

Accord cadre chêne

Enquête trimestrielle

Résultats avril 2022

134 entreprises ont répondu à l'enquête pour une représentativité de 81% des besoins.

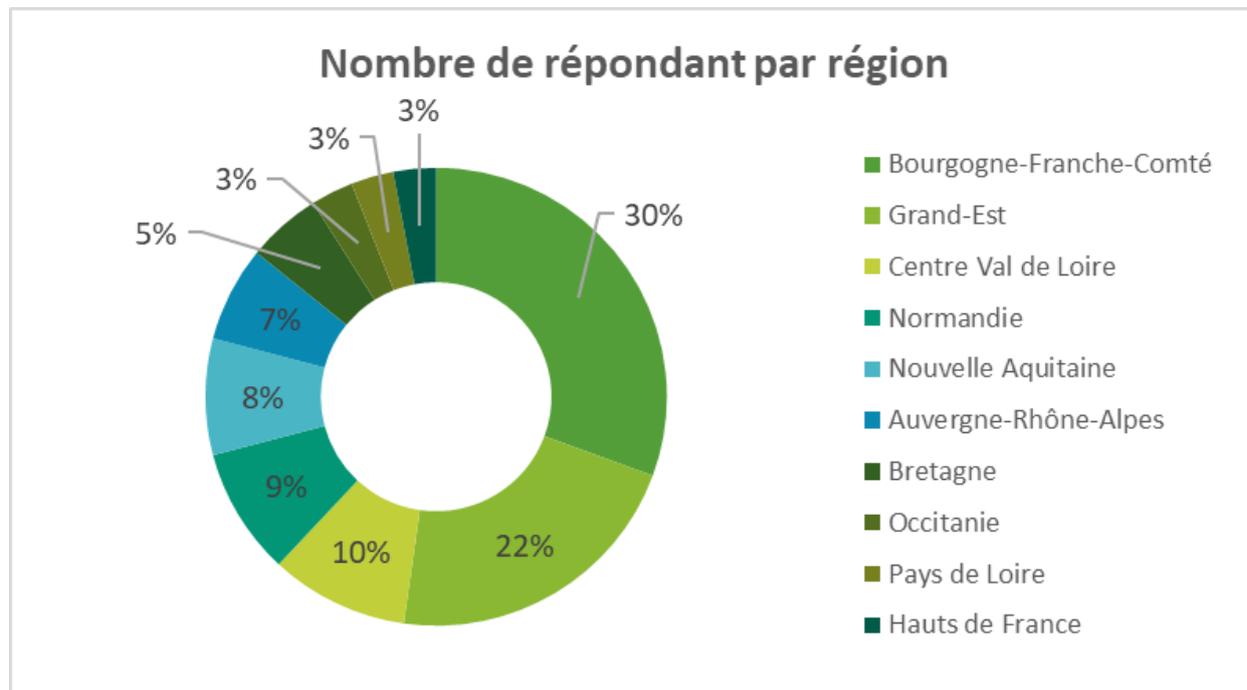
Avertissements : les régions indiquées dans cette enquête sont les régions d'implantation des entreprises. Dans la suite de l'analyse des résultats, il ne faut donc pas interpréter les chiffres par région par provenance de la matière première mais bien comme destination de celle-ci.

Sommaire

Les répondants et leur besoin	2
Les besoins annuels	2
Besoins totaux.....	2
Moyenne des besoins sur 12 mois par entreprise et par région	2
La qualité	3
Les modes de ventes	3
Classement par région des volumes vendus selon les différents type de vente	4
Les contrats.....	4
Les ventes groupées.....	4
Les ventes de gré à gré	4
Profil type des approvisionnements par mode de vente et par région.....	5
Proportion des contrats dans les approvisionnement des entreprises	5
Les vendeurs	6
Répartition des approvisionnements par type de vendeur.....	6
Répartition des approvisionnements par type de vendeur et par région	6
Les stocks dans les entreprises	7
Niveau de stock des entreprises à fin mars	7
Evaluation du niveau de stock.....	8
Le développement des contrats	8

Les répondants et leur besoin

134 entreprises ont répondu à l'enquête.



