

# 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](http://librairie.foretnature.be)**

---

Abonnez-vous gratuitement à Forêt.Mail et Forest.News :  
**[foretnature.be](http://foretnature.be)**

Retrouvez les anciens articles de la revue  
et d'autres ressources : **[foretnature.be](http://foretnature.be)**



VINGT ANNÉES DE COLLABORATION  
ET 28 500 M<sup>3</sup> DE BOIS VENDUS  
LORS DES VENTES FRANCO-ALLEMANDES  
DE BOIS PRÉCIEUX

GEORG JOSEF WILHELM – GERNOT SCHEERER – BRUNO VUIDEL

*La vente franco-allemande de feuillus précieux a fêté ses 20 ans l'an dernier. L'occasion pour ses responsables actuels de faire le point sur cette vente de prestige et de mettre en avant sa spécialité : l'alisier de très haute qualité.*

**2013** fût l'année de commémoration du cinquantième anniversaire du traité de l'Élysée\*. Les forestiers de la région transfrontalière franco-allemande ont célébré pour leur part, un jubilé plus modeste : la vingtième année de la vente conjointe, par voie de soumissions, de bois de qualité exceptionnelle. Depuis 1994 en effet, les administrations forestières de France, de la Sarre et de Rhénanie-Palatinat, organisent cette vente en une séance groupée et en un seul endroit. Autrefois, une telle organisation eut été impossible en raison de l'absence de cadre légal. Ce n'est qu'un an à peine avant la première vente, que les conditions légales ont été créées pour permettre une telle initiative et ce, dans le cadre du marché commun européen. Pour la vingtième séance consécutive, la Wallonie s'est jointe au groupe, en présentant une quantité de bois suffisante pour justifier un premier essai.

---

\* Le traité d'amitié franco-allemand, dit traité de l'Élysée, est un traité bilatéral entre l'Allemagne et la France signé en 1963.

La mise sur le marché d'un peu plus de 28 500 m<sup>3</sup> de bois, dont une proportion de qualité tout à fait exceptionnelle, nous fournit l'occasion de tirer un premier bilan de l'opération.

---

## REGROUPEMENT DES OFFRES

---

Du point de vue logistique, le regroupement des offres profite à tous les partenaires du marché. Il offre surtout des opportunités nouvelles aux propriétaires forestiers en leur permettant de mettre en vente des bois présentant deux caractéristiques qui les distinguent « de la masse » des ventes habituelles, à savoir :

- la relative rareté des essences présentées ;
- et la qualité manifeste des grumes offertes en vente.

L'application concrète de ces caractéristiques se décline en trois actions qui ont contribué de façon marquée au succès de ces ventes et à la volonté de les maintenir :

1. La présentation des grumes sur un petit nombre de parcs aménagés à cet effet, à proximité des grands axes autoroutiers sur le trajet Paris-Mannheim. Notons que des grumes en provenance de forêts allemandes ont parfois été exposées en territoire français.
2. L'organisation d'une ouverture conjointe des soumissions durant la deuxième quinzaine du mois de février, de façon alternée entre les pays organisateurs.
3. L'harmonisation des dispositions et modes de vente ainsi que les documents de vente rédigés en deux langues, même si deux différences importantes persistent : la première concerne les offres (offres pour le volume global du lot en France et au mètre cube en Allemagne) et la se-

conde l'unité de mesure (on entend le mètre cube sur écorce pour les feuillus en France et sous écorce en Allemagne).

Le succès de cette vente conjointe a été tel au cours des années, que ni les grands bouleversements provoqués dans la gestion forestière par les tempêtes de 1999, 2007 et 2010, ni les profondes modifications dans l'organisation des administrations respectives, ni encore les changements de personnel, n'ont pu entraîner la moindre perturbation. La figure 1 donne une vue des volumes annuels mis en vente.

