
ANALYSE COMPARATIVE DES ENJEUX DE LA FILIÈRE CHÊNE AUPRÈS D'ACTEURS DE LA PREMIÈRE TRANSFORMATION ET DE GESTIONNAIRES FORESTIERS DANS LE NORD-EST DE LA FRANCE ET LE SUD-OUEST DE L'ALLEMAGNE

**HOLGER WERNSDÖRFER – MARIN CHAUMET – JONATHAN LENGLET – QUENTIN REMY –
ANJY ANDRIANANTENAINA – NESRINE AYARI – ROMAIN BAFFOIN – CORENTIN BLANCHARD –
FANNY CADORET – ARNAUD DUPERRIER – FLAVIE FERRER – MATHIEU GELAN – KATHRIN HAGGE
ELLHÖFT – LUCAS SCHREPFER – HUGO SNIEZAK – MARIEKE BLONDET – PHILIPPE DEUFFIC –
YVES EHRHART – ARNAUD DRAGICEVIC – BERNARD KIENTZ – THOMAS FILLBRANDT –
DIRK JAEGER – PHILIPPE GÉRARDIN – MERIEM FOURNIER**

AVANT-PROPOS

Nous présentons les résultats d'un projet d'étude mené par des étudiants de dernière année de master et d'école d'ingénieur. La thématique de l'étude a été proposée par l'interprofession Gipeblor⁽¹⁾. La portée des résultats est à apprécier en tenant compte de la durée limitée dont les étudiants disposaient pour la réalisation de ce travail⁽²⁾.

LES OBJECTIFS DE L'ÉTUDE EN PARTANT DES PROBLÈMES DE LA FILIÈRE CHÊNE EN FRANCE

La filière forêt-bois française se trouve dans une situation paradoxale : elle est à la fois caractérisée par une ressource ligneuse abondante et en augmentation — en surface comme en volume (IGN 2012, 2013) —, et par une filière de transformation du bois qui ne valorise pas suffisamment ce potentiel, ce qui engendre un déficit commercial (bois et produits dérivés) important et croissant (Alexandre, 2014). Contrairement à d'autres pays forestiers européens, la ressource française métropolitaine est majoritairement feuillue. Le Chêne, avec les deux espèces commerciales majeures, Chêne pédonculé (*Quercus robur*) et rouvre (*Quercus petraea*), représente 23 % du volume de bois sur pied total (591 millions de m³ de bois fort tige ; IGN, 2014a), soit un enjeu économique considérable.

(1) Groupe interprofessionnel de promotion du bois en Lorraine.

(2) Après une analyse bibliographique en travail personnel, l'essentiel du projet s'est déroulé pendant trois semaines consécutives. Cette étape s'est poursuivie par une phase d'approfondissement et de finalisation de sept jours environ étalés sur plusieurs semaines.

La diminution des volumes de grumes de Chêne récoltées (d'environ 23 % entre 2006 et 2012 ; Agreste, 2015), l'export de grumes et la tendance à l'augmentation des prix du bois ces dernières années (depuis 2009⁽³⁾ ; ONF, 2016) entraînent une pression forte sur la ressource et des difficultés d'approvisionnement, notamment pour les scieries. Le bois de Chêne étant traditionnellement vendu sur pied lors d'enchères en forêt publique⁽⁴⁾, des contrats d'approvisionnement en bois façonnés ont été récemment introduits « en phase d'essai ». Ces derniers concernent pour le moment des petits volumes pour la production de sciages.

Quant aux divers usages du bois de Chêne, seul le marché de niche du merrain a connu une augmentation dans le passé, alors que celui du tranchage a fortement diminué. Parmi les sciages, qui représentent la plus grande proportion du bois d'œuvre en termes de volume, le marché du plot (débit en plateaux) se porte encore le mieux par rapport aux autres sciages moins valorisants et en régression. En parallèle, le nombre de scieries de Chêne a été divisé par deux sur 25 ans (Robert et Généré, 2010). Ces évolutions s'inscrivent dans un contexte mondial où la faible compétitivité française, notamment de la seconde transformation, entraîne une exportation de produits semi-finis, voire de la matière première (grumes).

