfin, à cette mobilisation de personnel, il faut ajouter le jour de la vente où toute l'équipe est conviée.

Le tableau 1 présente quelques chiffres relatifs aux ventes de bois bord de route par le LRP. Le tableau 2 reprend des données de ventes de bois de l'ONF. L'agence ONF de Metz vend également des volumes de placage hors parc à grume (bord de route), ce qui rend les chiffres peu comparables

avec ceux du LRP. Toutefois, la totalité des volumes vendus sur le parc de Saint-Avold est de qualité placage.

*Avantages : un prix plus juste et un marché accessible à d'autres types d'acheteurs*

Trier les bois selon les qualités et fournir des lots homogènes permet d'obtenir un prix plus juste pour chaque qualité. De plus, les lots sont souvent plus petits et plus calibrés ce qui permet d'ouvrir le marché à d'autres acteurs, d'obtenir une meilleure mise en concurrence et de ce fait une valorisation financière optimale.

Tableau 1 – Forêt domaniale de Rhénanie-Palatinat (environ 200 000 hectares) : moyenne annuelle des ventes bord de route des années 2005 à 2008.

	Total	Placage toutes essences	Proportion de qualité placage toutes essences par rapport au total (%)	Placage chêne	Proportion de qualité placage chêne par rapport au total (%)
Volume (m <sup>3</sup> )	1 563 000	5 006	0,33	3 902	0,25
Recettes brutes (€)	57 900 000	2 470 000	4,2	2 240 000	3,9
Prix unitaire moyen brut du m <sup>3</sup> (€/m <sup>3</sup> )*	37,04	493,41		574,06	
Ratio brut**		13		16	
Recettes nettes de frais d'exploitation (€)	25 800 000	2 350 000	9,1	2 140 000	8,3
Prix unitaire moyen net du m <sup>3</sup> (€/m <sup>3</sup> )***	16,51	469,44		548,44	
Ratio net****		28		33	

\* Recettes brutes rapportée au mètre cube.

\*\* Prix unitaire moyen brut du mètre cube qualité placage (ou placage chêne) divisé par le prix unitaire moyen brut du mètre cube toute qualité.

\*\*\* Recettes nettes de frais d'exploitation rapportées au mètre cube.

\*\*\*\* Prix unitaire moyen net du mètre cube qualité placage (ou placage chêne) divisé par le prix unitaire moyen net du mètre cube toute qualité.

	Vente totale (sur pied + bord de route)	Vente sur parc de Saint-Avold	Proportion de la vente sur parc par rapport à la vente totale (sur pied + bord de route) (%)
Volume (m <sup>3</sup> )	308 000	433	0,14
Recettes brutes (€)	12 600 000	191 000	1,52
Prix unitaire moyen brut du m <sup>3</sup> (€/m <sup>3</sup> )	40,91	441,11	
Ratio brut*		10,78	
Recettes nettes de frais d'exploitation des bois bord de route (€)	8 890 000	168 900	1,90
Prix unitaire moyen net du m <sup>3</sup> (€/m <sup>3</sup> )	28,86	390,07	
Ratio net**		13,5	

\* Prix unitaire moyen brut du mètre cube vendu sur parc divisé par le prix unitaire moyen brut du mètre cube vendu toute qualité.

\*\* Prix unitaire moyen net du mètre cube vendu sur parc divisé par le prix unitaire moyen net du mètre cube vendu toute qualité.

*Tableau 2 – Forêts publiques de l'agence ONF de Metz (forêts communale et domaniale, environ 70000 hectares) : moyenne annuelle des ventes sur pied et bord de route (y compris sur parc) sur la période 2007 à 2010.*

Certains acheteurs plus petits ou plus spécialisés préfèrent les ventes de bois façonnés pour des questions de trésorerie. Certains utilisateurs très spécialisés dans certaines essences n'achètent que des bois façonnés. Dans les régions où cette pratique n'existe pas, ils passent par un intermédiaire qui exploite et trie les bois. Cet intermédiaire supplémentaire implique un surcoût (sa propre marge) qui rend le produit moins concurrentiel.