---

## ESSENCES PRÉSENTÉES À LA VENTE ET EXPÉRIENCES ACQUISES

---

Cinq essences ou groupes d'essences constituent l'offre de la vente franco-allemande de bois précieux :

- les chênes (8 715 m<sup>3</sup>), avec une certaine proportion de chênes à broussins ;
- les merisiers (6 488 m<sup>3</sup>) ;
- les frênes (3 883 m<sup>3</sup>), avec une certaine proportion de frênes ondes ;
- les érables (3 342 m<sup>3</sup>), avec une proportion importante d'érable sycomore (3 017 m<sup>3</sup>) et une certaine proportion d'érables ondes ;
- les pomacées (2 321 m<sup>3</sup>), ou malacées, avec l'alisier torminal (2 103 m<sup>3</sup>) en tête, mais aussi le cormier ou sorbier domestique, le poirier sauvage, l'allouchier ou alisier blanc, le sorbier des oiseleurs, le pommier sauvage, essences provenant pour la plupart des anciens taillis-sous-futaie français.

Les volumes restants (2 360 m<sup>3</sup>) sont constitués de quatorze essences feuillues diverses dont les suivantes, par quantités décroissantes, et pour autant qu'elles at-

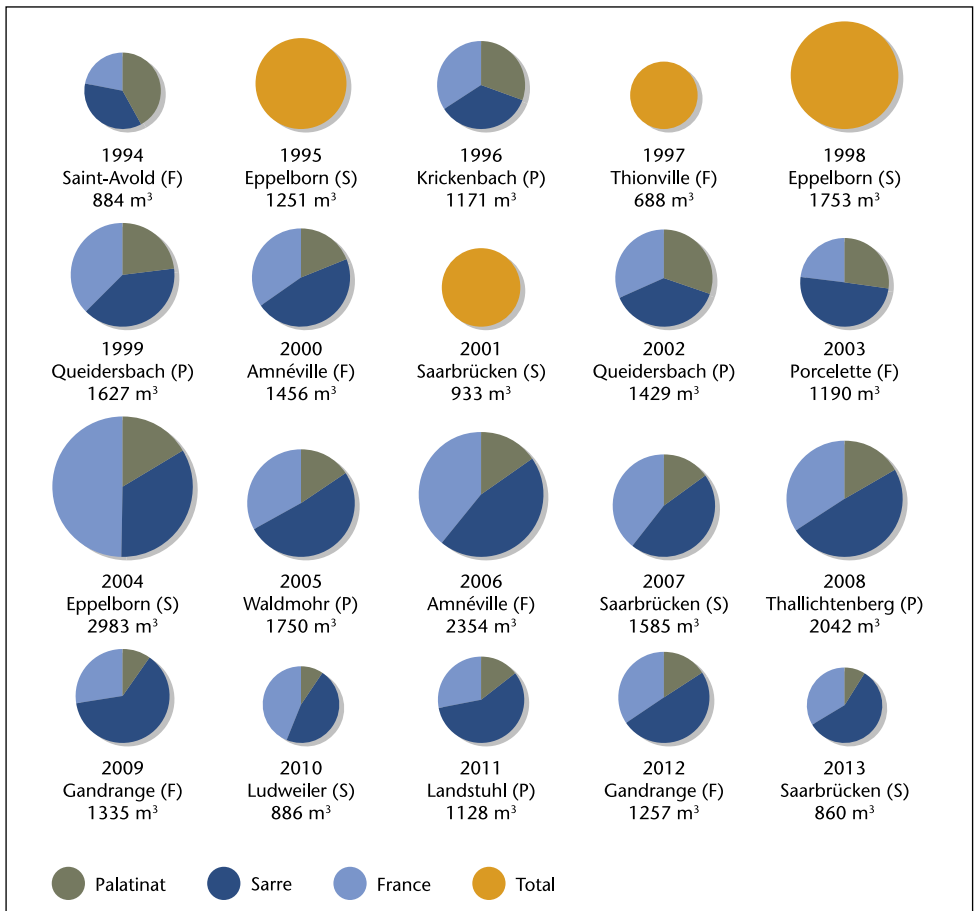


Figure 1 – Volume proposé lors des ventes franco-allemandes de 1994 à 2013.

teignent 50 m<sup>3</sup> : l’aulne, le chêne rouge, le robinier, l’orme, le noyer, le bouleau et le hêtre. Mentionnons aussi 1 453 m<sup>3</sup> d’essences résineuses diverses telles que le pin sylvestre, le douglas, l’épicéa, le pin Weymouth, l’if, etc.

Le tableau 1 donne les prix moyens des bois français depuis 1998 pour quelques essences. Les variations annuelles parfois importantes de ces prix, reflètent bien les tendances de la mode et les attentes et réactions des propriétaires forestiers.