Les besoins annuels

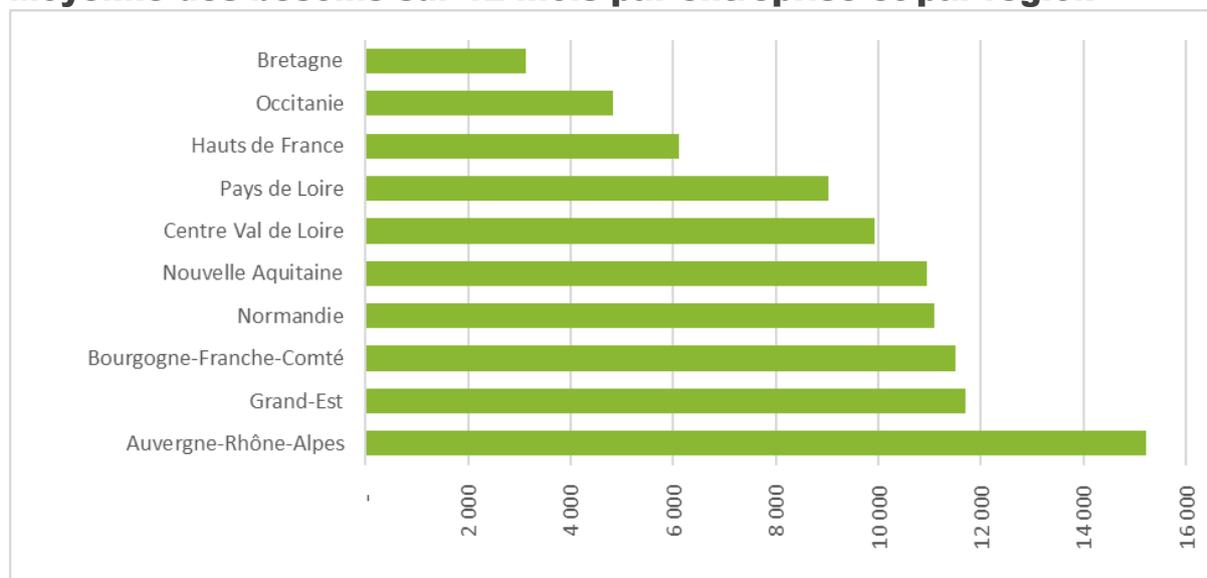
Besoins totaux

Le total des besoins exprimés par les répondants à l'enquête atteint **1 433 133 m3**

Le panel des répondants est estimé être représentatif à **81% des besoins totaux** au niveau national.

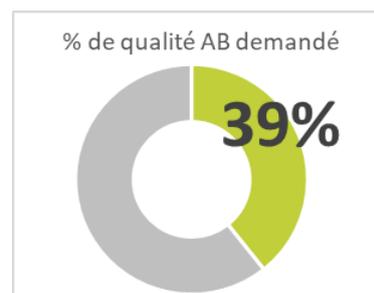
Soit un total de besoin annuel ainsi évalué à **1 757 500 m3**. Ce chiffre est à rapporter à la récolte totale de chêne de qualité sciage (1,8 à 1,9 millions de m3) et à l'export annuel de grumes (550 000 à 600 000 m3).

Moyenne des besoins sur 12 mois par entreprise et par région



La qualité

En moyenne, les entreprises expriment un besoin de **39% de qualité AB** sur le volume total de leurs approvisionnements, reflet d'un manque plus marqué pour cette qualité.

