

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

Rédaction : Rue de la Plaine 9, B-6900 Marche. 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 HAUTE QUALITÉ DES BOIS WALLONS
MISE EN LUMIÈRE
LORS DE LA VENTE FRANCO-ALLEMANDE
DE FEUILLUS PRÉCIEUX 2013

FRANÇOIS BAAR – SAMI BEN MENA – FRANÇOIS DEWEZ
GAËTAN GRAUX – DOMINIQUE PAUWELS
SÉBASTIEN PETIT – CHRISTINE SANCHEZ

Le 19 février dernier, cinq chênes issus de la forêt domaniale de Saint-Michel, sur le cantonnement de Nassogne, ont été présentés à la vente franco-allemande de feuillus précieux à Saarbrücken, en Allemagne. Les bois ont été exposés sur le parc à grumes de Saint-Avoid, en France. Cet événement, résultat de l'initiative de quelques ingénieurs du DNF, est une première en Wallonie. Cet article retrace les étapes qui ont mené à cette expérience, en tire quelques enseignements et propose des réflexions sur la suite à donner.

COMMENT L'IDÉE A-T-ELLE GERMÉ ?

Le projet Interreg CoForKo, dont le thème principal était la promotion de la sylviculture d'arbre, s'est déroulé de 2009 à 2011. Une des actions menée par l'asbl Forêt Wallonne, premier bénéficiaire du projet, concernait la valorisation financière de la ressource ligneuse en Wallonie.

Cette action se focalisait sur les bois de haute qualité, voués à des processus de valorisation supérieure (déroulage, tranchage, merrains, ébénisterie, bois de résonnance...), leur donnant une valeur commerciale particulièrement importante. Pour être valorisés à leur juste prix, ces bois de grande valeur unitaire ne peuvent pas être mis sur le marché suivant les modalités classiques, réservées à la

qualité courante ; ils doivent faire l'objet de méthodes de commercialisation adaptées, mettant en évidence leurs qualités propres.

La réflexion menée au sein de cette action a débouché sur plusieurs travaux. Un « Carnet d'assistance pour l'évaluation qualitative des bois sur pied et abattus »^{3*} a été créé et diffusé à tous les agents du DNF ainsi qu'à différents acteurs forestiers en Wallonie et en France. Une campagne de formation destinée aux agents du DNF sur l'estimation de la qualité des arbres sur pied a été organisée par l'asbl Forêt Wallonne sous l'égide de l'Accord-cadre de recherche et vulgarisation forestières.

Une analyse des processus de commercialisation des bois et des modalités de vente a été réalisée durant le projet. Le marché des bois de haute qualité a été étudié, notamment en ce qui concerne les facteurs influençant les prix qui peuvent être obtenus pour les bois de haute qualité. Dans ce cadre, deux articles ont déjà été publiés dans la revue *Forêt Wallonne*^{1,2}.

En fin de projet, un colloque** a été organisé sur le thème des sylvicultures d'arbre appliquées en Wallonie et dans les régions limitrophes ainsi que sur les possibilités de commercialisation de ces produits hors normes. Plusieurs interventions y traitaient du thème de la commercialisation des bois de haute qualité. Le responsable commercialisation de l'Agence ONF de Metz, Bruno Vuidel, a présenté la stratégie retenue dans le département de la Mosel-

le : depuis 1993, la vente des bois de haute qualité (placage et beau sciage) se fait sur parc à grumes.

Feu Brice de Turckheim, ancien président de Pro Silva France et modérateur des débats, a rappelé que la sylviculture d'arbre productrice de bois de qualité était un des fondements majeurs de la philosophie prônée par Pro Silva depuis plus de 20 ans déjà.

L'intervention de François Baar, chef du cantonnement DNF de La Roche-en-Ardenne, a mis en avant la volonté de beaucoup de gestionnaires d'augmenter la proportion de bois de haute qualité par la sélection des arbres élites. Mais la question très fréquemment soulevée est de savoir comment valoriser ces bois à leur juste valeur. La méthode de vente actuellement en vigueur en Wallonie dans les forêts publiques, à savoir presque exclusivement la vente de bois sur pied, ne permet pas au propriétaire de connaître les prix de vente des quelques bois de haute qualité, souvent noyés dans un lot de qualité courante.

Même des lots de bois sur pied triés par essence et qualité supérieure (en chêne, sycomore, merisier...) ont jusqu'ici donné des résultats mitigés, plafonnant généralement à 300 €/m³ maximum.

Ainsi, à l'automne 2012, le cantonnement de Nassogne a vendu un lot de 40 gros chênes (147 m³ de grume) à 277 €/m³, houppiers compris. Ce lot est parfois cité en exemple pour démontrer que de gros prix peuvent être obtenus en vente sur pied. C'est en effet un des meilleurs prix obtenu en chêne au cours de ces dernières années. Les divers éléments suivants

* Disponible sur foretwallonne.be.

** Colloque Interreg CoForKo, «Objectif : bois de haute qualité», le 15 décembre 2011 à Marche en Famenne.

semblent plaider cependant pour relativiser le succès de cette vente. D'abord, la vente a eu lieu au moment même où le projet de vente sur parc a été connu des acheteurs ; cette information a pu avoir une influence sur les prix offerts. Ensuite, le prix moyen des cinq offres reçues était de 208 €/m³ (un prix moyen est toujours plus significatif que le seul meilleur prix) ; les soumissionnaires affirmaient d'ailleurs après la vente que le lot était parti beaucoup trop cher. Enfin, un expert a affirmé que 12 des 40 chênes présentaient des billes de tranchage ; or, à la vente de Saint-Avold, les grumes ardennaises de tranchage ont été valorisées à 1 289 €/m³ en moyenne.