Une constatation importante résultant de cette analyse de 20 ans de soumissions franco-allemandes réside dans le fait que ces bois précieux proviennent certes du même terroir naturel, mais de forêts gérées de façon très différente. Presque tous les bois en provenance d’Allemagne sont issus de peuplements traités au régime de la futaie, tandis que 80 % des bois français proviennent de taillis-sous-futaie vieillies. Les bois français sont relativement plus gros, plus court, plus jeunes et moins nerveux.

Citons quelques constatations issues de ces vingt années et qui méritent d'être mentionnées tout spécialement :

1. Les **chênes** à broussins, sur lesquels les brogues se succèdent, sont toujours recherchés pour autant que leur diamètre soit supérieur 50 cm. Leur prix commence à 400 €/m<sup>3</sup> pour atteindre, voire même dépasser parfois, 1 000 €/m<sup>3</sup>.
2. Une caractéristique essentielle du **merisier** est l'absence de veine verte (défaut généralement lié à des contraintes et qui l'exclut des usages très nobles). Les merisiers à croissance rapide, ayant des cernes d'accroissement larges, ont le petit défaut d'un aubier plus important mais par contre le grand avantage d'entrer plus tôt dans les dimensions requises pour le bois de tranchage de très haute qualité. Cette vitesse d'accroissement lui permet aussi d'être valorisé avant l'apparition de la pourriture du tronc.
3. Des prix exceptionnels, dépassant 1 000 €/m<sup>3</sup> (dans certains cas 3 000 €/m<sup>3</sup>) sont atteints pour le **frêne**, à condition qu'ils soient ondés.
4. Toujours pour le frêne, la rencontre entre cernes larges et absence de bois de cœur coloré et de tension est primordiale. Les prix les plus élevés pour des frênes courants provenaient de grumes d'au moins 50 cm de diamètre, de bois âgés de 70 ans maximum et parfois avec 45 cernes seulement.
5. La qualité primordiale chez les érables, qui a conditionné les prix de vente les

Tableau 1 – Prix moyens des bois français pour l'alisier, le merisier, le chêne, le frêne et l'érable sycomore lors des ventes franco-allemandes de 1998 à 2013.

| Année          | Alisier     | Merisier   | Chêne<br>€/m <sup>3</sup> sous écorce | Frêne      | Érable sycomore |
|----------------|-------------|------------|---------------------------------------|------------|-----------------|
| 1998           | 2142        | 473        |                                       | 467        | 765             |
| 1999           | 1881        | 458        |                                       | 429        | 668             |
| 2000           | 1954        | 404        | 551                                   | 302        | 640             |
| 2001           | 1301        | 309        | 552                                   | 422        | 809             |
| 2002           | 1044        | 380        | 649                                   | 348        | 497             |
| 2003           | 1967        | 720        | 889                                   | 311        | 536             |
| 2004           | 1118        | 554        | 769                                   | 282        | 561             |
| 2005           | 1225        | 457        | 667                                   | 282        | 685             |
| 2006           | 1273        | 402        | 513                                   | 212        | 611             |
| 2007           | 1277        | 429        | 584                                   | 256        | 459             |
| 2008           | 961         | 421        | 805                                   | 306        | 425             |
| 2009           | 1047        | 220        | 730                                   | 242        | 413             |
| 2010           | 933         | 414        | 553                                   | 252        | 702             |
| 2011           | 1048        | 305        | 683                                   | 304        | 613             |
| 2012           | 620         | 192        | 563                                   | 219        | 486             |
| 2013           | 840         | 340        | 700                                   | 256        | 443             |
| <b>Moyenne</b> | <b>1289</b> | <b>405</b> | <b>658</b>                            | <b>306</b> | <b>582</b>      |



plus élevés, est la présence et l'intensité de l'ondulation du bois.

6. Pour des dimensions et des qualités similaires, le prix des érables sycomore, plane et champêtre est assez semblable.
7. La fibre torse ne nuit pas à un classement dans le niveau supérieur de prix des bois de qualité tranchage.