La vente de bois façonnés favorise donc certains acteurs de la filière en aval qui n'ont pas ou peu accès aux ventes de bois sur pied mais pourrait par contre défavoriser ceux qui ont investi dans les infrastructures et les compétences permettant de trier les lots.

*Inconvénients : contraintes d'exploitation, volumes minima, risque d'inventus, savoir-faire et temps requis, contrôle de l'exploitation*

Même si le principe de la vente de bois façonnés semble idéal, ce type de vente présente des risques et des inconvénients pour les propriétaires.

Le fait de vendre des bois façonnés implique de respecter une période d'exploitation liée à la date de la vente. Les grumes doivent être abattues pour être visibles par les acheteurs avant la vente. Parfois, la date de la vente est fixée et les conditions climatiques ne permettent pas toujours d'exploiter. Cet argument est souvent mis en avant par les détracteurs des ventes de bois façonnés et des exemples existent



pour appuyer leurs dires. Il est par ailleurs évident qu'il faut à tout prix éviter les dégâts d'exploitation. Dans les régions qui pratiquent ce type de ventes depuis longtemps, l'expérience permet de s'organiser. À chaque étape, même si la vente est organisée depuis des mois, une certaine flexibilité est gardée. Si les conditions climatiques ne permettent pas l'exploitation au moment voulu, elle est reportée mais dès que ça devient possible, tous les moyens sont concentrés sur cette activité, quitte à reporter d'autres chantiers. La période de vente est connue à l'avance mais la date précise n'est annoncée que lorsque que l'on est certain que le parc sera prêt.

Ce système demande également de pouvoir maîtriser les exploitations délicates. Pour cette raison, en Rhénanie-Palatinat et en Lorraine, l'exploitation de ces bois se fait essentiellement en régie. Quand le travail en régie n'est pas possible, l'exploitation est soumise à un appel d'offre avec des critères stricts.

Le fait de trier les produits mène à des lots plus petits, il faut pourtant respecter des volumes minima pour éviter les surcoûts dus à une exploitation ponctuelle ou au transport de faibles volumes.

Un autre inconvénient est le risque d'invendus. Si certains lots restent sans acquéreurs au terme de la vente, les pertes financières sont importantes. Les lots invendus sont habituellement remis une deuxième fois en vente ou vendus de gré à gré mais la concurrence ne joue plus de la même façon. Une bonne connaissance du marché est la seule façon de réduire ce risque.

Ce qui amène les points suivants, le savoir-faire et le temps. La vente de bois façon-

nés requiert une connaissance du marché, des effectifs formés dans ces matières et du temps pour l'organiser.

### **Ventes de bois sur pied en lots de qualité homogène ou à l'unité des produits**

La vente de bois sur pied en lots de qualité homogène est une vente où les arbres d'une coupe sont répartis sur pied en différents lots et proposés séparément à la vente.

La vente de bois sur pied à l'unité des produits est une vente sur pied où les prix par type de produit sont fixés lors de la vente. Par contre, la répartition des volumes dans chaque catégorie de qualité peut varier sensiblement. Une fois les arbres abattus, certaines grumes ou parties de grumes peuvent changer de catégories après négociation avec l'acheteur mais le prix par catégorie est fixe. Cette solution permet de limiter le risque que l'acheteur prend en achetant du bois sur pied. Le prix remis par catégorie sera dès lors plus juste. Cette pratique n'est plus très utilisée chez nos voisins. Pour les structures capables d'organiser des parcs à grumes, la vente de bois sur pied en lots de qualité homogène ne présente en effet pas d'intérêt.

#### *Avantages*

Ce type de vente permet de vendre chaque produit à sa juste valeur sans les obligations et inconvénients liés aux ventes de bois façonnés. Ce système est transitoire entre les ventes de bois sur pied traditionnelles et les ventes de bois façonnés.