Face à ce constat, l'objectif de notre étude a consisté à mieux comprendre les problèmes de la filière Chêne tels qu'ils sont perçus par les acteurs de la première transformation et par les gestionnaires forestiers chargés de la production et de la commercialisation du bois, et à proposer des pistes de solutions. Par ailleurs, nous avons intégré des éléments de comparaison avec une filière du même type située en Allemagne, pays où ces deux types d'acteurs sont également confrontés à une baisse des volumes de grumes récoltées (d'environ un tiers entre 2006 et 2012 ; Statistica, 2016).

LA ZONE D'ÉTUDE

TABLEAU I **Surface forestière et volume sur pied dans les forêts publiques et privées côtés français (IGN, 2014b) et allemand (Thünen Institut, 2014) de la zone d'étude**

Variable, unité	Part de la zone d'étude	Forêts publiques	Forêts privées	Total
Surface forestière toutes essences confondues, en Mha (%)	Côté français	1,2 (63 %)	0,7 (37 %)	1,9 (100 %)
	Côté allemand	1,5 (68 %)	0,7 (32 %)	2,2 (100 %)
Volume sur pied de bois de Chêne, en Mm ³ (%) ^(*)	Côté français (bois fort tige)	57 (70 %)	25 (30 %)	82 (100 %)
	Côté allemand (bois fort)	51 (67 %)	25 (33 %)	76 (100 %)

(*) Seuls les pourcentages sont comparables dans la mesure où les volumes évalués par les inventaires forestiers nationaux français et allemand concernent des compartiments d'arbres différents, à savoir respectivement le bois fort tige et le bois fort (tige et branches).

(3) Précédée d'une hausse exceptionnelle du prix moyen du Chêne sur la période 2007-2008.

(4) La plupart des bois sont vendus en bloc mais la vente en bois façonnés est parfois pratiquée, notamment en Alsace.

La zone d'étude comprenait essentiellement les régions d'Alsace, de Franche-Comté et de Lorraine côté français, et les Länder de Bade-Wurtemberg et de Rhénanie-Palatinat côté allemand. Cette zone possède une représentativité limitée des situations respectives au niveau national et la part de la surface forestière occupée par le Chêne est plus importante côté français (24 % ; IGN 2014b) que côté allemand (12 % ; Thünen Institut, 2014). En revanche, au sein de la zone d'étude, la répartition de la ressource sur les types de propriétés (tableau I, p. 144) et sur les classes de diamètre est semblable des deux côtés de la frontière, ce qui facilite la comparaison des positionnements et stratégies des acteurs de la filière pouvant être observés. Les récoltes correspondent majoritairement à la catégorie « sciages » (88 % contre 12 % pour la catégorie « tranchage/merrain » côté français ; Agreste, 2015). Ces éléments ont été pris en compte dans l'approche méthodologique utilisée.

LA MÉTHODE DES ENQUÊTES QUALITATIVES PAR ENTRETIEN

En tenant compte des caractéristiques de la zone d'étude et sous la contrainte d'un temps limité pour la réalisation de notre enquête, nous avons prêté une attention particulière à la transformation par sciage et interrogé ses acteurs ainsi que des gestionnaires de la forêt publique⁽⁵⁾. Il s'agissait d'une enquête qualitative par entretiens semi-directifs (Blanchet et Gotman, 1992) réalisés sur site auprès d'acteurs choisis. Les questions abordaient un certain nombre de thématiques portant sur une gamme aussi large que possible d'activités relatives notamment à la transformation de la ressource Chêne (tableau II, ci-dessous). En revanche, l'objectif n'était pas de fournir des données chiffrées et représentatives de la zone d'étude. Les données des entretiens ont ensuite été traitées selon la méthode de l'analyse transversale (Blanchet et Gotman, 1992) dans laquelle on croise l'ensemble des réponses apportées par les enquêtés sur les principaux thèmes qui sont ressortis des entretiens.

TABLEAU II
Types d'activités des transformateurs
et nombre de transformateurs rencontrés pour chaque type

Types d'activités des transformateurs	Nombre de transformateurs
Sciage (uniquement)	2
Sciage et négoce	4
Sciage et activités autres valorisations du bois	9
Sciage et activités autres (hors bois)	2
Tranchage	1
Merranderie	1

(5) L'enquête comptait 25 acteurs au total dont 18 côté français (15 transformateurs, 3 forestiers publics) et 7 côté allemand (4 transformateurs et 3 forestiers).

