

# Du bois, à quel prix ?



Jean-Louis Rioual - CRPF RA © CNPF

## Estimer la valeur du bois

« *Le marquage, ça peut se discuter. Moi, ma politique, c'est de travailler pour la forêt.* » Dès qu'il entame son travail sur le terrain, François Bourdelle, gestionnaire forestier, envisage la valeur des arbres et le prix de revient des coupes pour le propriétaire.

Aujourd'hui, il nous emmène sur les hauteurs de Noirétable (42) dans le Forez, au col de Cervières, et s'apprête à marquer des arbres en vue d'une coupe d'amélioration. « *Nous sommes sur un massif forestier essentiellement composé de sapins. Dans une moindre mesure, on y trouve des épicéas, des douglas et des pins. J'essaie de conserver ce mélange.* » Il remarque que, sur la parcelle, certains arbres ont séché sur pied. Un peu plus loin, en contrebas, la futaie irrégulière s'est progressivement régularisée en petits et moyens bois. « *Si nous ouvrons trop* », prévient-il, « *nous risquons de faire des trous. Ici, nous allons couper les gros diamètres. Le but est d'en enlever quelques uns pour que le peuplement se régénère correctement. Là par contre, un douglas que je conserverai le plus possible pour qu'il sème. Je vais lui donner de la lumière et marquer autour de lui.* » Le gestionnaire devra donc trouver le bon compromis entre l'ombre et la lumière sans mettre le peuplement en péril. Voilà pour l'approche sylvicole.

Sur le terrain, doté de son compas électronique et d'un laser mesurant la hauteur des arbres, François Bourdelle fait quelques

pas en arrière : « *je regarde les arbres de loin. Lorsque l'on est juste en dessous, on ne voit pas les défauts. Le premier objectif est de repérer ceux qui sont malades ou dépérissants.* » Ce sont ceux qu'il va enlever en priorité. Ensuite il vise les bois fourchus, ceux qui présentent des nœuds ou encore « *les plus vilains* ». Enfin, comme prévu, il marque quelques gros diamètres. Quelques bois morts ? « *Incommercialisables* », annonce-t-il, « *on les laisse pour les oiseaux.* » Quant au



François Bourdelle

cubage et l'estimation de la valeur des bois, il le fera une fois rentré à son bureau.

### Prendre en compte les marchés

Pourtant, ce travail en forêt tient déjà compte de la valeur des bois estimée sur les marchés. « *La propriétaire me confie la gestion de ses parcelles. Quand je marque, je suis obligé de prendre en compte l'évolution des marchés. J'estime d'abord la qualité des arbres. J'évite en ce moment de prendre les bois dépassant les 80 centimètres de diamètre, en attendant de retrouver un marché porteur. S'il n'y a pas d'urgence sanitaire, quand les marchés sur une essence ne sont pas très bons, je décale la coupe d'un an. Ici, ce n'est pas dérangeant, il y a un PSG et donc une latitude de quatre ans pour faire nos coupes.* » Le gestionnaire forestier ne néglige pas la demande des scieurs. Au printemps, il a fait attention à ne pas trop couper de résineux, car « *en mai, les sapins sont piqués* » et sont automatiquement dépréciés. « *On est alors obligé de les mettre en palette* », dit-il. « *L'été, la demande redémarre, car la période est propice à la construction. Et justement, le sapin que je marque maintenant va partir pour un marché de charpente sur liste, pour de la rénovation.* »

### Intégrer différents éléments

Mais alors, peut-on vraiment évaluer le prix du bois sur pied ? « *C'est une question difficile* », souligne Jean-Luc Chenal, directeur commercial à Coforêt, car il faut intégrer de nombreux éléments. Du point de vue du propriétaire, le prix du bois est le résultat « *c'est un prix résiduel* » qui correspond au prix de la matière première « *duquel il va falloir déduire l'ensemble des frais liés à la collecte et à la mobilisation des bois, soit les frais de transport, de stockage, d'exploitation (de débardage*



et de façonnage). Et au final, la valeur restante, la valeur résiduelle, c'est la valeur du bois sur pied qui est offerte au propriétaire ». Jean-Luc Chenal estime que, selon les chantiers, le prix du bois varie du simple au double suivant les difficultés techniques d'exploitation, les possibilités de mécanisation et les accès aux parcelles. « Les frais d'exploitation peuvent représenter entre 25 et 30 % de la valeur du bois. Donc, parler de prix moyens ou de prix global, c'est toujours compliqué, car on est sur des moyennes qui recouvrent un éventail de produits et de conditions différents suivant les secteurs. »

## Adapter la production au marché

« Les industries de première transformation du bois doivent produire des sciages adaptés aux demandes des marchés. »

Jean-Luc Chenal insiste sur le rôle du propriétaire forestier : il détient la ressource et ne doit pas être attentiste. « Il doit adapter sa production au marché. Cette prise de conscience impose d'avoir une capacité d'investissement, car l'amortissement des frais engagés se fait sur un pas de temps long. »