Les petits mobilisateurs, spécialisés dans certaines qualités, ont plus facilement accès à de petits lots homogènes. Ceux-ci bloquent moins de trésorerie que des lots



*Les ventes de bois par soumission sont particulièrement riches en enseignements sur les prix des bois d'une saison.*

plus importants, qu'ils devraient ensuite revendre en partie.

### *Inconvénients*

La vente de bois sur pied en lots de qualité homogène nécessite des lots suffisamment grands pour intéresser les acheteurs.

Ce type de vente est un pas vers le tri des bois qui permet de mieux connaître et évaluer la valeur des produits et d'améliorer la concurrence. Toutefois, il n'attire pas un public d'acheteurs aussi large que les ventes de bois façonnés. Il n'y a pas de mise en concurrence directe avec le monde industriel, qui n'achète pas de bois sur pied, et qui oblige donc le passage par des intermédiaires exploitants.

Ce type de vente implique également une formation des agents forestiers à l'évalua-

tion de la qualité des bois sur pied en vue de constituer les lots homogènes.

---

## LES FREINS À LA VENTE DE BOIS FAÇONNÉS EN WALLONIE

---

Le DNF, comme le LRP en Rhénanie-Palatinat et l'ONF en Lorraine, oriente la gestion d'une partie des peuplements soumis vers les sylvicultures d'arbre. Chez nos voisins, les gestionnaires ont fait le choix de maîtriser au mieux l'exploitation et la vente des produits.

Dans le but de faire avancer la réflexion actuellement en cours en Wallonie sur ce sujet, nous avons comparé les contextes historiques et administratifs, les conditions de travail, les stratégies éventuelles.



Nous avons analysé le contexte particulier des gestionnaires publics wallons pour en dégager les réels obstacles et les pistes possibles dans l'état actuel des choses.

Sur cette base, nous proposons de passer en revue les freins généralement opposés en Wallonie aux ventes de bois façonnés pour les bois de haute qualité. Nous essaierons de comprendre la nature de ces freins et s'ils représentent un réel problème ou pas.

### Vente de bois façonnés et TVA

Quand la vente de bois façonnés est évoquée, il est fréquent d'entendre : « En Wallonie, on ne peut pas vendre de bois abattus à cause de la TVA résultant de l'exploitation et du façonnage ». Qu'en est-il réellement ?

L'article 6 du code de la TVA<sup>9</sup> précise : *« L'État, les Communautés et les Régions de l'État belge, les provinces, les agglomérations, les communes et les établissements publics ne sont pas considérés comme des assujettis pour les activités ou opérations qu'ils accomplissent en tant qu'autorités publiques, même lorsqu'à l'occasion de ces activités ou opérations, ils perçoivent des droits, redevances, cotisations ou rétributions. Toutefois, la qualité d'assujetti leur est reconnue pour ces activités ou opérations, dans la mesure où leur non assujettissement conduirait à des distorsions de concurrence d'une certaine importance. Ils ont, en tout état de cause, la qualité d'assujetti à la taxe sur la valeur ajoutée pour les activités ou opérations suivantes, dans la mesure où celles-ci ne sont pas négligeables : [...]*

*6° les opérations des organismes d'intervention agricoles portant sur les produits agricoles et effectuées en application des règlements portant organisation commune du marché de ces produits ; ».* Depuis 2006, les ventes

d'arbres et de bois provenant d'une exploitation forestière sont englobées dans les activités agricoles.

La question de la distorsion de concurrence est le point important de cet article qui détermine si le propriétaire sera ou non soumis à la TVA. Un propriétaire public peut effectuer des travaux d'exploitation et de vente de bois ponctuels dans des conditions où la concurrence avec les milieux professionnels n'est pas affectée. Toutefois, la distorsion de concurrence est un principe, qui ne connaît pas de limites précises ni de mécanismes de vérification. C'est donc au contrôleur de la TVA d'évaluer la situation au cas par cas.