PRINCIPAUX RÉSULTATS SUR LES THÈMES IDENTIFIÉS LORS DES ENTRETIENS

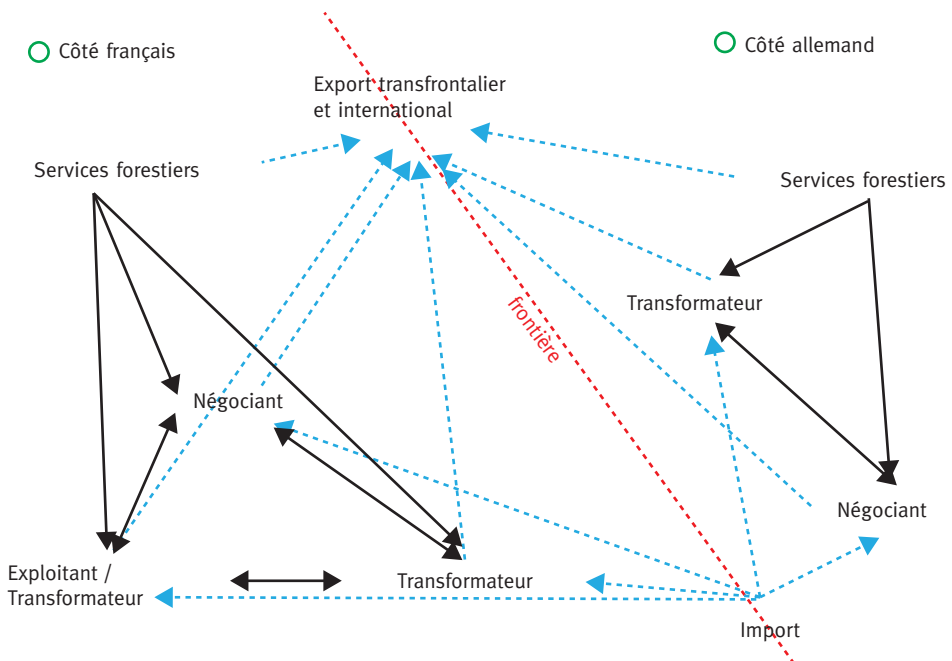
La ressource et la mise à disposition du bois

La pression sur la ressource entraîne des tensions fortes entre acteurs de la filière, notamment du côté français où les transformateurs pointent du doigt l'export de grumes vers des pays asiatiques et la quantité jugée trop faible de bois mis sur le marché par les forestiers. Ces derniers se disent conscients du problème sans pouvoir y remédier étant donné qu'ils ne peuvent ni contrôler les identités des acheteurs lors des enchères, à plus forte raison les mécanismes du marché, ni renoncer à leurs objectifs de rentabilité. Les mérandiers entrent en concurrence avec les transformateurs de qualités moyennes en se positionnant sur des lots de qualité « C merrain » comprenant des portions de longueur et de qualité suffisantes pour fabriquer du merrain mais pas assez longues pour un classement en qualité supérieure A ou B. Côté allemand, on observe une présence croissante de mérandiers français lors des ventes de bois de Chêne de meilleure qualité. Par ailleurs, certains acteurs allemands évoquent une tendance de mise sous protection environnementale de certaines forêts feuillues et de gros bois qui risque à terme d'influencer les volumes récoltés.

Les modes de vente de la matière première influencent également les activités et stratégies des transformateurs. Ces derniers soulèvent souvent le problème de la saisonnalité des ventes qui nécessite d'importantes liquidités. Côté français, l'hétérogénéité des lots mis en vente aux enchères entraîne une activité de négoce importante chez les transformateurs qui sont amenés à trier la matière première acquise pour optimiser les dimensions et la qualité des billons à transformer et à revendre les bois non transformés. Ils préfèrent néanmoins souvent l'achat des lots sur pied qui leur permet de maîtriser l'exploitation avec les coûts associés et les flux de bois.