D'une manière générale, les prix obtenus pour des lots de chênes de qualité, même dans des régions réputées (Rochefort ou

Chimay) où les marchands se livrent à une certaine concurrence, sont trop faibles en regard de l'utilisation qui en est faite. Dans les régions peu réputées comme l'Ardenne, où parfois un seul marchand soumissionnaire, les prix deviennent dérisoires ; ils ne reflètent ni le travail ni le temps nécessaires pour obtenir ces arbres de qualité, et ne sont pas en rapport avec la valeur des produits finis.

Tous ces événements récents, ainsi que les réflexions soulevées par de nombreux gestionnaires depuis plus longtemps, ont poussé les forestiers des cantonnements de Nassogne, Saint-Hubert et La Roche-en-Ardenne, avec l'appui de la Direction des Ressources Forestières du DNF, à réaliser une expérience de vente de quelques chênes de haute qualité sur le parc à grumes de Saint-Avold à l'occasion de la ven-





Parc à grumes de Saint-Avoid après la vente de 2013. La majorité des lots ont déjà été emportés par leur acheteur.

te de 2013. L'objectif de l'expérience était de pouvoir estimer la valeur des chênes de qualité supérieure, plus particulièrement des chênes provenant d'Ardenne, et d'étudier l'opportunité d'installer un parc à grumes en Wallonie.

**LA PARTICIPATION WALLONNE
À LA VENTE FRANCO-ALLEMANDE
DE FEUILLUS PRÉCIEUX DE 2013**

**Choix des chênes
et expertise du service
commercialisation de l'ONF**

Au départ, onze grumes de chêne exceptionnelles, issues des forêts communales de Nassogne, La Roche-en-Ardenne et Saint-Hubert ont été sélectionnées pour l'essai. Ces grumes étaient de très grosses dimensions (de l'ordre de 300 cm de cir-

conférence) et faisaient partie des coupes « en tour » (c'est-à-dire les coupes ordinaires, programmées au plan d'aménagement) de sorte qu'il ne pouvait s'agir en aucun cas d'un « écrémage » des peuplements.

Cependant, à l'occasion de la vente d'automne 2012 de la Commune de Nassogne, quelques représentants des scieurs et marchands de bois ayant eu vent du projet ont protesté avec vigueur et proféré des menaces de boycott de la vente.

C'est ainsi que l'essai a finalement été conduit avec cinq grumes issues d'une forêt domaniale, de manière à pouvoir mener l'expérience sans exposer les communes. Ces cinq grumes étaient elles aussi issues des coupes en tour.

QUE DEVIENNENT LES BOIS DE QUALITÉ, UNE FOIS VENDUS EN LOT ?

Très rares sont les cas qui permettent une comparaison de prix entre lots vendus sur pied ou abattus. Il est évidemment impossible de faire une comparaison absolue puisqu'un même lot ne peut pas être d'abord mis en vente publique puis mis en vente bord de route ou sur parc à grumes. L'exemple ci-dessous illustre toutefois la différence qui peut exister entre la valeur réelle d'un lot et le prix offert en vente publique sur pied pour ce même lot.

Vente de mars 2012. Un lot comprenant 567 chênes et 66 divers (662 m³ de grume ; cube moyen de 1,05 m³ ; circonférence moyenne de 130 cm ; 374 m³ de houppiers) est proposé à la vente. Le peuplement est situé sur une station typique de fond en Famenne : bois court mais de qualité.

L'agent forestier en espère 63 000 € (car il connaît la qualité des bois) mais le prix d'estimation est fixé à la valeur du marché, soit 49 500 €. Six offres sont finalement reçues, s'étalant de 48 812 à 40 000 €. Le lot est donc adjugé au premier prix, soit 74 €/m³ de grume. À première vue, le prix paraît convenable pour un bois moyen de 1 m³.

L'agent suit l'exploitation de près. Il assiste aux réceptions de l'adjudicataire avec son mérandier. L'agent est formel : cinq grumiers de merrains sont sortis de la coupe (peut-être plus mais sans certitude). Ce sont donc 150 m³ de qualité merrain qui ont été extraits du lot, soit environ un quart du volume de grume. Or le prix du merrain varie entre 300 et 650 €/m³. Si l'on retient 450 €/m³, il y avait donc pour 67 500 € de merrain (dont il faut soustraire les

frais d'exploitation et de réception). Le quart du volume de grume du lot valait donc à lui seul plus que le prix d'adjudication. Si l'on estime un prix moyen de 50 € pour le reste du volume de grume et de 15 € pour les houppiers, on s'aperçoit que la valeur du lot devait approcher 100 000 €, soit près du double du prix offert par le plus offrant.

Cet exemple a la faiblesse de reposer sur la seule affirmation de l'agent (non vérifiable mais recueillie *in tempore non suspecto*). Il présente toutefois l'avantage que pour une fois, ce qui est très exceptionnel, on dispose d'une information sur la destination des produits après exploitation et tri, ce qui permet une comparaison chiffrée très plausible.