Pratiquement, les communes et les établissements publics, (CPAS, fabriques d'église) peuvent se trouver dans différentes positions face à la législation de la TVA (voir encart page suivante). Le choix du statut se fait avec le contrôleur TVA responsable de la zone, qui évaluera dans quel régime la commune ou l'organisme public se situe (tableau 3). Dans les faits, les communes sont presque toutes assujetties à la TVA pour l'une ou l'autre de leurs activités. Elles sont donc familiarisées avec ces questions. La Région wallonne est quant à elle soumise au régime forfaitaire des exploitants agricoles.

Le taux de TVA est de 6 % pour les bois ronds et le bois de chauffage. Il passe à 21 % si les bois sont équarris, sous forme de piquets, sciés...

En conclusion, la TVA n'est pas un frein à la vente de bois façonné. Quel que soit le statut qui correspond au propriétaire, il peut vendre du bois façonné et remplir les documents réclamés par la TVA au besoin.

## RÉCAPITULATIF DES DIFFÉRENTS STATUTS FACE À LA LÉGISLATION DE LA TVA

Régime	Travaux	Vente de bois	Formalité TVA
Régime exploitant/ vendeur assujetti déposant	6 % de TVA récupérables	Facture avec 6 % de TVA qui seront versés à la TVA	Déclaration trimestrielle Balance entre les entrées et sorties de TVA
Régime forfaitaire des exploitants agricoles et/ou forestiers	6 % de TVA non récupérables	Bordereau d'achat avec 2 % de TVA qui seront gardés	Listing clients annuel
Régime particulier	6 % de TVA non récupérables	Bordereau d'achat sans TVA	Aucune

### Régime exploitant/ vendeur assujetti déposant

1. Travaux, investissements, exploitations sur la forêt : les communes et établissements publics payent 6 % de TVA aux fournisseurs de biens et prestataires de services pour ces opérations.
2. Vente de bois : lorsque les communes et établissements publics vendent des produits, ils émettent une facture avec 6 % de TVA. Elle sera récupérable par l'acheteur.
3. Formalités vis à vis de l'administration de la TVA : les communes et établissements publics remplissent une déclaration trimestrielle pour l'administration de la TVA, reprenant les montants de TVA payés et perçus.

En fonction de la balance entre la TVA payée et celle perçue, ils pourront récupérer ou devront payer un certain montant à la TVA. Le statut de vendeur assujetti déposant est assez lourd administrativement et certaines communes n'ont pas toujours le personnel compétent dans ce domaine.

### Régime forfaitaire des exploitants agricoles et/ou forestiers

1. Travaux, investissements, exploitations sur la forêt : les propriétaires publics payent 6 % de TVA aux fournisseurs de biens et prestataires de services pour ces opérations.
2. Vente de bois : lorsque les propriétaires publics vendent des bois, ils émettent un bordereau d'achat sur lequel ils appliquent 2 % de TVA (ces 2 % de TVA ne pourront pas être déduits par l'acheteur auprès de l'administration de la TVA).

3. Formalités vis à vis de l'administration de la TVA : les propriétaires publics doivent rendre annuellement un listing de ses clients à la TVA. Ils gardent les 2 % de TVA touchés lors de la vente des bois et ne récupèrent pas les 6 % de TVA versés pour les biens et services divers dépensés pour la forêt.

Ce système est prévu pour alléger la procédure dans les cas où les 2 % de TVA payés par l'acheteur compensent les 6 % de TVA payés lors des travaux réalisés sur les peuplements. Le calcul est assez simple à réaliser et le contrôleur TVA est là pour orienter les communes vers le statut d'exploitant dans le cas où le forfait ne compenserait plus les 6 % de TVA versés.