Afin de suivre au mieux les évolutions des prix de vente de produits, depuis 2002 Coforêt établit des moyennes. Cette analyse trimestrielle porte sur trois catégories de produits que la coopérative juge représentatives : les résineux de qualité emballage (emballage-palette) toutes essences confondues, les bois de qualité épicéa-sapin pour la charpente et les bois de qualité douglas-charpente. « Plusieurs éléments significatifs peuvent être notés. Par exemple, entre 2002 et 2014, le prix épicéa-sapin charpente est passé de 56 € à 75 € le mètre cube bord de route, soit 34 % d'augmentation. Mais cette évolution n'est pas une ligne constante. Par contre, depuis 2013, les prix dans cette catégorie suivent une courbe ascendante, voire se stabilisent. »

Les usages régionaux des bois et les marchés spécifiques doivent également être pris en compte par les propriétaires. « Dans les Alpes, relève M. Chenal, l'épicéa est mieux valorisé que le sapin dans les usages en charpente, alors que ce sont des essences qui présentent des caractéristiques mécaniques voisines et ont des usages similaires. Dans les Alpes, la tradition de la construction porte sur l'épicéa. »

## Préserver la diversité des scieurs

Plus bas, dans la plaine, les feuillus admettent-ils les mêmes logiques de marché ? Depuis plus de 20 ans, le prix du chêne ne cesse de s'éroder. Avec quelques fluctuations comme celles observées après la crise de 2008-2009 où, durant trois ans, il était au plus bas, relève Jean-Loup Bugnot, expert forestier dans l'Ain et président de l'Association des experts forestiers de la région Rhône-Alpes. « Alors, face à la baisse de la demande, les scieurs ne voulaient plus avoir de stocks et les prix se sont effondrés ». Depuis 2012, le prix du chêne est fortement remonté. La période est donc favorable pour cette essence phare. Et M. Bugnot de noter : « Parfois, j'ai vendu des lots plus cher que le prix que j'avais estimé. La demande est parfois telle qu'elle renforce la concurrence entre les scieurs. » Car le prix des sciages, lui, n'a pas augmenté dans la même proportion que l'achat des bois sur pied, soit la matière première. « C'est une bonne chose pour les propriétaires forestiers de voir les prix grimper, mais sur le moyen et long terme tous les scieurs ne pourront pas

faire face à la baisse d'approvisionnement. Certains ne tiendront pas le coup et je ne pense pas qu'il soit intéressant pour les propriétaires de ne pas avoir un éventail large de scieurs capables d'offrir une gamme de prix pour leurs lots. »

Cette hausse des prix du chêne a aussi une raison macro-économique.

« En plus d'une baisse de l'offre déjà ancienne en forêt publique, depuis deux ou trois ans, un courant d'exportation vers la Chine pompe la ressource. En triant les lots et offrant les meilleurs lots, certains exploitants forestiers arrivent à proposer des prix supérieurs à l'export que ceux négociés avec les scieurs locaux. »



Jean-Loup Bugnot

Les marchés du bois doivent également composer avec des facteurs peu rationnels. Les effets de mode peuvent impacter, sinon déstabiliser fortement une essence. Le merisier se vendait très bien jusqu'à la fin des années 1990. « Les beaux spécimens partaient à des sommes folles », se souvient l'expert forestier, « maintenant, même de très beaux merisiers partent pour quatre à cinq fois moins qu'avant. » La raison ? L'attrait aujourd'hui pour les bois clairs au détriment des bois foncés ou colorés.

## Hêtre ou ne pas...

« La tempête de 1999 a désorienté les marchés du hêtre et les cours ont dramatiquement changé pour une essence qui reste magnifique. » Jean-Loup Bugnot rappelle que dans les années 1990 les belles billes de hêtre se vendaient l'équivalent de 300 euros/m<sup>3</sup> sur pied. « Maintenant la meilleure qualité se vend entre 50 et 70 €/m<sup>3</sup> sur pied. Le bois de chauffage se négocie entre 30 et 40 euros bord de route. La marge entre les bois de sciage de qualité secondaire destinés à la bûche et les plus beaux sciages est donc très faible. » Ce qui n'incite pas les propriétaires à investir sur cette essence.

Les prix du hêtre se sont effondrés au tout début des années 2000 quand les marchés chinois qui étaient demandeurs de hêtre français ont cessé brutalement d'en importer, alors que la tempête avait mis à terre nombre d'entre eux. « Car, profitant de la situation, un certain nombre de négociants peu scrupuleux ont mis dans des containers des bois qui ne correspondaient pas à l'attente des acheteurs chinois. » Depuis, les prix de cette essence montagnarde ont du mal à se relever. La crise économique démarrée à la fin de la décennie 2000 n'a pas amélioré la situation. « Quand on est dans un creux au niveau des prix, ce qui continue de se vendre bien, ce sont les bois de qualité. C'est une règle générale. » C'est pour cette raison, préconise Jean-Loup Bugnot, qu'il est nécessaire de faire, dans les bonnes périodes, de l'amélioration dans les peuplements de feuillus, et notamment le hêtre. Pour que les propriétaires améliorent leur capital, il faut tendre vers la qualité.