FIGURE 1

FLUX DE BOIS DE CHÊNE ENTRE ACTEURS DE LA FILIÈRE (SERVICES FORESTIERS, EXPLOITANTS, TRANSFORMATEURS, NÉGOCIANTS) CÔTÉ FRANÇAIS ET CÔTÉ ALLEMAND (flèches noires), FLUX TRANSFRONTALIERS ET EXPORT INTERNATIONAL (flèches pointillées)



En revanche, côté allemand, il y a une rupture professionnelle prononcée entre l'activité de production et d'exploitation forestière d'une part, et celle de transformation d'autre part. En effet, les bois sont généralement vendus bord de route dont environ les deux tiers au gré à gré, avec un classement en fonction de la dimension et de la qualité des bois associé à une concertation entre le vendeur et l'acheteur. Les bois de meilleures qualités sont vendus aux enchères par soumission⁽⁶⁾. L'optimisation de la qualité se fait donc plutôt en forêt et l'activité de négoce paraît marginale chez les transformateurs, au profit d'une activité tournée davantage vers la transformation et les marchés des produits. Néanmoins, la traçabilité des flux de bois reste complexe des deux côtés de la frontière étant donné la diversité des acteurs, le négoce et l'export (figure 1, p. 146).

La perception de la filière par les différents acteurs et leurs avis sur le rôle des pouvoirs publics

Côté français, nos entretiens révèlent un manque de communication entre transformateurs et forestiers. Les deux parties semblent davantage envisager leurs relations comme relevant de la concurrence plutôt que comme relevant du partenariat. En revanche, côté allemand, les deux parties se disent plutôt satisfaites de leurs relations, ce qui peut s'expliquer par :

- une communication entretenue lors des ventes de gré à gré où la négociation doit satisfaire les deux parties ;
- des approvisionnements plus diversifiés avec une part plus importante de bois issus de la forêt privée ;
- des stratégies d'entreprise comme la diversification horizontale (cf. paragraphe "La dynamique d'entreprise", p. 147) qui limitent la dépendance à une ressource particulière.

Les avis des transformateurs quant au rôle des pouvoirs publics vont des « attentistes », qui estiment que le redressement de la filière nécessite le soutien des autorités, aux « indépendants » et « non concernés, indifférents », qui pensent que les solutions doivent venir de leur propre chef. Néanmoins, le sentiment d'abandon semble être dominant côté français. Les forestiers français, quant à eux, expriment un sentiment moins négatif qui s'accompagne cependant de certaines revendications majeures. Ils réclament des mesures pour lutter contre l'export de grumes, ainsi qu'un effort de mobilisation de la ressource en forêt privée. Des deux côtés de la frontière, les forestiers souhaiteraient bénéficier d'aides financières pour la gestion durable des forêts et la production de services écosystémiques non marchands.

La dynamique d'entreprise

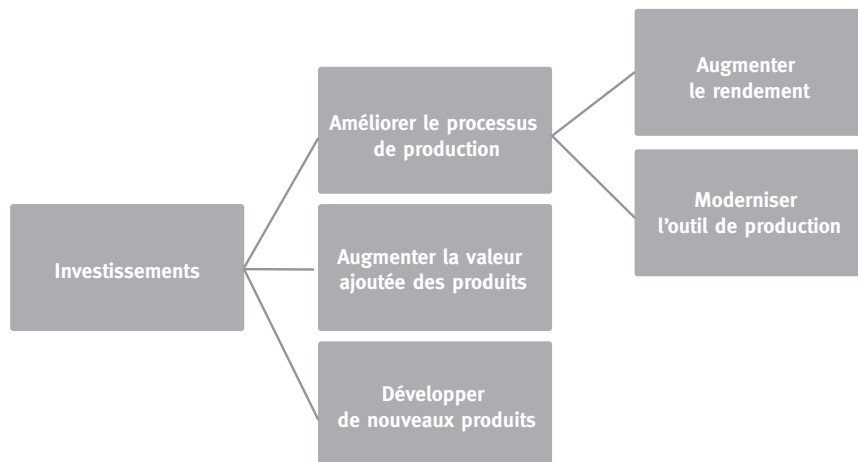
Les deux grandes stratégies identifiées chez les transformateurs sont l'entretien de marchés de niche à faible concurrence et la diversification. Concernant la diversification verticale, les transformateurs tendent à intégrer des activités en amont (exploitation) côté français, et en aval (procédés liés à la seconde transformation, produits semi-finis) côté allemand. La diversification horizontale a été principalement observée côté allemand, à la fois concernant la diversité des essences en approvisionnement et la gamme des produits. La valorisation des connexes de scierie en interne (chaudière, séchoir...) ou en externe (commercialisation) joue un rôle de plus en plus important pour les entreprises côtés français et allemand.