Il ne s'agit pas ici de prétendre (ou chercher à prouver) que les marges réalisées par les marchands sont d'une telle ampleur à chaque lot (*cf* BRUNIN et ARNAL²), mais bien de montrer que dans des lots où de la haute qualité est suspectée (sur pied, la qualité merrain ne peut être que supposée), le vendeur a les plus grandes chances d'être perdant s'il vend sur pied, et parfois de beaucoup !

La qualité merrain est délicate à déterminer sur pied car elle est affaire de spécialiste. Ce n'est donc pas l'estimation sur pied qui est à mettre en cause mais bien le système de vente de bois. De plus en plus d'exemples ont montré la faiblesse du système pour les beaux bois et beaucoup de forestiers, sensibilisés à la qualité du bois (notamment via des formations et des articles), sont convaincus qu'il faut changer. C'est bien le message à extraire de cet exemple.

Les grumes sur pied ont été identifiées par le cantonnement de Nassogne. Une fois abattues, des agents forestiers de terrain et du service commercialisation de l'agence ONF de Metz, rompus à l'examen minutieux des grumes, ont vérifié

qu'elles étaient d'une qualité apte à être exposées sur le parc à grumes de Saint-Avold. Ils ont indiqué les longueurs de recoupe et les éventuelles purges de pied à réaliser. À l'examen, il s'est avéré que ces grumes étaient en fait d'une qualité

largement supérieure au « seuil de qualité » d'application à Saint-Avold pour le chêne.

L'abattage, le débardage et le transport

L'abattage, le débardage et le transport des grumes sélectionnées ont fait l'objet d'un marché public. Concernant l'abattage, l'appel d'offres a été envoyé à sept exploitants locaux considérés comme spécialistes des abattages feuillus délicats. La décision de botter les arbres a été laissée à l'appréciation des bûcherons. Trois offres de prix ont été remises. Elles s'étendent de 800 à 1700 € HTVA, abattage, bottage éventuel et débardage compris. Le transport jusqu'à Saint-Avold a lui aussi fait l'objet d'un appel d'offres auprès de trois transporteurs belges. Le marché a été attribué pour un montant de 850 € HTVA

sur base d'un volume estimé de 25 m³ de grumes à acheminer sur le parc de Saint-Avold, entre Metz et Saarbrücken (environ 220 km). Le coût de l'exploitation et du transport du seul volume présenté à Saint-Avold s'élève donc à 86 €/m³ HTVA. Pour une évaluation complète des coûts, les surbilles débardées par les ouvriers domaniaux à bord de route en vue de leur vente, les 15 m³ de houppier valorisables et les frais de gestion liés à la vente sont repris dans le tableau 1.

LA VENTE FRANCO-ALLEMANDE

Historique de la vente

L'origine de la vente franco-allemande remonte à la collaboration entre forestiers des deux côtés de la frontière qui parta-

Tableau 1 – Récapitulatif des dépenses et recettes de la mise en vente sur le parc à grumes de Saint-Avold de cinq grumes de chêne de qualité exceptionnelle en 2013 (20,38 m³).

	Montant total	Montant au mètre cube (€/m ³)
DEPENSES		
Exploitation : abattage (bottage compris) et débardage	900 €	44,2 €/m ³
Transport des billes	850 €	41,7 €/m ³
Débardage surbilles (par les ouvriers domaniaux)	100 € (1/2 jour homme + tracteur)	11,4 €/m ³
Frais de vente (forfait) : parution catalogue, redevance parc	<ul style="list-style-type: none"> • 50 € (en première approximation) pour le papier et les timbres relatifs à l'envoi du catalogue. • 0 € pour la redevance du parc (car expérimental) 	
Frais liés au temps consacré	50 €/m ³ de grume exposée ; estimation qui comprendrait, si on était en routine de vente sur parc, la validation des propositions de grumes par les agents DNF, la gestion administrative du dossier de vente, la réception des grumes, leur toilettage et leur présentation, l'accueil des acheteurs et la surveillance de l'enlèvement des grumes).	
RECETTES		
Recettes surbilles (8,79 m ³)	500 €	56,88 €/m ³
Recettes houppiers (15 m ³)	Repris pour pavillons forestiers domaniaux	
Recettes grumes (20,38 m ³)	26 271 €	1 289 €/m ³

geaient des interrogations communes vis-à-vis de la gestion forestière et en particulier des questions techniques. Un des points communs entre leur démarche était le travail en régie. L'habitude de regrouper les billes en qualité homogène vient de l'Allemagne. Suite à la visite d'un parc à grumes en Allemagne par plusieurs forestiers de l'ONE, l'idée a germé de reproduire ce concept en France. Dans une suite logique, le projet de vendre ensemble pour rassembler un maximum d'acheteurs s'est imposé de lui-même.

Les motivations des forestiers français pour se lancer dans la mise sur pied d'un parc à grumes prennent leur origine dans le souhait des gestionnaires de connaître le devenir de leur produit et de la volonté de vendre au juste prix le fruit du travail de plusieurs générations de forestiers. Les

premières années d'existence du parc à grumes de Saint-Avoid ont été difficiles : il a fallu s'adapter à une nouvelle organisation et faire face aux incertitudes liées à ce nouveau mode de vente. L'initiative fut accueillie avec une certaine hostilité de la part des acheteurs de bois locaux. Malgré tout, toutes les grumes ont été vendues la première année et les acheteurs français sont revenus les années suivantes.