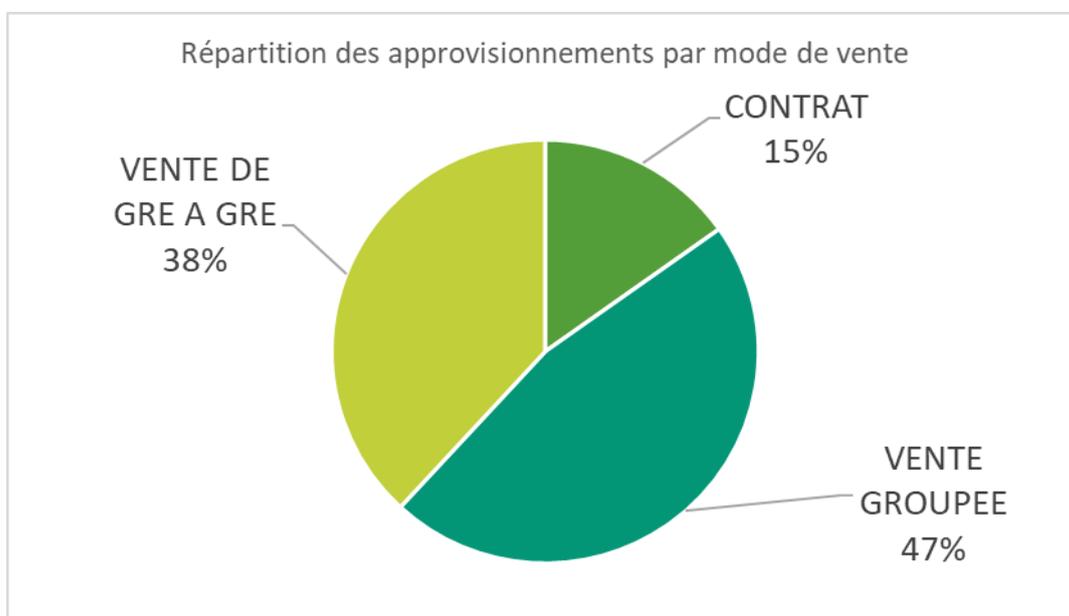


Les modes de ventes

Les contrats couvrent un peu moins de **15%** des besoins pour un volume total équivalent pour les répondants de 187 633 m³*, sachant que l'ONF indique réaliser 136 000 m³ de contrats.

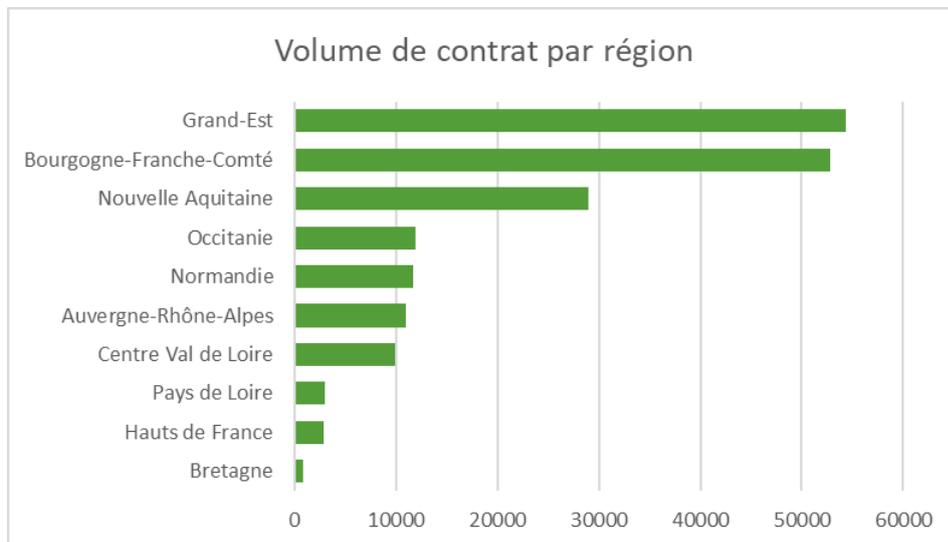
* Sans réponse exhaustive de tous les scieurs, il n'est pas possible d'extrapoler ce résultat sur la totalité des besoins nationaux.

Les ventes groupées restent le principal mode de vente du chêne pour environ 47% des besoins.

