



Comité Stratégique  
de Filière Bois

## Charte pour la contractualisation entre producteurs de ressources et utilisateurs

Les signataires de la présente charte sont conscients de l'intérêt, pour la filière, du développement de la contractualisation entre producteurs de ressources et utilisateurs. Ils s'engagent à la promotion de la contractualisation, suivant les principes de cette charte.

Cette charte définit des principes communs, une manière commune de traiter les questions. Elle n'est pas un contrat type, la négociation, la rédaction et la conclusion de contrats relevant clairement d'un accord express entre plusieurs parties.

L'objectif est de développer la mise en œuvre de contrats pluriannuels, en France métropolitaine, visant à lisser les récoltes et ainsi les revenus des producteurs et les approvisionnements des industries, indispensables au développement et à la pérennité économique des acteurs et de leurs investissements, ceci afin de limiter les effets de conjoncture.

Des progrès significatifs ont été accomplis ces dernières années dans le développement de la contractualisation entre acteurs. Les signataires souhaitent capitaliser sur les succès obtenus et poursuivre dans cette voie. Elle est nécessaire à la compétitivité de la filière.

La charte a été construite par un groupe de travail du DEFI 3 du Contrat Stratégique de filière

« Sécuriser les approvisionnements et articuler les usages du bois » comprenant des représentants de l'UCFF, de FRANSYLVA, de l'ONF, de la FNCOFOR, de la FNEDT, de la COPACEL, de l'UIPP, de la FEDENE, de la FNB avec une animation assurée par un Médiateur des Entreprises et FCBA.

Le contrat est défini comme une **formalisation d'engagements de volonté réciproques dans la durée**.

Nous avons retenu 7 points de vigilance :

### 1. Engagement des parties

Au travers de cette charte les parties s'engagent au développement de contrats avec, entre autre, l'objectif d'un lissage des volumes (et des prix) dans une vision pluriannuelle.

- Les coopératives s'engagent à promouvoir le développement de contrats pluriannuels, dans le respect de leurs statuts et en particulier des engagements des coopérateurs. Par exemple le « Pass Forêt » est une manière significative d'y contribuer,
- FRANSYLVA, via les syndicats départementaux, s'engage à promouvoir, auprès de ses adhérents, le développement des contrats pluriannuels et à relayer les besoins dont elle aurait connaissance,
- La FNCOFOR continue de promouvoir les contrats auprès des maires des communes forestières et dans le même temps les encourage à :
  - soit grouper des lots émanant de plusieurs propriétaires publics,
  - soit se réunir sous forme de Syndicat Intercommunal de Gestion Forestière (SIGF), de Syndicat Mixte de Gestion Forestière (SMGF) ou de Groupement Syndical Forestier (GSF)de manière à les convaincre de l'utilité de la contractualisation et de mutualiser les ressources. Cette action s'inscrit en cohérence avec le contrat d'objectif de l'ONF
- La FNB s'engage à promouvoir le développement de contrats pluriannuels.



Comité Stratégique  
de Filière Bois

Les utilisateurs s'engagent à proposer à leurs fournisseurs des contrats pluriannuels en lien, par exemple, avec la durée d'amortissement des matériels. Autant que possible, les utilisateurs s'engagent à intégrer de la flexibilité dans les contrats en prévoyant, par exemple, une montée progressive des volumes annuels pour les fournisseurs pour leur permettre une croissance à un rythme adapté. Un suivi des indicateurs pourrait être mis en place.

Les fournisseurs intégreront les besoins globaux des utilisateurs dans leurs propositions.

Le développement de la contractualisation entre producteurs de ressources et utilisateurs doit permettre le développement de la contractualisation des producteurs avec leurs prestataires et en particulier les ETF.

Les signataires conviennent, à brève échéance, de mesurer, pour ce qui les concerne, le niveau actuel de la contractualisation pluriannuelle et de définir, et partager, des objectifs d'amélioration.