Les investissements paraissent semblables des deux côtés de la frontière au niveau de l'approche mais, dans les faits, ils sont plus conséquents et semblent plus faciles à réaliser côté allemand. Parmi les différents axes d'investissement observés (figure 2, p. 148), l'amélioration de la chaîne de production existante apparaît comme la priorité des deux côtés de la frontière. Souvent, cela implique à la fois la modernisation de l'outil de production et une augmentation du rendement.

(6) Les acheteurs potentiels soumettent leurs offres par écrit sans connaître les offres des concurrents.

Le développement de nouveaux produits passe par la diversification verticale ou horizontale déjà mentionnée ci-dessus.

FIGURE 2 AXES D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉS PAR LES TRANSFORMATEURS RENCONTRÉS



Parmi les freins à l'investissement, les entretiens révèlent un manque de moyens financiers, des problèmes de succession dans la direction de l'entreprise, un poids fort de la tradition par rapport à un marché en évolution (côté français, cela concerne notamment et typiquement les entreprises familiales qui misent sur la valorisation de leur savoir-faire, leurs produits habituels et ne voient pas l'intérêt d'une stratégie d'investissement) et une compétition mondiale forte. La seconde transformation étant sur le déclin, face à une concurrence à plus faibles coûts de production, notamment originaire des pays asiatiques, les acteurs de la première transformation sont amenés à exporter leurs produits ainsi que la matière première qu'ils ne sont pas à même de valoriser. Le facteur transport ne semble pas être un frein à cette évolution.

DISCUSSION ET PISTES DE SOLUTIONS

Côté français, les modes de vente du bois de Chêne sont en cours d'évolution avec notamment l'introduction des contrats d'approvisionnement « en phase d'essai ». Négocié de gré à gré avec une mise à disposition en bois façonnés, ce mode de vente se rapproche de celui qui est le plus fréquemment pratiqué côté allemand. Nullans (2007) considère qu'« En théorie, il peut être profitable aux deux partenaires » en permettant aux transformateurs d'avoir « une meilleure lisibilité de l'approvisionnement » et aux forestiers d'avoir un meilleur « écoulement de lots de plus grande taille ». Sans vouloir complètement remplacer les ventes aux enchères, notre étude conforte la proposition de développer les contrats d'approvisionnement (HCCA, 2008 ; Roy *et al.*, 2012). En effet, cela pourrait contribuer à lever des freins quant à l'investissement et à l'innovation : en réduisant l'influence de la volatilité des prix et l'immobilisation saisonnière de la trésorerie pour l'achat d'une matière première relativement chère (par rapport à d'autres essences de bois majeures) lors des ventes d'automne ; en offrant une vision à plus long terme sur les dépenses ; et en incitant les transformateurs à se recentrer sur les enjeux de la transformation et les

marchés des produits. L'établissement de contrats exige une bonne communication et un climat de confiance entre transformateurs et forestiers lors de la négociation et de la mise en œuvre des contrats (classement des bois ronds), d'autant plus dans le cas du Chêne où la qualité du bois varie fortement. Un autre enjeu consiste à trouver un équilibre satisfaisant entre le nombre de contrats et les volumes vendus d'une part, et entre les différents modes de vente d'autre part.

Nous proposons par ailleurs des pistes de solutions complémentaires, notamment l'achat groupé de la matière première pour plusieurs transformateurs, et la mise en place de parcs à grumes communs entre transformateurs, surtout si ces derniers prévoient des utilisations complémentaires de la matière première. Ceci pourrait permettre de réduire les frais de prospection, de mieux valoriser l'hétérogénéité des lots et de faciliter les flux de matière première. Les transformateurs restant concurrents entre eux, la mise en œuvre de ces propositions dépendra cependant toujours du bon vouloir de chacun.

Face à l'export de grumes, l'instauration de mesures protectionnistes est la piste de solution largement mise en avant par les transformateurs côté français, alors que leurs collègues allemands ont exprimé une position plus libérale à cet égard. Ce constat est à nuancer étant donné que les activités de ces derniers semblent moins axées spécifiquement sur le Chêne, et qu'une valeur sentimentale importante est attribuée à cette essence côté français. Nous nous interrogeons sur la viabilité et la pertinence de telles mesures et préférons évoquer ici des pistes de solutions visant à renforcer la compétitivité des transformateurs.

Une première piste pourrait consister à promouvoir l'export des produits de première transformation, qui devraient se distinguer par leur qualité et valeur ajoutée des sciages produits à un coût plus faible au niveau international. Le groupement des entreprises (FCBA, 2011) permettrait d'avoir plus de poids sur le marché international et d'augmenter la flexibilité par rapport aux besoins des clients.