---

L'OFFRE SPÉCIALE  
DE LA VENTE FRANCO ALLEMANDE :  
LES ALISIERS ALLANT  
JUSQU'À L'ÉLITE ABSOLUE

---

Plus de la moitié des alisiers et autres pomacées de qualité tranchage proviennent

du nord-est de la France. Durant les décennies précédentes, des prix battant tous les records ont été obtenus pour des grumes de ces essences. La principale d'entre elles en quantité est l'alisier torminal. Or, macroscopiquement, son bois ne se distingue guère de celui des autres sorbiers tels que l'alisier blanc, le sorbier domestique, le sorbier des oiseleurs, ainsi que des pomacées comme le poirier ou l'aubépine. Un prix de plus de 7000 €/m<sup>3</sup> a été observé pour une grume exceptionnelle d'alisier blanc.

La vente franco-allemande est une vitrine par excellence pour l'évaluation des prix des pomacées précieux, dont une quantité oscillant entre 50 et 200 m<sup>3</sup> est présentée chaque année. Ces bois proviennent de forêts totalisant à peine 5000 hectares sur des sols, certes chimiquement riches, mais généralement constitués d'argiles lourdes des marnes irisées du Keuper, peu propices à la croissance des arbres.

L'accroissement annuel moyen sur ces sols avoisine les 3 m<sup>3</sup>/ha, dont peut-être 2 m<sup>3</sup> seulement sont récoltés en bois commercialisables. Ceux-ci fourniront un revenu net, toutes essences et qualités confondues, de 40 à 80 €/ha/an.

En moyenne, sur les vingt dernières années, à peine 0,02 m<sup>3</sup>/ha/an (15 kilos !) de bois d'alisier torminal ont été mis en vente à Saint-Avold. Une infime quantité mais qui a rapporté un revenu net de 20 €/ha/an. Autrement dit, 1 % de la récolte dans ces forêts et vendu à Saint-Avold a produit 25 à 50 % du revenu net. Et on pourrait encore faire bien mieux en optimisant la production de la qualité ! Voyons de plus près ce qui se cache derrière ces chiffres.

L'alisier torminal est commercialisé dans un éventail très large de catégories de diamètre : de 2b (25 à 29 cm de diamètre au milieu) à 5 (50 cm de diamètre au milieu) et parfois même jusqu'à 6 (60 cm de diamètre au milieu). Les arbres ont un passé et un port très divers. Il y a ceux qui ont une forme de houppier étriquée (buse de poêle ou « baguette »). Ces arbres ont d'abord dû se frayer un chemin dans le taillis puis dans les sujets dominants de la futaie. Il y a aussi les dominants, dans la réserve du taillis-sous-futaie, à houppiers amplement étalés. Certains ont un bois de cœur gris-brun et d'autres pas la moindre coloration dévalorisante ; certains présentent une structure ondée ou non, un fil droit ou une fibre torse.

L'effet de la dimension est visible dans la figure 2 : les prix records dans les différentes sections montrent que l'on tranche déjà à partir de 32 cm de diamètre, à condition d'avoir une zone centrale de nœuds de quelques centimètres seulement. Les tout meilleurs prix sont offerts pour des bois à structure régulière, sans taches et sans coloration de cœur.

Certains marchands coupent de petites « fenêtres » dans l'écorce des billes supposées très précieuses afin d'y déceler d'éventuelles ondulations dans le fil du bois. Contrairement aux érables et frênes, les alisiers ondés obtiennent moins d'offres et probablement des décotes de prix allant jusqu'à plus de 1000 €/m<sup>3</sup>. Les taches médullaires éventuellement présentes dans le bois déprécient aussi fortement la grume. Par contre, la présence de fibre torse, même importante, sur des billes de très haute qualité n'entraîne aucune conséquence marquante sur le prix offert.