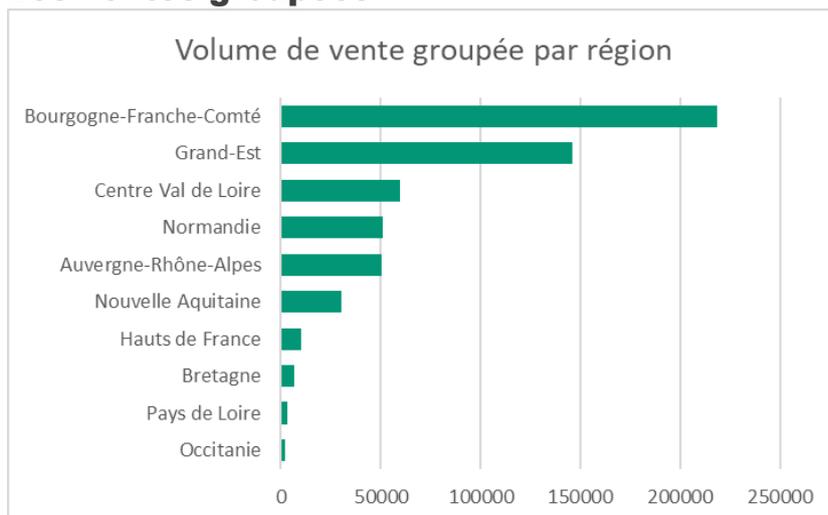


Classement par région des volumes vendus selon les différents type de vente

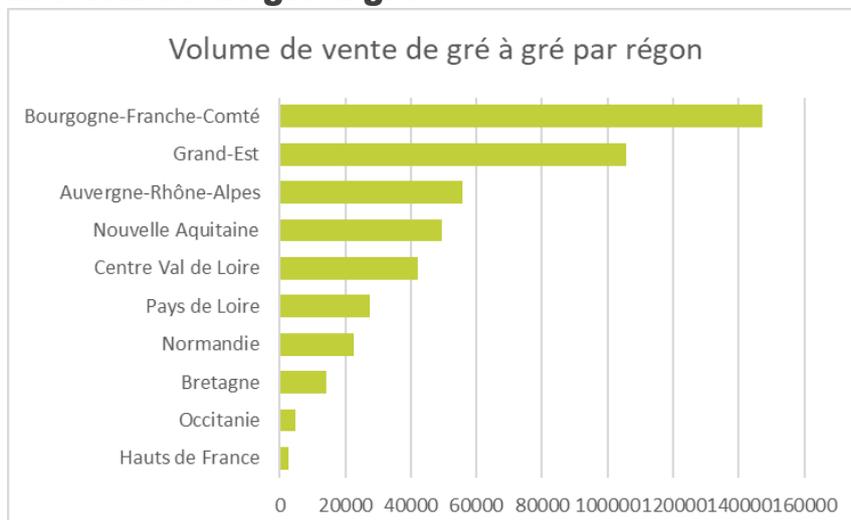
Les contrats



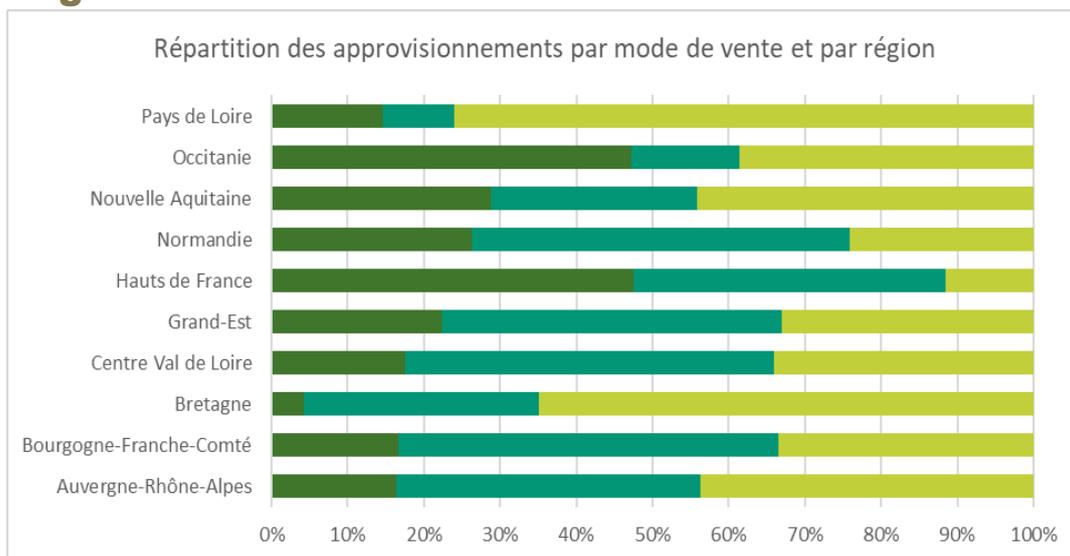
Les ventes groupées



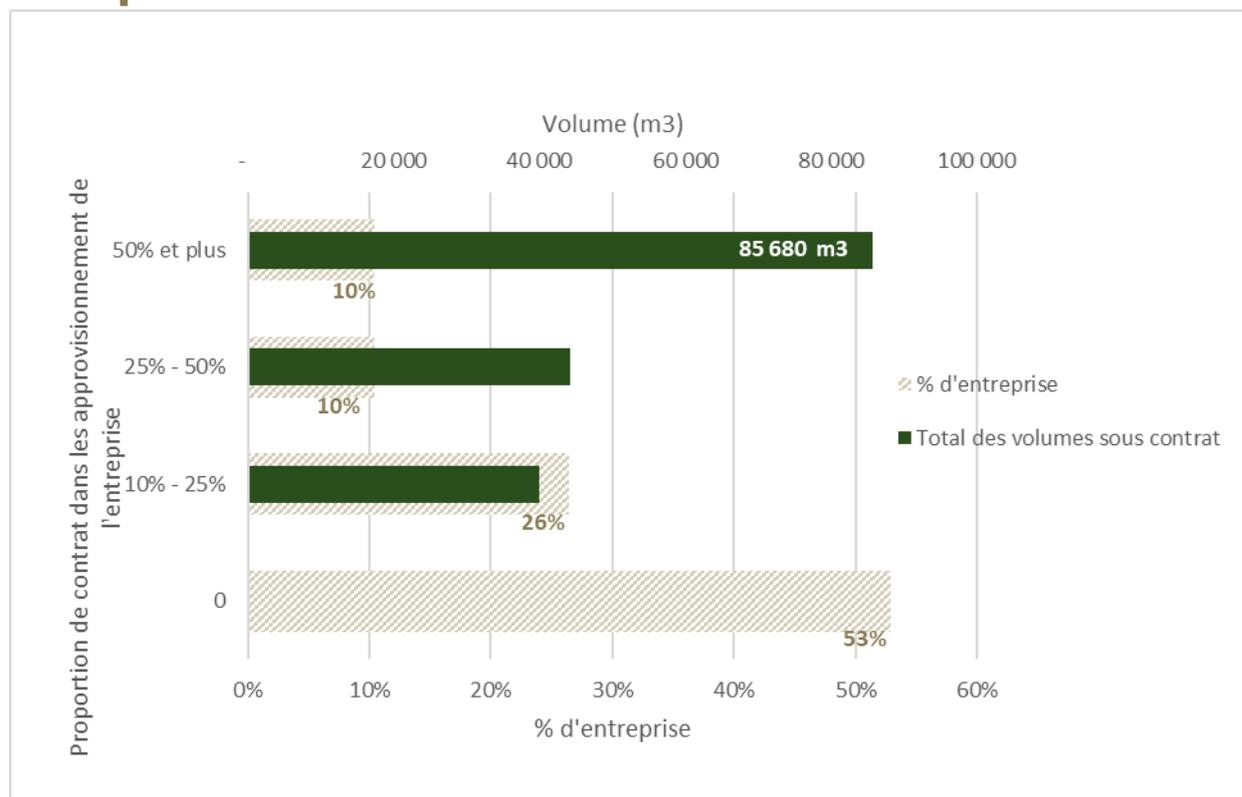
Les ventes de gré à gré



Profil type des approvisionnements par mode de vente et par région



Proportion des contrats dans les approvisionnement des entreprises

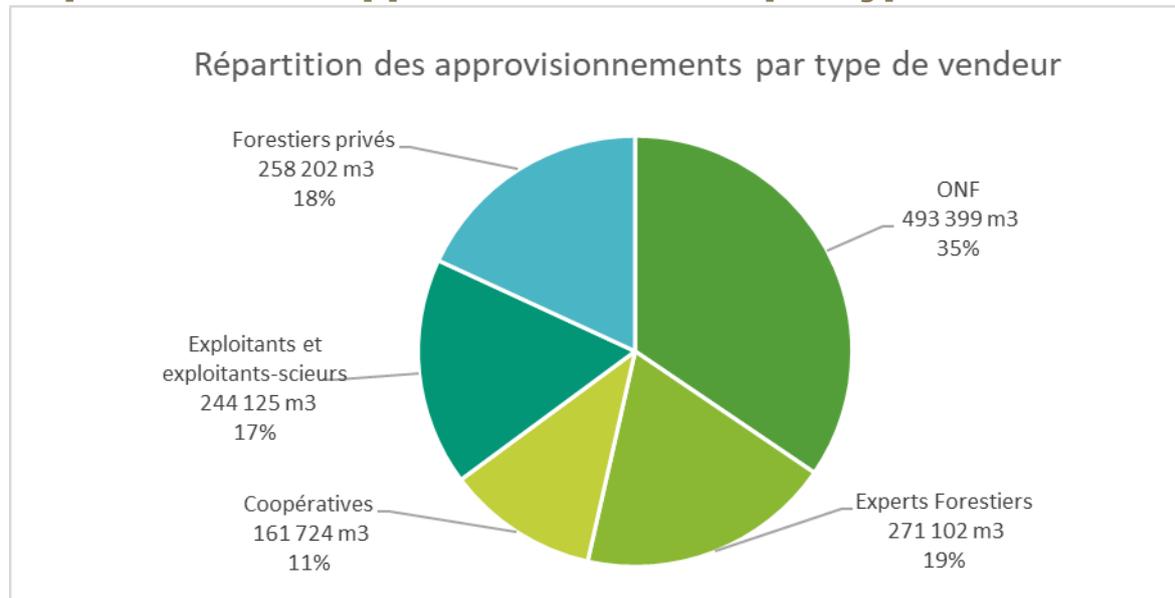