Le régime forfaitaire est normalement limité à un chiffre d'affaire de 500 000 euros mais dans le cas particulier forfait agricole/exploitant, il n'y a pas de limite.

### Régime particulier (ou non assujetti)

1. Travaux, investissements, exploitations sur la forêt : les communes et établissements publics payent 6 % de TVA aux fournisseurs de biens et prestataires de services pour ces opérations.
2. Vente de bois : lorsque les communes et établissements publics vendent des bois, ils émettent un bordereau d'achat sur lequel ils n'appliquent pas de TVA.
3. Formalités vis à vis de l'administration de la TVA : les communes et établissements publics sont considérés comme utilisateurs finaux et n'ont pas de TVA à rendre ni à récupérer.

## L'exploitation en régie

« En Wallonie, il n'y a pas de travail en régie pour les exploitations. Comment fait-on ? Que devient l'argument de la maîtrise des exploitations ? »

C'est vrai qu'il est plus difficile de maîtriser les exploitations délicates, à réaliser parfois en plusieurs phases, lorsqu'on ne bénéficie pas des atouts d'une exploitation en régie. Les travaux doivent être réalisés par une entreprise extérieure qui n'est pas propriétaire des bois qu'elle exploite.

Néanmoins, des solutions intermédiaires existent et donnent de bons résultats. Il est par exemple possible, dans le respect des règles liées aux marchés publics, de faire appel à une entreprise pour chaque exploitation ou directement pour plusieurs exploitations. Si l'exploitant travaille mal lors de la première exploitation, le cahier des charges doit permettre de se dégager du contrat pour les autres exploitations prévues. Le cantonnement de Bullange en Région wallonne, par exemple, pratique déjà cette séparation des marchés publics pour l'exploitation et la vente des bois sur pied. Un appel d'offre est réalisé pour l'exploitation avec des conditions très strictes et le lot est ensuite mis en vente avec comme condition que l'exploitation soit réalisée par l'exploitant qui a remporté l'appel d'offre « exploitation ». Les résultats sont concluants.

## Respect du code forestier

« La législation sur le Code forestier est-elle respectée ? Comment s'organise une vente ? »

Comme pour les ventes de bois sur pied, les ventes de bois façonnés doivent être réalisées par adjudication publique, soit

par soumission, soit au rabais ou aux enchères.

La vente par soumission cachetée permet de récolter de nombreuses informations. Toutes les offres sont connues ce qui permet de situer les prix du marché et de réagir, en fonction des évolutions, au cours de la saison de vente. Le prix du marché n'est pas forcément le prix auquel le lot a été vendu mais celui qui correspond au noyau des offres. Généralement, la moitié des offres se situe dans une fourchette très serrée.

## L'organisation de la vente de bois façonnés

« Organiser l'exploitation et la vente de bois façonnés demande une organisation, du personnel et un savoir-faire que le DNF ne possède pas actuellement »

L'organisation de ventes de bois façonnés requiert des compétences techniques et commerciales. Les agents doivent être formés à la reconnaissance des critères de sélection des arbres qui seront vendus façonnés (essences, volumes, qualités). Ils doivent avoir des connaissances homogènes et calibrées d'évaluation de la qualité des bois sur pied et sur le cubage et l'évaluation des grumes façonnées.

Les ingénieurs doivent avoir des connaissances sur les essences, les qualités et les volumes qu'il est intéressant et rentable de proposer sur le marché à un moment donné.

Sans personnel disponible et sans les connaissances requises, l'organisation de l'exploitation et de la vente de bois façonné n'est pas envisageable. Dans le contexte du LRP et de l'ONF Lorraine qui dispo-

saient déjà d'un service commercial (personnel disponible et savoir-faire), la vente de bois façonné s'organise très bien.

---

UNE SOLUTION TRANSITOIRE  
POUR LA WALLONIE :  
LA VENTE DE LOT DE BOIS  
DE QUALITÉ HOMOGÈNE

---

Certains cantonnements utilisent déjà ponctuellement le système de vente de lots de bois par qualité homogène sur pied. Le système est le même que celui utilisé actuellement mais la vente se fait en plusieurs lots.