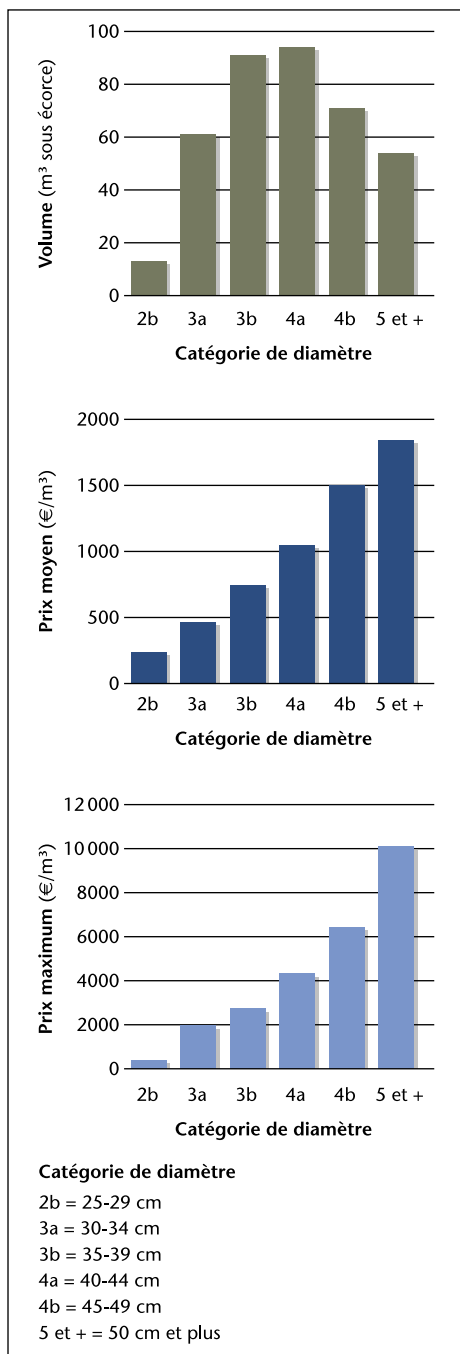


Figure 2 – Volume, prix moyen et prix maximum offerts pour les différentes catégories de diamètre en alisier lors des ventes franco-allemandes de 2007 à 2011.

La coloration du cœur se manifeste très différemment en fonction de l'intensité, de la forme et de la couleur, allant d'un ton orange-brun uniforme à un ton varié gris-noirâtre sale. Les grumes présentant les manifestations les moins attractives de ce défaut se situaient dans une fourchette de prix allant de 200 à 400 €/m<sup>3</sup>. Des colorations de cœur plus acceptables ont été mieux cotées ces dernières années : des billes où ce défaut se manifestait jusqu'aux deux tiers du diamètre ont quand même atteint des prix atteignant jusqu'à 1 500 €/m<sup>3</sup>.

---

LA « FRANCO- ALLEMANDE » :  
UN CONCEPT ÉPROUVÉ

---

« On ne vend pas une pierre précieuse dans un estaminet de village ». De même, on ne vend pas des bois nobles sur pied ou éparés le long d'un chemin forestier. La vente franco-allemande s'est révélée durant deux décennies, comme une réussite pour la commercialisation des bois précieux et rares, et elle fait école...

Ainsi, des forestiers du DNF, en Wallonie, ont envoyé un ballon d'essai en 2013 en acheminant sur le parc de Saint-Avold, cinq chênes d'Ardenne pour un volume de 20 m<sup>3</sup>. Les prix obtenus ont atteint en moyenne 1 289 €/m<sup>3</sup> sur écorce (ce qui représente plus de 1 400 € sous écorce). Les frais de transport sur une distance de plus de 200 km se sont donc justifiés par rapport à une vente sur pied.

Pour garantir un succès financier maximum dans une entreprise forestière, il ne suffit pas de vendre au mieux quelques exemplaires de bois précieux récoltés çà et là. En vingt ans, les producteurs forestiers

de la région frontalière franco-allemande ont pu se faire une idée très claire des critères essentiels requis pour qualifier les bois dits « précieux ».

Le grand défi qui leur est posé actuellement est de réellement produire ces bois de très haute qualité (ne pas se contenter uniquement de « cueillette »), et cela sans frais supplémentaires, s'inscrivant donc dans le cadre d'une sylviculture proche de la nature. ■

*Article traduit par Michel Letocart et reproduit avec l'aimable autorisation de la rédaction du Holz-Zentralblatt.*

GEORG JOSEF WILHELM

georg.wilhelm@wald-rlp.de  
Landesforsten Rheinland-Pfalz,  
Zentralstelle der Forstverwaltung  
Abteilung Betriebsplanung  
und Produktion

Le Quartier Hornach 9  
D-67433 Neustadt an der Weinstrasse

GERNOT SCHEERER

g.scheerer@sfl.saarland.de  
SaarForst Landesbetrieb  
Von der Heydt 12  
D-66115 Saarbrücken

BRUNO VUIDEL

bruno.vuidel@onf.fr  
ONF Agence de Metz  
4, rue du Stade  
F-57170 Château-Salins