Une meilleure adéquation (avec les besoins de la seconde transformation) et standardisation des produits de première transformation basée sur le savoir-faire des entreprises en matière de valorisation du bois de Chêne pourraient renforcer le lien avec la seconde transformation, à l'étranger ou en France. À un niveau plus local, cet objectif pourrait être atteint par la restriction verticale (établissement de termes contractuels entre fournisseur et client), voire éventuellement par l'intégration verticale (rassemblement de deux firmes de type fournisseur/client au sein d'une même entité). Ceci permettrait par ailleurs de limiter le problème de la double marginalisation (Spengler, 1950) où des acteurs trop nombreux le long d'une chaîne de valeur réalisent chacun une marge sur la vente de son produit intermédiaire, ce qui conduit à un prix final élevé.

Les investissements des entreprises de la filière forêt-bois semblent être facilités côté allemand par des capitaux importants et des relations plus étroites avec les banques (Magrum *et al.*, 2014). Développer des propositions à ce sujet pour améliorer la situation côté français dépasserait le cadre de notre étude. Néanmoins, investir, en particulier dans l'innovation, nous paraît être un enjeu majeur pour la filière Chêne, par exemple en vue de la valorisation de bois de qualité secondaire qui manquent actuellement de débouchés (FCBA 2011), en lien avec l'enjeu de la mobilisation du bois provenant de la forêt privée où ces qualités semblent être plus répandues qu'en forêt publique. Faut-il aller vers une transformation de masse associée à une industrialisation de la filière? Peut-on développer une seconde transformation compétitive en France? Ce sont des enjeux et questions qui nous semblent importants à traiter (parmi d'autres) en vue du développement de la filière. Accompagner les démarches de développement et d'innovation par l'intégration de nouveaux corps de métiers dans les entreprises et par des campagnes de marketing nous paraît particulièrement important dans le cas de la filière Chêne, pour lever les freins liés à la tradition, améliorer la visibilité des divers produits et débouchés et mettre en avant les atouts de l'essence.

CONCLUSIONS

La filière Chêne côté français, telle que nous l'avons appréhendée à travers nos entretiens avec des acteurs de la première transformation et des gestionnaires de la forêt publique, se caractérise par un poids important de la tradition par rapport à un marché mondialisé, par des transformateurs ayant des activités souvent trop tournées vers l'approvisionnement et le négoce, et par une multiplicité de profils de ces derniers liée aux spécificités de la matière première (ressource d'une importance majeure au niveau national, bois de qualité très variable et pouvant atteindre des prix relativement élevés par rapport à d'autres essences majeures, usages divers et particuliers pour certains comme le merrain...). Faire évoluer une telle structure est une tâche complexe et les pistes de solutions évoquées doivent être adaptées selon les cas. Les entretiens réalisés côté allemand ont apporté un éclairage intéressant quant aux possibilités de développement de la filière, dont la faisabilité et la transférabilité sont à considérer dans le contexte français. Nos résultats restent préliminaires et à consolider en réalisant des entretiens complémentaires, notamment auprès d'autres acteurs de la première transformation côté allemand, ainsi qu'auprès d'acteurs de la forêt privée et de la seconde transformation des deux côtés de la frontière. Ceci pourrait conduire à des nouvelles pistes de solutions, par exemple concernant les enjeux de la mobilisation de la ressource ligneuse en forêt privée et de la valorisation des qualités de bois secondaires.

Holger WERNSDÖRFER
LERFOB, AgroParisTech, INRA
AgroParisTech
14 rue Girardet CS 14216
F-54042 NANCY CEDEX
(holger.wernsdorfer@agroparitech.fr)

**Marin CHAUMET – Jonathan LENGLET – Quentin REMY – Corentin BLANCHARD –
Arnaud DUPERRIER – Flavie FERRER – Mathieu GELAN – Hugo SNIEZAK**
Étudiant(e) de la spécialité « Bois Forêt Développement durable » (BFD) du master « biologie et écologie pour la Forêt,
l'Agronomie et la Gestion des Écosystèmes » (FAGE ; Université de Lorraine et AgroParisTech) ;
et de la dominante d'approfondissement « Ressources Forestières et Filière bois » (RFF ; formation d'ingénieur AgroParisTech)