## 2. Prix et modalités de révision des prix :

- Le contrat fixe un ou des prix en lien avec des qualités et des quantités et généralement un cadencement de livraison,
- Il doit faire l'objet du respect des modalités d'indexation de prix qu'il prévoit. Le cas échéant les parties peuvent contractuellement prévoir de remplacer l'indice défini dans le contrat par un indice plus représentatif de la variation des prix qui serait créé pendant la durée de vie du contrat. Une **date d'échéance** du contrat doit être précisée. Cette date d'échéance fixe la fin de l'engagement contractuel qui définit ces prix en lien avec des qualités et des quantités,
- Dans le cas où il n'est pas possible aux acteurs d'intégrer un indice de révision, le contrat fait l'objet d'une révision régulière (6 mois, 1 an), définie dans sa périodicité et ses modalités,
- La rupture d'un contrat ne pouvant être brutale, le contrat doit fixer une **date de début et une durée de la négociation** (prix, quantités, qualités) qu'engendrerait sa dénonciation. Pendant les négociations, les parties s'engagent à poursuivre les livraisons et les paiements et à défaut le paiement du bois même s'il n'est pas enlevé ou la compensation financière par le fournisseur de l'achat de remplacement fait par l'utilisateur,
- Le contrat doit prévoir explicitement les prix, quantités et qualités (éventuellement cadencement) à **livrer entre la date d'échéance du contrat et la date de fin de la période de négociation**,
- Les parties conviennent de promouvoir la mise en place d'indicateurs utilisables pour l'indexation des contrats.

## 3. Réception, Unités de mesures et traçabilité

Les signataires proposent que tous les intervenants soient rémunérés, dans la mesure du possible, avec une unité de mesure unique dont le protocole est précisé dans le contrat de même que les modalités de certification de l'application de ce protocole y compris par des tiers extérieurs indépendants.

Les produits vendus par contrats doivent être définis via un cahier des charges très précis fourni par l'acheteur. Cette condition est majeure pour le développement des contrats et l'engagement des contractants.

Les signataires sont conscients que le développement de la contractualisation pluriannuelle aura un impact sur la proportion de vente de produits au détriment de la vente de coupes.





Comité Stratégique  
de Filière Bois

#### 4. Clause de force majeure

En plus de la clause de révision des prix dont un certain nombre de modalités ont été proposées, la clause de force majeure, qui entraîne de fait la rupture contractuelle, doit être précisée.

Trois éléments ont été retenus comme pouvant être intégrés dans les contrats :

- Un cas de force majeure est un cas qui impose la rupture du contrat donc doit être un cas aléatoire où le contrat ne peut plus être respecté de manière avérée en terme de volume par qualité,
- En aucun cas une question de prix ne peut être considérée comme un cas de force majeure,
- Il sera fait référence aux cas de force majeure utilisés dans le domaine assurantiel comme par exemple la définition des tempêtes ou celle de catastrophe naturelle.

#### 5. Accès à la contractualisation

Les signataires conviennent de trois principes :

- La possibilité de contractualisation est ouverte à tous les acheteurs potentiels, appartenant à une filière de transformation, sans contrainte de volume minimal,
- Du fait de la baisse prévisible des ventes de la forêt publique hors contrat avec le développement des contrats, le volume des contrats peut intégrer l'historique d'achats et l'évolution des besoins (en particulier à travers les investissements) des acheteurs, ainsi que le respect des engagements contractuels comme critère de développement et de poursuite des contrats
- Un contrat peut être tripartite entre le propriétaire, l'utilisateur, le gestionnaire ou l'exploitant

#### 6. Traitement des litiges

Les signataires conviennent, en cas de litige entre elles, de rechercher une solution d'abord par voie amiable, par exemple par la médiation.

Ils conviennent de préconiser ce même principe à leurs adhérents.

#### 7. Evolution de la charte

Dans le cadre de cette charte, les parties signataires conviennent de se réunir au moins une fois par an pour faire l'analyse de la situation, mesurer les progrès accomplis et proposer d'éventuelles évolutions.

La première réunion aura, en particulier, pour objectif de définir précisément ce qu'on entend par contrat pluriannuel et, en conséquence, d'en mesurer le poids actuel.

La présente charte a une durée de 3 ans.



Comité Stratégique  
de Filière Bois

Paris, le 12 octobre 2016

**En présence du Médiateur des Entreprises**

*A.O.* Pierre PELOUZET

**COPACEL**  
François GUIRAUD

**FNB**  
Philippe SIAF

**FNEDT**  
Gérard NAPIAS

**ONF**  
Christian DUBREUIL

**UIPP**  
Laurent DE SUTTER

**En présence du Vice-Président du CSF Bois**

Luc CHARMASSON

**FEDENE**  
Pascal ROGER

**FNCOFOR**  
Dominique JARLIER

*P.O.*

**FRANSYLVA**  
Antoine d'AMECOURT

**UCFF**  
Cyril LE PICARD

**en présence du FCBA, en qualité  
d'animateur du Défi 3 du CSF bois**