La vente franco-allemande de feuillus précieux est organisée conjointement, alternativement en Sarre, en Palatinat (Allemagne) et à Saint-Avoid (Metz, France) mais les grumes d'Allemagne sont exposées sur les parcs allemands et les grumes françaises sur le parc français. Le dépouillement des offres se fait donc en commun, par contre les grumes sont exposées sur les trois parcs différents. La vente de cette année 2013 a

Agents des services forestiers et représentants des Landër de Sarre et Palatinat, du département de la Moselle et de la Wallonie lors de la vente franco-allemande de feuillus précieux à Sarrebrücken, en février 2013.





été organisée par l'Administration forestière du Land de Sarre, à Sarrebrücken, dans un bâtiment appartenant à l'Administration du Land. De nombreux représentants des administrations forestières des Länder de Sarre et du Palatinat ainsi que du département de la Moselle étaient présents. Tous les représentants ont rappelé que l'année 2013 correspond au 20^{ème} anniversaire de la vente et au 50^{ème} anniversaire du traité de l'Elysée. Ce traité d'amitié franco-allemand vise notamment à augmenter la coopération entre l'Allemagne et la France dans le domaine des relations internationales.

Dans tous les discours, les représentants des cantonnements et de la Direction des Ressources Forestières du DNF ont été chaleureusement encouragés à poursuivre leurs efforts et à surmonter les difficultés du début afin de faire aboutir leur initiative.

Résultats de la vente 2013

Le principe de la vente franco-allemande est de présenter des grumes de (très) haute qualité, c'est-à-dire pour lesquelles on escompte un meilleur prix de vente exposées sur un parc plutôt que présentées « simplement » à bord de route (système de vente répandu pour les feuillus en Allemagne et dans l'est de la France).

Pour les bois exposés par l'ONF en Moselle, des dimensions minimales sont requises : 200 cm de circonférence pour le chêne ; 180 pour le frêne ; 150 pour le merisier et l'érable ; 110 pour l'alisier...

À la vente 2013, 228 lots français, 301 lots allemands et 5 lots belges étaient proposés à la vente. Un lot correspond généralement à un arbre. Le volume total mis en vente était de 880 m³ de chêne, de douglas, de sycomore, de frêne, d'alisier torminal, de

merisier (par ordre décroissant de volume) et, accessoirement, de cormier, robinier, charme, orme, if et poirier (voir le résultat des ventes françaises et allemandes dans les tableaux 2 et 3).

Le catalogue et l'appel d'offres sont adressés à 138 acheteurs potentiels (adresses belges, françaises et allemandes). Les soumissions sont dépouillées le jour de la vente.

QUELQUES ENSEIGNEMENTS À TIRER

Du chêne de très haute qualité, même en Ardenne

Les prix reçus et le nombre d'offres témoignent de l'intérêt qu'ont suscité les cinq grumes wallonnes. Alors que le chêne ardennais a souvent mauvaise presse, on

a ici la démonstration que produire du chêne de très haute qualité en Ardenne est possible.

La couleur, la finesse des cernes, leur régularité et le centrage du cœur ont impressionné les agents de l'ONF et les marchands présents. La finesse de l'écorce (du chêne sessile pour au moins quatre des cinq grumes) permettait de repérer les défauts externes avec une assez grande certitude. Mais le caractère qui distinguait nettement les cinq grumes belges de ses voisines françaises c'était leur longueur : il est en effet exceptionnel de trouver de telles longueurs sans défaut.

Les cinq grumes sont issues de la hêtraie ardennaise, contexte sylvicole que l'on sait propice à la production de grumes de chêne (sessile) propres sur une grande

Tableau 2 – Récapitulatifs des ventes de lots français (forêts domaniales et communales des agences de Metz et Sarrebourg).

Essence	Volume vendu (m ³)	Prix moyen (€/m ³)	Prix minimum (€/m ³)	Prix maximum (€/m ³)
Chêne	105,44	596	308	1 365
Érable sycomore	55,66	403	73	2 687
Frêne	42,54	223	120	354
Alisier torminal	37,10	760	110	3 500
Merisier	21,62	304	121	350
Cormier	5,68	870	379	1 614
Robinier	4,98	150		
Charme	1,93	188		
Orme	1,61	439		
If	1,24	71		
Poirier	0,38	71		
Total	278,18	490		

Vingt-deux clients ont envoyé des offres et tous ont obtenus des lots. Cinq soumissionnaires sur les vingt-deux représentent à eux seuls 70 % de la vente. Quatre sont des trancheurs ou leur négociant et un est un merrandier. 10 m³ sont restés invendus.

Essence	Volume vendu (m ³)	Prix moyen (€/m ³)	Prix maximum (€/m ³)
SARRE			
Chêne	332,06	416,84	1 129
Douglas	72,62	146,79	233
Méleze	14,75	147,29	155
Robinier	7,06	267,83	402
Châtaignier	6,63	205,50	358
Chêne rouge	3,68	140,00	145
Merisier	3,12	292,33	389
Tilleul	1,26	106,00	106
Total	441,18	360,26	
PALATINAT			
Chêne	43,52	412,98	558

Pour la Sarre, 493,55 m³ étaient mis en vente et 441,18 m³ ont été réellement vendus. Pour le Palatinat, 77,05 m³ étaient mis en vente et 43,52 m³ ont été vendus.

Tableau 3 – Récapitulatifs des ventes de lots allemands (Länder de Sarre et Palatinat).