## TÉMOIGNAGE

## Une évolution inquiétante

Installé au cœur du pays du douglas depuis 1978, François Provvedi a développé à Saint-Nizier-d'Azergues une activité de scierie de première et deuxième transformation de cette essence phare de la construction bois, mais aussi d'exploitation et d'entretien forestiers chez de nombreux propriétaires privés du Rhône et de Saône-et-Loire. Également propriétaire forestier, il dresse un tableau brutal du marché du bois.

« En ce moment, on est en concurrence à l'aval pour vendre les sciages, à coups de rabais, mais on est aussi en concurrence à l'achat, les scieurs ayant peur de manquer de bois », regrette-t-il. « On fait monter les prix à l'achat et on les fait baisser à la vente : comment voulez-vous qu'on s'en sorte ! »

Tributaire à 90 % du marché du bâtiment, plus que morose actuellement, l'entreprise Provvedi travaille habituellement à la demande, pour des artisans charpentiers actuellement en mal de commandes. Habitué aux flux tendus, François Provvedi est cependant inquiet, car « quand on manque de travail, on fait n'importe quoi au niveau des prix. Je constate des écarts, sur les produits finis de la deuxième transformation, allant jusqu'à 30 %, c'est inexplicable ! »

Face à lui et aux petits fabricants, il considère que les grandes entreprises, qu'il appelle les « nationaux », ont un comportement purement financier, pas industriel ni « boiseux », raisonnant en parts de marché, voulant faire du chiffre, à tout prix. « On ne peut pas se battre contre des gens comme ça » et ce n'est pas près de s'arrêter d'après lui. Ce qu'il s'est passé sur le hêtre (voir encadré) est en train de se passer sur l'ensemble des feuillus :

les grumes partent à l'export et manquent à l'industrie locale, déjà exsangue. « On commence à le voir aussi sur les résineux, ça fait froid dans le dos ». Alors, les propriétaires coupent, trop tôt à son goût, et ne raisonnent pas à long terme, « ils n'ont pas la patience ». Pourtant, explique-t-il, « un douglas de 100 ans fera peut-être 25 m<sup>3</sup> de volume tandis que, sur la même période, deux rotations ne rendront que 4 m<sup>3</sup> (2 m<sup>3</sup> par douglas de 50 ans) ».



François Provvedi

Ajoutez à cela la concurrence du bois énergie, et le tableau dressé par François Provvedi est plus que noir. « Les grumes de douglas ont pris de la valeur, contrairement à celles de sapin qui n'ont pas augmenté depuis 30 ans. Par ailleurs les coûts d'usine n'ont fait que grimper. Dans trente ans, le tissu national industriel de première transformation aura diminué fortement, tellement c'est dur. Il ne restera que quelques grosses unités, qui feront la loi sur les prix, et les propriétaires forestiers seront les grands perdants. »

La solution ? Tenir bon sur la destination bois d'œuvre du douglas, en attendant que le marché de la construction reparte...

► Contacts : Jean-Loup Bugnot : [jl.bugnot@foret-bois.com](mailto:jl.bugnot@foret-bois.com)

Jean-Luc Chenal : 04 50 81 78 02 - 06 07 60 58 20  
[jlchenal@coforet.com](mailto:jlchenal@coforet.com)

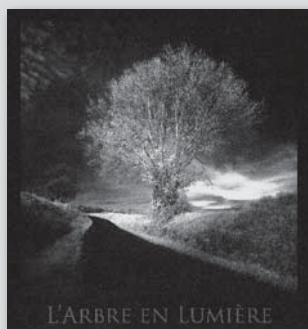
François Bourdelle : 06.74.23.06.28 - [sarl.gbf@wanadoo.fr](http://sarl.gbf@wanadoo.fr)

François Provvedi : 04 74 02 01 68 - [provvedi@orange.fr](mailto:provvedi@orange.fr)  
[www.forestiere-provvedi.com](http://www.forestiere-provvedi.com)

Dossier réalisé par Christel Leca et Jean-Louis Rioual

## L'arbre en lumière

Juin 2015  
Éditions Fred Noiret - 22 €  
Disponible sur [www.arbres-en-campagne.fr/pdf/souscription\\_arbre\\_en\\_lumiere.pdf](http://www.arbres-en-campagne.fr/pdf/souscription_arbre_en_lumiere.pdf)



Livre-catalogue de l'exposition éponyme des photos d'André Hemelrijk qui montrent la relation unique entre les arbres et leur environnement. Ces clichés nous ouvrent à un paysage nouveau où les arbres semblent « rayonner d'énergie ». Magnifique livre avec des textes de Bruno Sirven et d'Hans Andeweg.

## Identifier 200 champignons comestibles ou toxiques

Août 2015  
Renate & Fridhelm Volk  
Éditions Delachaux et Niestlé  
15,90 €  
Disponible en librairie ou sur [www.delachauxetniestle.com](http://www.delachauxetniestle.com)

La cueillette des champignons est passionnante ! Ce guide permet aux novices comme aux amateurs confirmés, avec ses 1 000 photos de champignons à différents stades de développement, une identification en toute sécurité.