Anjy ANDRIANANTENAINA – Nesrine AYARI – Romain BAFFOIN – Fanny CADORET – Lucas SCHREPFER
Étudiant(e) de la spécialité « Bois Forêt Développement durable » (BFD) du master « biologie et écologie pour la Forêt,
l'Agronomie et la Gestion des Écosystèmes » (FAGE ; Université de Lorraine et AgroParisTech)

Kathrin HAGGE ELLHÖFT
Étudiante du master « Forstwissenschaften / Forest Science »
(Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Allemagne)

Marieke BLONDET – Arnaud DRAGICEVIC
LEF, AgroParisTech, INRA
AgroParisTech
14 rue Girardet CS 14216
F-54042 NANCY CEDEX
(marieke.blondet@inra.fr)

Philippe DEUFFIC
Iirstea
UR ETBX
50 avenue de Verdun
Gazinet
F-33612 CESTAS CEDEX
(philippe.deuffic@irstea.fr)

Yves EHRHART – Meriem FOURNIER
LERFOB, AgroParisTech, INRA
AgroParisTech
14 rue Girardet CS 14216
F-54042 NANCY CEDEX
(yves.erhart@agroparistech.fr)

Bernard KIENTZ
GIPEBLOR
11bis rue Gabriel Péri
CS 40511
F-54500 VANDOEUVRE-LÈS-NANCY
(bernard.kientz@gipeblor.com)

Thomas FILLBRANDT – Dirk JAEGER
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
Professur für Forstliche Verfahrenstechnik
Werthmannstrasse 6
D-79085 FREIBURG i. Br. (ALLEMAGNE)
(thomas.fillbrandt@foresteng.uni-freiburg.de)
(dirk.jaeger@foresteng.uni-freiburg.de)

Philippe GÉRARDIN
Université de Lorraine
EA 4370 LERMAB (USC INRA)
Boulevard des Aiguillettes
F-54500 VANDŒUVRE-LÈS-NANCY
(Philippe.gerardin@univ-lorraine.fr)

Remerciements

Nous tenons à remercier les acteurs de la filière pour leur participation aux entretiens et pour leur accueil sur site. Par ailleurs, nous sommes reconnaissants pour les remarques constructives de deux relecteurs anonymes. Ce projet a bénéficié d'une aide de l'État gérée par l'Agence nationale de la recherche au titre du programme Investissements d'avenir portant la référence n° ANR-11-LABX-0002-01 (Laboratoire d'Excellence ARBRE).

BIBLIOGRAPHIE

- AGRESTE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. — Récolte de bois en France métropolitaine de 2002 à 2014. — AGRESTE, 2015 [En ligne] disponible sur : <http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/enquetes/bois-et-derivees-535/recolte-de-bois-et-production-de/> (consulté le 18/03/2016).
- ALEXANDRE (S.). — Le Bois, un matériau rare ? Vers une hiérarchie des usages du bois. — *Revue forestière française*, vol. LXVI, n° 3, 2014, pp. 325-336.
- BLANCHET (A.), GOTMAN (A.). — L'Enquête et ses méthodes : l'entretien. — Paris : Nathan, 1992. — 125 p.
- FCBA, Institut technologique forêt cellulose bois-construction ameublement. — Perspectives de la valorisation de la ressource de bois d'oeuvre feuillus en France. — Paris : Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, 2011. — 83 p.
- HCCA, Haut conseil de la coopération agricole. — L'Avenir de la filière bois française. Des opportunités ! — Paris, 2008. — 15 p.
- IGN, Institut national de l'information géographique et forestière. — Quelles sont les ressources exploitables ? Analyse spatiale et temporelle. — *L'IF*, n° 30, 2012, 16 p.
- IGN, Institut national de l'information géographique et forestière. — Un siècle d'expansion des forêts françaises. De la statistique Daubrée à l'inventaire forestier de l'IGN. — *L'IF*, n° 31, 2013, 8 p.