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DE LA VENTE FRANCO-ALLEMANDE DE FEUILLUS PRÉCIEUX 2013

Grumes françaises

- Nombre total de lots : 228 (227 adjugés).
- Volume mis en vente : 288,29 m³ (277,69 m³ adjugés), de chêne, frêne et alisier torminal principalement.
- 6 offres par lot reçus en moyenne, de 22 soumissionnaires différents (jusque 13 offres par lot pour le chêne et le frêne).
- Prix moyen de 490 €/m³.
- Le chêne, le sycomore, l'alisier et le cormier se sont vendus les plus chers (le chêne, jusque 1 365 €/m³ ; le sycomore jusque 2 687 €/m³, l'alisier torminal jusque 3 500 €/m³, le cormier jusque 1 614 €/m³).

Grumes allemandes

Sarre :

- Nombre total de lots : 240 (207 adjugés).
- Volume mis en vente : 493,55 m³ (441,18 m³ adjugés) de douglas et chêne principalement.
- 20 offres par lot reçus en moyenne, de 17 soumissionnaires différents.

Palatinat :

- Nombre total de lots : 61 (48 adjugés).

- Volume mis en vente : 77,05 m³ (43,52 m³ adjugés) de chêne uniquement.
- 12 offres par lot reçus en moyenne, de 10 soumissionnaires différents.

Grumes wallonnes

- Les cinq grumes (cinq lots) ont été adjugées.
- 12 à 14 offres par lot.
- Volume mis en vente : 20,38 m³.
- Prix moyen : 1 289 €/m³ ; prix maximum : 1 600 €/m³ ; prix total (20 m³) : 26 271 €.
- trois grumes adjugées à des acheteurs belges, deux grumes à des acheteurs allemands (cinq parmi les principaux acheteurs de feuillu en Belgique [pour la plupart des négociants] étaient présents à la vente ; ils y soumissionnaient pour la première fois, et quatre d'entre eux ont soumissionné exclusivement pour les cinq grumes wallonnes ; ils ont donc fait cette démarche expressément pour celles-ci).

Remarques

La qualité exceptionnelle et le nombre réduit des grumes côté wallon ne permettent pas de comparaison avec les prix obtenus côté français ou allemand.



hauteur, dans une atmosphère constante propre à la futaie. Dans le taillis-sous-futaie, dont sont issus la majorité de nos chênes (sessile et pédonculé), les grumes sont plus courtes et les cernes moins réguliers. Cependant, au fur et à mesure que les coupes rases de taillis se raréfient et que les taillis-sous-futaie évoluent vers la futaie irrégulière, les conditions de production de haute qualité s'améliorent théoriquement.

Repérage des bois de qualité et première estimation de la qualité des bois : réservés aux experts ?

Comme évoqué plus haut, les grumes pré-sélectionnées par le cantonnement de Nassogne ont toutes été jugées aptes à être exposées à Saint-Avold. Elles étaient même de qualité « tranchage ». Les agents

ONF ont affirmé que des grumes de qualité moins exceptionnelle (plus petite longueur, par exemple) méritaient aussi leur place à Saint-Avold (qualité merrain notamment). Pour preuve, un marchand ayant vu les cinq grumes sur le parc de Saint-Avold, a fait connaître au cantonnement de Nassogne son intérêt pour des grumes de ce type mais dans des qualités moins exceptionnelles. Il s'agissait probablement d'un mérandier. Ces informations laissent penser que le nombre de grumes potentielles pour un parc de haute qualité est plus élevé qu'on pourrait le penser.

Si le repérage des grumes semble relativement accessible aux agents forestiers, suite notamment à une formation adaptée et un rappel des critères de choix, une validation par un expert qualifié est néan-

moins nécessaire pour garantir l'homogénéité et la qualité des grumes exposées sur le parc. D'autre part, l'art de la recoupe la plus « valorisante » est un aspect qui nécessite davantage d'expertise, tout comme la connaissance du marché (qualité et quantité d'une essence à mettre sur le marché au bon moment).

Les offres de prix et le jeu de la concurrence

Nous savions déjà que les français et les allemands vendaient leurs grumes de chêne

de qualité tranchage à 1250 €/m³ voire plus, et de qualité merrain à 300-650 €/m³ selon les dimensions. Nous savions depuis longtemps aussi que des grumes de grande qualité méritaient d'être extraites du « tout-venant » et proposées à la vente dans un cadre approprié pour être valorisées à leur juste valeur (« *On ne vend pas ses plus beaux bijoux en vrac à l'épicerie du coin !* », dixit Georg Wilhelm).

Désormais, on sait que, sur parc à grumes et dans un système de vente permettant

Tableau 4 – Liste des offres reçues pour chaque lot de chêne wallon.