Au même titre que les ventes de bois façonnés, les ventes de lots de bois de qualité homogène soulèvent certaines craintes, principalement dans le chef des acheteurs de bois. Ces derniers craignent de voir la

part la plus rémunératrice de leurs achats leur échapper. Dans une situation où l'on vendrait des produits triés, les acheteurs ont l'impression qu'ils y perdraient la possibilité de dénicher une perle qui serait passée inaperçue pour les autres acheteurs. Ce cas de figure est assez rare vu la mise en concurrence efficace qui existe actuellement. Par contre, ce que les acheteurs perdraient et les forestiers gagneraient, c'est la marge « normale » liée à un intervenant supplémentaire.

Du côté des vendeurs, plusieurs questions se posent également :

- trier les lots par qualité permet-il réellement d'obtenir un meilleur prix global sur l'ensemble des lots ? Nous pensons que oui et l'article suivant, présentant un exercice de comparaison des prix réalisés à petite échelle, éclairera davantage cette question<sup>3</sup> ;



- les bois de moindre valeur se vendront-ils, même s'ils sont séparés de la bonne qualité ? Les bois de moindre valeur continueront à se vendre surtout dans un contexte où le bois énergie est de plus en plus prisé ;
- les acheteurs risquent-ils de boycotter les ventes de bois ? Si une bonne communication est engagée vis-à-vis de ces métiers, cela pourra atténuer les réactions extrêmes de certains. Le boycott des ventes de bois est un sujet qui revient régulièrement mais les expériences de la Rhénanie-Palatinat et de la Lorraine montrent que cela ne dure jamais longtemps, surtout dans les conditions de marché actuel. La pression sur le bois est très forte et les acheteurs ne peuvent pas se permettre de rater leur approvisionnement.

Le DNF en tant que gestionnaire des forêts communales a notamment pour rôle de valoriser financièrement les surfaces dont il a la gestion. D'autre part, en tant que service public, il a également pour rôle de maintenir, ou à tout le moins de ne pas mettre en péril, sur le territoire wallon, un maillage d'entreprises locales, bénéficiant à des emplois locaux. Le choix de l'un ou l'autre mode de vente doit être éclairé par ces deux aspects. Toutefois, la transition vers un autre mode de vente ne se fait pas du jour au lendemain et l'on peut parier sur la vigilance et la réactivité des entreprises pour ne pas subir une situation qu'elles n'auraient pas vu venir.

---

### QUE CONCLURE POUR LA WALLONIE ?

---

En février 2011, Jacques Becquey<sup>1</sup> concluait le colloque FORBIO sur les peuplements mélangés en disant notamment :

« Si l'on se dirige dans la voie des peuplements mélangés, de l'irrégularisation, il faut adapter les modes de ventes et trier les produits. »

Pour le LRP et l'ONF Lorraine qui disposent tous les deux d'un service commercial depuis longtemps, la vente de bois façonnés et triés bord de route ou sur des parcs à grumes s'est imposée d'elle-même comme une suite logique aux sylvicultures d'arbre. Les investissements sont concentrés sur quelques arbres qui produiront des grumes de haute qualité, qui concentreront à leur tour la majorité des revenus. Pour s'en assurer, la meilleure façon est de les mettre en évidence lors de ventes particulières qui attirent les trancheurs et les dérouleurs de toute l'Europe, qui payent le prix fort. C'est un marché de niche très lucratif, une sorte d'épicerie fine pour le bois.

Pour le DNF, nous avons vu que le frein à la vente de bois façonnés n'est ni un problème de TVA, ni de travail en régie, ni de respect du Code forestier, ni d'écroulage des lots, ni de boycott, ni même un problème de métier. C'est un problème de structure, d'effectif, de formation et de choix stratégique. Le manque de temps et les formations ciblées, dans un panel déjà très large de formations possibles, sont les freins les plus concrets relevés lors de cette analyse. Dégager du temps pour ce type d'activité ne sera pas facile, d'autant plus que les effectifs ne vont pas en augmentant.