53 % des entreprises n'ont pas du tout de contrat dans leurs approvisionnements. Le besoin annuel moyen de ces entreprises est d'environ 7 800 m³.

Pour **10% des entreprises, les contrats représentent plus de 50% de leur approvisionnement.** Le total des volumes destinés à ces entreprises est d'environ 85 680 m³. Soit une moyenne par entreprise concernée d'environ 6 394 m³ de contrats pour un volume annuel moyen des besoins d'environ 11 900 m³.

Les vendeurs

Répartition des approvisionnements par type de vendeur



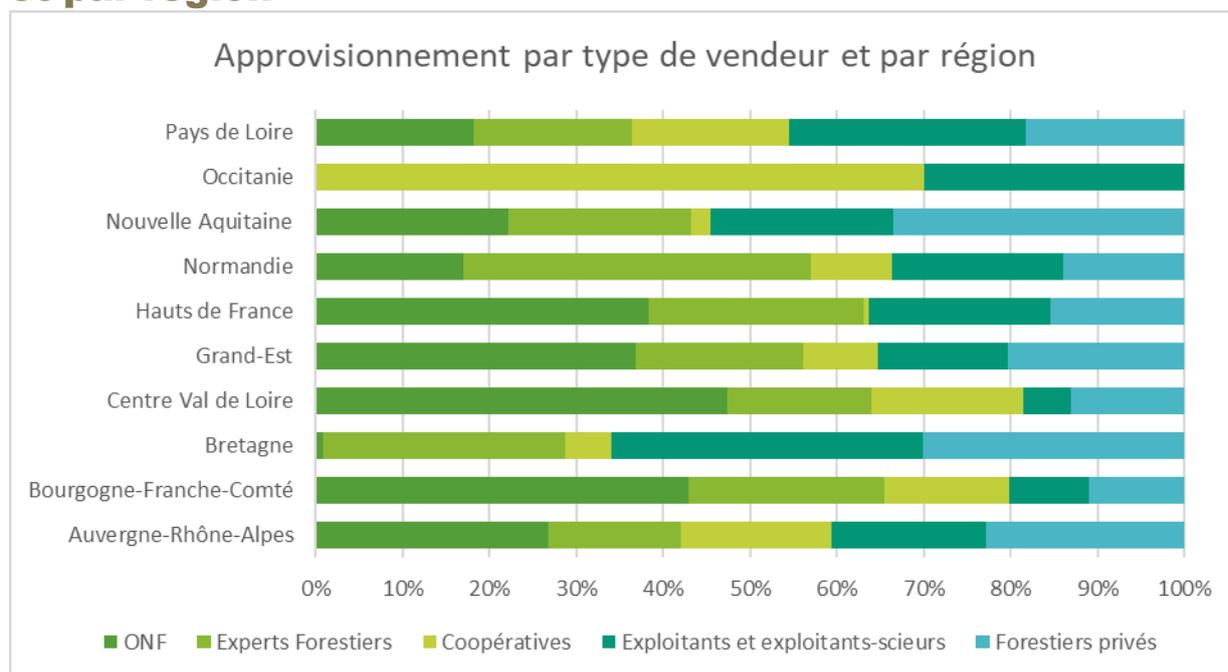
L'ONF représente le premier vendeur en répondant à 35% des besoins exprimés pour un total d'un peu plus de 493 000 m3.

Le second groupe de fournisseur est les experts forestiers qui représentent 19% des approvisionnements.

Viennent ensuite les forestiers privés en direct (18%), les exploitants et exploitants scieurs* (17%), puis les coopératives forestières (11%).