- IGN, Institut national de l'information géographique et forestière. — Le mémento. Inventaire forestier. La forêt en chiffres et en cartes. — Saint-Mandé : IGN, 2014a. — 29 p.
- IGN, Institut national de l'information géographique et forestière. — Inventaire forestier. Résultats d'inventaire. — IGN, 2014b. — [En ligne] disponible sur : <http://inventaire-forestier.ign.fr/spip> (consulté le 26/10/2014).
- MAGRUM (M.), MENTHIERE (C. de), GAULT (J.), LAGARDE (O. de). — Comparaison des filières forêt-bois en France et en Allemagne. — Paris : Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, 2014. — 111 p.
- NULLANS (L.). — Le Changement des modes de ventes de bois. — Freiburg : Albert-Ludwigs-Universität, 2007. — 80 p.
- ONF, Office national des forêts. — Prix moyens des bois sur pied aux ventes d'automne, toutes forêts publiques, de 1989 à 2014 (en euros constants). — [En ligne] disponible sur : http://www.onf.fr/filiere_bois/sommaire/informations/chiffres_cles/chiffres_cles/20091222-124757-262717/@@index.html (consulté le 18/03/2016).
- ROBERT (C.), GÉNÉRÉ (B.). — Valoriser la production de chêne : des marchés exigeants, une sylviculture appropriée. — *Rendez-Vous techniques*, hors-série n° 5, 2010, pp. 29-35.
- ROY (C.), MAGRUM (M.), POSS (Y.). — Meilleure valorisation de la ressource forestière sous forme de sciages. — Paris : Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, 2012. — 77 p.
- SPENGLER (J.J.). — Vertical integration and antitrust policy. — *Journal of Political Economy*, vol. 58, n° 4, 1950, pp. 347-352.
- STATISTICA. — [En ligne] disponible sur : <http://de.statistica.com> (consulté le 29/02/2016).
- THÜNEN INSTITUT, DRITTE BUNDESWALDINVENTUR. — Ergebnisdatenbank. — [En ligne] disponible sur : <https://bwi.info> (consulté le 26/10/2014).

ANALYSE COMPARATIVE DES ENJEUX DE LA FILIÈRE CHÊNE AUPRÈS D'ACTEURS DE LA PREMIÈRE TRANSFORMATION ET DE GESTIONNAIRES FORESTIERS DANS LE NORD-EST DE LA FRANCE ET LE SUD-OUEST DE L'ALLEMAGNE (Résumé)

Le Chêne (*Quercus petraea* et *Quercus robur*), essence emblématique de la forêt française, a une valeur patrimoniale forte et joue un rôle majeur dans la filière forêt-bois. Néanmoins, cette filière semble être confrontée à des problèmes importants (par exemple au niveau de l'approvisionnement et des marchés) que nous avons cherché à mieux comprendre et à analyser. Notre étude s'intéresse plus particulièrement à la filière Chêne dans le nord-est de la France (Alsace, Franche-Comté, Lorraine) et se base sur des entretiens réalisés auprès de gestionnaires forestiers publics et d'acteurs de la première transformation. Afin d'obtenir une gamme large de points de vue et de disposer d'éléments de comparaison, la zone d'étude intègre également deux Länder du sud-ouest de l'Allemagne (Bade-Wurtemberg, Rhénanie-Palatinat). L'analyse qualitative de 25 entretiens, réalisés de part et d'autre de la frontière franco-allemande, a permis de dégager des avis divergents et des points de consensus au sujet de thématiques relatives à la ressource forestière, à la perception de la filière par les acteurs et aux dynamiques d'entreprise. Des perspectives d'évolution ont aussi pu être distinguées, comprenant des réflexions déjà évoquées dans la littérature et d'autres plus personnelles à cette étude.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF CHALLENGES IN THE OAK SECTOR FOR PLAYERS INVOLVED IN PRIMARY TIMBER PROCESSING AND FOREST MANAGERS IN NORTH EASTERN FRANCE AND SOUTH WESTERN GERMANY (Abstract)

Oak (*Quercus petraea* and *Quercus robur*), an emblematic species in French forests, has a strong patrimonial value and plays a leading role in the forestry and forest-based industry. However, the industry appears to be confronted with major problems (e.g. supply to markets). We tried to better understand and analyse those problems by studying the oak chain in north eastern France (Alsace, Franche-Comté, Lorraine) through interviews conducted with public forest managers and players involved in primary processing. In order to survey a broad range of points of view and have a basis for comparison, the study area also included two Landers in south western Germany (Baden-Wurtemberg, Rhineland-Palatinate). A qualitative analysis of 25 interviews conducted on both sides of the Franco-German border enabled us to identify contrasting views and points of consensus about the issues relating to forest resources, the perception of the sector by the players and the entrepreneurial dynamic. Possible future developments could also be distinguished, some of which are already discussed in the literature while others were particular to this survey.