La vente de bois sur pied de lots de qualité homogène pourrait être une solution intermédiaire qui permettrait de se familiariser en douceur avec les marchés, de récolter des informations plus ciblées sur les

prix obtenus pour les différents lots. Tout en gardant à l'idée que la plus-value pour les lots de haute qualité est moindre que lors de vente sur parc pour deux raisons :

- entre le propriétaire et l'industriel, il y a toujours un intermédiaire ;
- la mise en concurrence ne touche pas les transformateurs qui n'achètent pas de bois sur pied. ■

## BIBLIOGRAPHIE

- 1 BECQUEY J. [2011]. Retour sur un mélange... de connaissances et d'expériences. *Forêt Wallonne* 111 : 26-37.
- 2 BEMELMANS D., BEMELMANS V, DE ROOVER B., ROTHEUDT H. [2004]. *Analyse d'une opportunité économique de mise en place d'une activité de mobilisation, valorisation et commercialisation de bois spéciaux*. Rapport final, SPRL D. Bemelmans, Travaux subsidiés par le DNF, DGRNE, Ministère de la Région Wallonne, 137 p. + annexes.
- 3 BRUNIN E. [2012]. Comparaison entre les prix des bois sur pied et bord de route. *Forêt Wallonne* 117 : 51-60.
- 4 DUBOIS O. [2008]. Quelques clés pour comprendre le futur statut TVA des communes et CPAS. *Mouvement communal* 12/2008 : 598-606.
- 5 Forêt Wallonne [2009]. L'association « Forêt Wallonne », état des lieux des projets en cours. *Forêt Wallonne* 100 : 32-41.
- 6 KÜCHENBERG M. [2008]. *Wertholz im Stockverkauf oder auf dem Wertholzplatz - Ein Vergleich europäischer Forstverwaltungen*. Diplomarbeit im Studiengang Forstwirtschaft, HAWK (Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst), Fakultät Ressourcenmanagement in Göttingen.
- 7 ONF [2009]. *Catalogue de la vente franco-allemande*. Gandrange, 25 février 2009. ONF, 19 p.

- 8 ONF [2011]. *Vente franco-allemande feuillus précieux façonnés*. Catalogue des bois. 17 février 2011. ONF, 24 p.
- 9 SPF Finances [2012]. *Code de la taxe sur la valeur ajoutée*. Loi du 03.07.1969, coordination officielle (Mise à jour 1<sup>er</sup> janvier 2012 ). SPF Finances, 99 p. (ccff02.minfin.fgov.be/KM-Web).
- 10 VUIDEL B. [2009]. *Compte-rendu de la vente franco-allemande*. Gandrange, 25 février 2009. Compte-rendu ONF, 1 p. + annexes.
- 11 VUIDEL B. [2010]. *Compte-rendu de la vente franco-allemande*. Volklingen-Ludweiler, 18 février 2010. Compte-rendu ONF, 4 p. + annexes.
- 12 VUIDEL B. [2011]. *Compte-rendu de la vente franco-allemande*. Landstul, 17 février 2011. Compte-rendu ONF.

Remerciements : Marc Vuidel (ONF), Georg Wilhelm (LRP).

Cet article est réalisé dans le cadre du projet Interreg CoForKo « Coopération forestière/ Forstliche Kooperation ». Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional (FEDER) et la Wallonie dans le cadre du programme Interreg IVA Grande-Région. « L'Union européenne et la Wallonie investissent dans votre avenir. »



EMMANUELLE BRUNIN

DELPHINE ARNAL

d.arnal@foretwallonne.be

Forêt Wallonne asbl

Rue Nanon, 98

B-5000 Namur