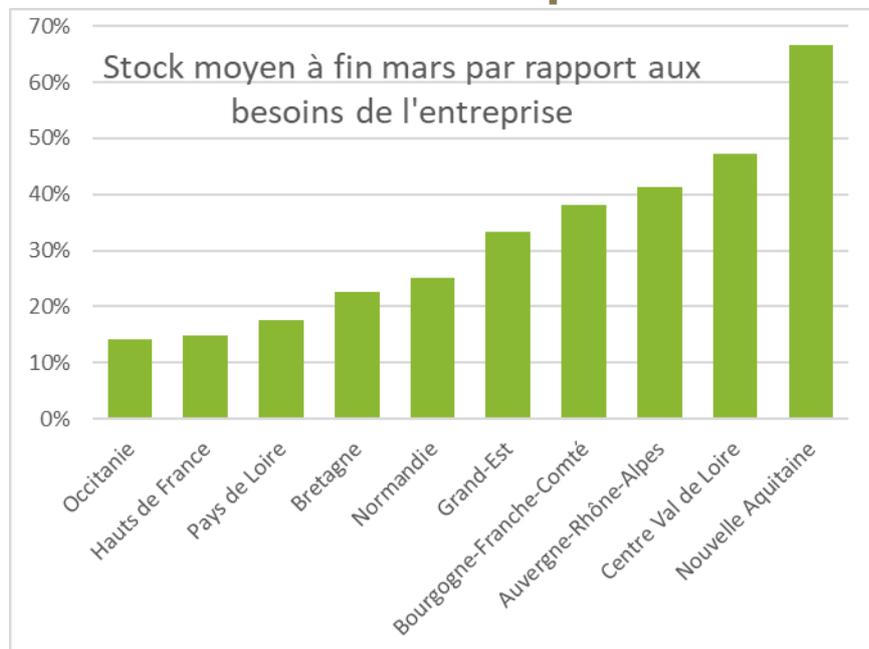
* Une part significative de ces volumes correspond à la revente de grumes entre scieurs pour un équilibrage en fonction des besoins en quantité et en qualité de chacun.