Lot n°	102	103	104	105	106
Descriptif	L : 8,5 m D : 71 cm V : 3,37 m ³	L : 7,5 m D : 73 cm V : 3,14 m ³	L : 9,7 m D : 86 cm V : 5,63 m ³	L : 7,8 m D : 80 cm V : 3,92 m ³	L : 10,6 m D : 72 cm V : 4,32 m ³
SOUSSIONNAIRES					
1	1497 €	1701 €	3661 €	2251 €	2501 €
2	-	1071 €	2030 €	1470 €	1144 €
3	1415 €	1444 €	2815 €	1764 €	1987 €
4	1348 €	1570 €	2193 €	1636 €	2231 €
5	1117 €	947 €	1915 €	1223 €	1209 €
6	1596 €	2263 €	3787 €	2477 €	2931 €
7	1647 €	1612 €	2602 €	2156 €	2372 €
8	-	-	3452 €	-	-
9	1389 €	2550 € (1 ^{er})	5912 €	-	4925 €
10	2708 € (3 ^e)	2426 € (3 ^e)	8270 € (1 ^{er})	3675 € (2 ^e)	5270 €
11	2604 € (4 ^e)	2325 €	8150 € (3 ^e)	3640 € (3 ^e)	5160 € (3 ^e)
12	2629 €	2355 € (4 ^e)	8164 € (2 ^e)	3568 € (4 ^e)	5184 € (2 ^e)
13	3370 € (2 ^e)	2511 € (2 ^e)	4296 €	4900 € (1 ^{er})	6912 € (1 ^{er})
14	3639 € (1 ^{er})	2292 €	6815 € (4 ^e)	3214 €	5011 € (4 ^e)

Il est intéressant de comparer le prix maximal reçu avec les deuxième et troisième meilleures offres afin d'être sûr que le premier ne constitue pas une anomalie.

Il apparaît clairement que les soumissionnaires 1 à 8 sont des exploitants ou des scieurs ou des négociants travaillant pour ces derniers. Les soumissionnaires 9 à 14 sont des trancheurs ou leur négociant.

Il semble que plusieurs négociants travaillent parfois pour le même acheteur final. Pourtant, les prix qu'ils proposent varient entre 2 et 4 %.

le jeu d'une concurrence significative, ces prix sont accessibles aux grumes wallonnes. En effet, pour les cinq grumes présentées, entre 12 et 14 offres ont été reçues par lot. Parmi ces offres, certaines ont été remises par des marchands fournisseurs du même client final, mais ceci ne diminue pas la concurrence entre eux. L'analyse des offres montre que deux catégories d'acheteurs potentiels se distinguent, correspondant certainement à des utilisations différentes : les trancheurs, ou les personnes soumissionnant pour des trancheurs, et les négociants et scieurs. Logiquement, les offres des trancheurs étaient beaucoup plus élevées que celles des négociants et scieurs (tableau 4).

La valorisation des bois de haute qualité grâce à la vente sur parc à grumes

Grâce à leur expérience longue de plus de 20 ans, les forestiers allemands et français ont appris que pour valoriser au mieux des bois de grande qualité, il est plus pertinent de les sélectionner sur des critères stricts et de les proposer regroupés et exposés à la vente sur un parc à grumes, proche des grands axes routiers.

En Wallonie, des ventes de bois abattus, y compris sur parc à grumes, ont existé depuis les années '60, en forêt privée. Elles ont même connu un très grand succès, à la grande époque du frêne notamment.



Des agents de terrain et du service commercialisation de l'agence ONF de Metz étaient présents à l'abattage des chênes pour vérifier la qualité et évaluer la meilleure recoupe marchande.



Mais à la différence de la vente franco-allemande, elles ne ciblaient pas seulement la qualité exceptionnelle et fonctionnaient sur le principe du gré à gré avec un petit nombre d'acheteurs (sans appels d'offres) ; elles n'offraient de ce fait ni les avantages d'une large concurrence ni ceux de la transparence d'un appel d'offres public.

Il faut souligner ici que la vente franco-allemande a pour principe de base de ne présenter sur parc que des bois de grande valeur, ce qui implique des quantités relativement limitées. L'effet « rareté » est en quelque sorte « entretenu » de sorte à tirer les prix vers le haut et de réduire au maximum le nombre d'inventus.

* Les négociants qui acceptent de se déplacer sont généralement seuls, ce qui est loin d'assurer la concurrence nécessaire à la vente.

Certes, dans le système des ventes de bois sur pied, usuel en Wallonie, il est en théorie possible de constituer un lot contenant uniquement des grumes exceptionnelles. Mais par définition, ces grumes sont rares et dispersées, ce qui constitue déjà une difficulté pratique à la constitution d'un lot. D'autre part, quand bien même on constituerait de tels lots de bois de haute valeur, on sait qu'en feuillu il est impossible d'estimer avec certitude la qualité d'une grume sur pied. C'est donc en toute logique que, dans ces conditions, l'acheteur ne sera pas tenté d'offrir un bon prix. Enfin, on sait que la plupart des acheteurs actifs sur le marché de la haute qualité sont peu disposés à parcourir des dizaines d'hectares en forêt pour examiner quelques grumes, fussent-elles annoncées exceptionnelles*. Pour ces deux raisons principales, ils n'achètent que des bois abattus, de préférence sur parc.



D'un autre côté, vu le nombre allant sans cesse diminuant des acheteurs de grumes feuillues en Wallonie, il faut bien constater que le nombre d'offres par lot est régulièrement faible, voire très faible, au moins dans certaines sous-régions de Wallonie et pour certaines catégories de produits (essences ou qualités)*.

De toute évidence, le contexte n'est pas toujours favorable à l'obtention du meilleur prix. Sans aucun doute, il faut regretter la dégradation de plus en plus rapide et alarmante du secteur feuillu en Wallonie, en particulier la disparition une à une des scieries qui apportent plus-values et emplois à l'économie wallonne. Les producteurs, communes et particuliers en tête, s'en inquiètent logiquement, mais leur prise sur le déclin de l'industrie

du feuillu et sur les lois du commerce international est faible.

Dans ces conditions, et comme pour le reste du commerce des matières premières (a fortiori pour celles très convoitées, comme aujourd'hui le bois), il paraît opportun de chercher à développer une formule qui permette à un maximum d'acheteurs étrangers de venir acheter directement en Wallonie les produits qui leur convien-

* Dans ces conditions, il est des particuliers qui préfèrent parfois ne pas délivrer de bois, ce qui est regrettable car c'est non seulement une ressource qui n'est pas mobilisée mais aussi une cause évidente de démotivation/désintérêt du producteur pour la production de bois alors que la forêt gérée durablement est plus que jamais nécessaire à la société.

ment. Heureusement, il n'y a pas seulement la grande exportation (Chine, Inde...) ; il reste encore une filière de transformation en Europe, notamment dans les pays limitrophes, à tout le moins pour les qualités supérieures. C'est au demeurant le seul moyen actuel pour le producteur, dans le contexte économique d'internationalisation que nous connaissons, d'espérer pouvoir obtenir une bonne rémunération de sa production. Signalons toutefois à ceux qui pourraient regretter le départ de cette très haute qualité à l'étranger que c'est déjà le cas. En effet, de longue date, les marchands wallons revendent les grumes de haute qualité dans des unités de transformation appropriées, qui ne se trouvent pas ou plus à l'intérieur de nos frontières.

Enfin, le débat pour redévelopper la filière de valorisation du feuillu en Wallonie

(plus de la moitié de la forêt wallonne !) ne se situe pas dans le pour ou contre le parc à grumes mais à un tout autre niveau : relancer la demande locale de feuillus passera par l'innovation, l'amélioration de la compétitivité, la mise en place de mesures permettant de réduire l'écart de compétitivité entre la Chine et l'Europe⁴... En outre, dès lors que les grumes sont très sévèrement sélectionnées à l'entrée, les bois des parcs à grumes ne sont généralement pas destinés aux scieries mais à des filières de transformation à plus haute valeur ajoutée.

Une reconnaissance pour les producteurs de bois

L'opération menée par le DNF à Saint-Avold est expérimentale ; elle n'a concerné que cinq grumes. À voir la surprise de nos collègues français, c'est plus qu'un essai. C'est aussi un coup de projecteur



sur la forêt wallonne : 138 acheteurs spécialisés, de Belgique et d'ailleurs (qualités tranchage, ébénisterie, merrain...), ont la confirmation désormais qu'il existe de la qualité exceptionnelle dans les forêts feuillues de Wallonie. La connaissance de l'existence de cette qualité n'est plus confinée à un petit nombre. L'information est désormais largement connue de tous (propriétaires, gestionnaires, acheteurs, grand public...).

Beaucoup au sein du DNF ont ressenti cette expérience comme une reconnaissance pour les producteurs et le personnel forestier. C'est un encouragement pour tous ceux qui investissent de leur temps, de leur énergie, de leur enthousiasme et de leur passion dans la forêt feuillue wallonne qui représente la moitié de notre

surface forestière. Pour tous ceux qui investissent dans la production de qualité, l'expérience de Saint-Avold montre que toucher la récompense de son travail n'est plus un espoir mais une réalité accessible.

OBSTACLES LÉGAUX ET FISCAUX

Quelques points administratifs restent à régler pour pouvoir organiser une vente sur parc à grumes en grandeur réelle en collaboration avec les administrations forestières françaises et allemandes. Nous n'entrons pas ici dans les détails car il s'agit de questions de spécialistes dont les derniers aspects sont en passe d'être solutionnés.

En ce qui concerne le régime d'imposition, celui des communes est propre aux





Parc à grumes
à Saint-Avoid

personnes morales de droit public. Il ne serait pas modifié selon que les bois soient vendus sur pied ou abattus.

Le régime d'assujettissement à la TVA est principalement de deux types pour les propriétaires publics de bois :

- « exploitant agricole », le taux de TVA appliqué à la vente est fixé à 2 %. Le propriétaire conserve ces 2 % et ne doit donc pas les reverser au Trésor public. Par contre, il ne peut déduire la TVA sur les frais encourus pour la production des bois (comme les frais de plantation, par exemple) ;
- « régime normal », le taux de TVA appliqué à la vente est fixé à 6 %. Le propriétaire doit reverser la TVA au Trésor public et peut la déduire des frais encourus pour la production des bois. Un propriétaire peut également être assujetti pour

partie au régime « exploitant agricole » et pour partie au « régime normal », c'est le régime mixte.

Dans le cas qui nous occupe, le changement de régime TVA d'un propriétaire public ne semble pas dépendre du fait que les bois soient vendus sur pied ou abattus. L'élément qui pourrait faire passer un propriétaire du régime « exploitant agricole » au régime mixte, est que la vente de bois abattus ait lieu sur un marché de gros ou de détail. Cette question n'a toutefois pu encore être tranchée car le parc, où sont visibles les bois, n'est pas le lieu où se déroule l'achat, à l'instar des lots de bois sur pied d'ailleurs. Pour les propriétaires publics assujettis au régime normal, quel que soit la qualification retenue pour le parc à grumes, le régime ne change pas.