Répartition des approvisionnements par type de vendeur et par région

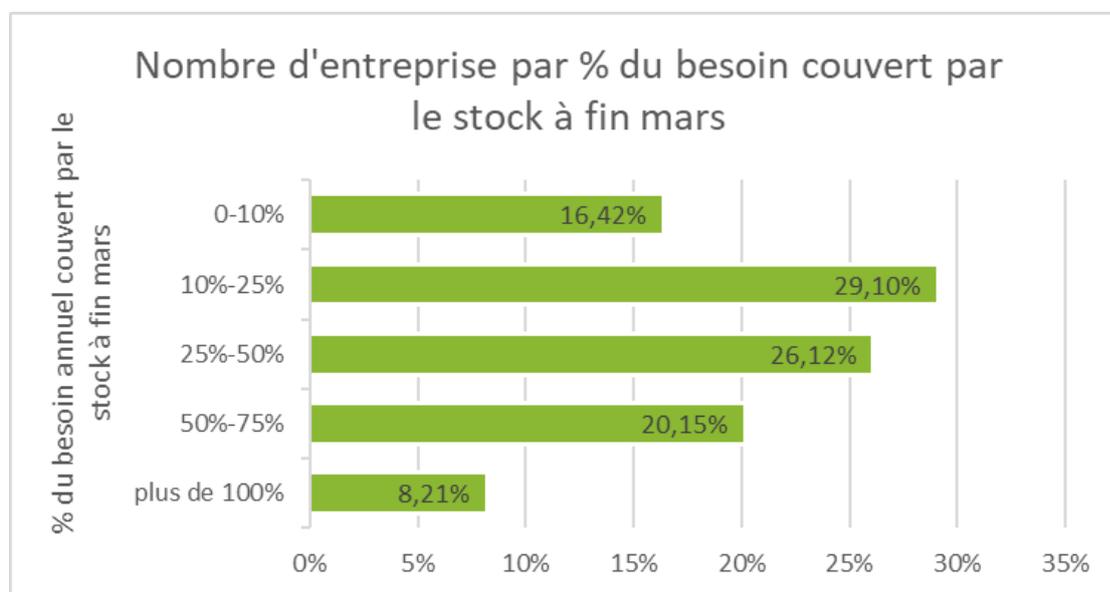


Les stocks dans les entreprises

Niveau de stock des entreprises à fin mars



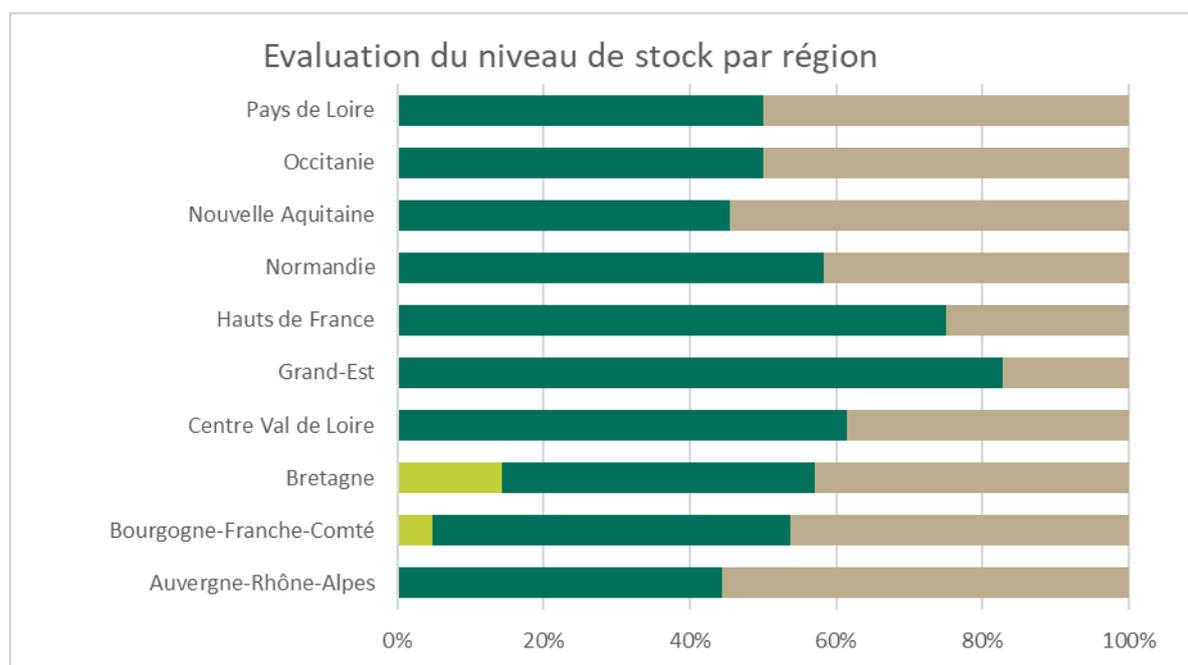
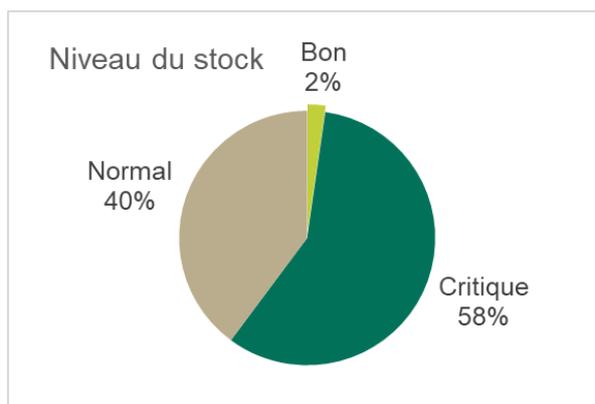
Le stock moyen dans les entreprises à fin mars est de **37% des besoins annuels**. Ce stock comprend le bois sur pied et le bois abattu. Fin mars, la première des deux principales périodes d'achat annuel est passée. Le stock dans les entreprises est donc bas.



Plus précisément, plus de 16% des entreprises ont un stock inférieur à 10%, 45% des entreprises ont un stock inférieur à 25% de leurs besoins.

Evaluation du niveau de stock

58% des entreprises déclare ainsi avoir un **niveau de stock critique**. Seul 2% ont un niveau de stock bon.



Le développement des contrats

Depuis la signature de l'accord-chêne, seuls **5 nouveaux contrats** ont été signés par les entreprises, exclusivement avec l'ONF.

	Nombre de nouveaux contrats	Volumes correspondants
ONF	5	650
Coopératives	0	0
Autre Forêt privées	0	0