Un dernier point à adapter est le cahier des charges des ventes de bois des personnes morales de droit public (communes et Région) qui aujourd'hui est essentiellement orienté vers les ventes de bois sur pied. Des modifications sont à entreprendre, notamment en ce qui concerne les volets consacrés à l'exploitation des bois et au système de paiement. Ce dernier s'applique difficilement aux acheteurs de grumes étant donné les volumes relativement faibles par rapport aux lots classiques de bois sur pied.

Notons que le Ministre wallon chargé des forêts compte par ailleurs proposer de modifier l'arrêté d'exécution du Code forestier pour permettre aux propriétaires publics de passer des marchés de gré à gré pour des montants plus élevés qu'actuellement. Cette mesure permettra d'assurer un volume plus grand pour les scieries feuillues en difficulté.

CONCLUSIONS

La vente des cinq grumes de chêne sur le parc de Saint-Avoid a démontré que les forêts de Wallonie recèlent des bois de très haute qualité. Ce mode de vente permet de les valoriser au mieux en ouvrant le marché à une plus forte concurrence (tout en offrant l'opportunité aux marchands belges habituels d'accéder à la vente et d'acquérir des lots). Par ailleurs, des essences relativement rares en forêt peuvent trouver, grâce à ce genre de vente, des débouchés plus valorisants que le bois de feu.

Ce mode de vente met en valeur le travail du DNF et s'intègre sans aucun doute dans ses missions de gestionnaire de bois

publics ainsi que dans sa démarche actuelle de formation des agents à l'évaluation qualitative des bois sur pied.

La réussite incontestable de cette expérience a montré l'intérêt de mettre en place un parc à grumes pour la Wallonie et l'attrait évident de participer à la vente franco-allemande.

Dans le cas de la mise en place d'un parc à grumes en Wallonie, les volumes mis en vente resteraient modestes. Ils sont plafonnés à environ 200 m³/an en moyenne pour l'ensemble de la Wallonie. À titre indicatif, toutes essences et qualités confondues, les volumes feuillus vendus annuellement dans les forêts publiques sont de l'ordre de 450 000 m³. S'il y a diminution de la marge bénéficiaire pour certains marchands, celle-ci sera toutefois réduite étant donné les faibles volumes concernés.

Par contre, la publicité et la mise en lumière de la qualité des bois wallons ne peuvent qu'être bénéfiques pour l'ensemble de la filière bois. Marchands et propriétaires ont tout intérêt à intégrer cet événement de prestige que constitue la vente franco-allemande de feuillus précieux.

Les avantages de mettre en place un parc à grumes en Wallonie sont multiples. Le premier est de pouvoir être associé à la vente de bois précieux franco-allemande. Cette vente a été mise en place voici 20 ans et chaque région dispose de son parc à grumes : il en existe un en Lorraine, à Saint-Avoid, un en Sarre et un en Palatinat. En créant son propre parc à grumes, la Wallonie s'associe à cette vente qui deviendra franco-belgo-allemande. Les bois wallons bénéficieront ainsi non seulement d'une formidable vitrine, mais

également du large carnet d'adresses clients constitué par les forestiers allemands et français.

Les autres avantages sont de limiter les coûts de mobilisation et de transport par rapport à une solution qui consisterait à continuer à exposer nos bois à Saint-Avold. Enfin, la présence d'un parc en Wallonie augmenterait la zone géographique des acheteurs potentiels.

Il est à noter que les administrations forestières flamande et bruxelloise s'intègrent dans la même démarche et envisagent de tenter l'expérience de la vente de grumes sur parc dès l'an prochain.

L'initiative de ce projet a été soutenue par la hiérarchie du DNF. À ce stade, il est indispensable de donner de l'ampleur au projet qui est important pour la filière bois, pour la visibilité du bois wallon, qui est porteur d'avenir et qui contribuera sans aucun doute à valoriser la profession de forestier. ■

BIBLIOGRAPHIE

- ¹ BRUNIN E., ARNAL D. [2012a]. La commercialisation des bois de haute qualité : expériences, freins et solutions. *Forêt Wallonne* 117 : 38-50.
- ² BRUNIN E., ARNAL D. [2012b]. Quelle plus-value pour des bois vendus façonnés ? Exercice de comparaison entre les prix des bois sur pied et bord de route. *Forêt Wallonne* 117 : 51-60.
- ³ BRUNIN E., HEYNINCK C., ARNAL D. [2012]. *Carnet d'assistance pour l'évaluation qualitative des bois sur pied et abattus*. Éd. Forêt Wallonne asbl, 101 p. (disponible sur foretwallonne.be).

⁴ FNB [2013]. *La construction d'une politique douanière européenne. Un enjeu stratégique pour les scieries françaises*. Éd. Fédération Nationale du Bois, 20 p. (disponible sur franceboisforet.fr).

FRANCOIS BAAR

francois.baar@spw.wallonie.be

SAMI BEN MENA

sami.benmena@spw.wallonie.be

FRANÇOIS DEWEZ

Francois.dewez@spw.wallonie.be

DOMINIQUE PAUWELS

Dominique.pauwels@spw.wallonie.be
Département de la Nature et des Forêts,
DGO3, SPW
Avenue Prince de Liège, 15
B-5100 Jambes

GAËTAN GRAUX

gaetan.graux@skynet.be

Pro Silva Wallonie
Rue de Courrière, 11
B-5340 Faulx-les-Tombes

SÉBASTIEN PETIT

s.petit@foretwallonne.be

Christine Sanchez
c.sanchez@foretwallonne.be
Forêt Wallonne asbl
Rue Nanon, 98
B-5000 Namur