



CFBL

Coopérative Forestière Bourgogne Limousin

Info n° 7

BUREAUX EN LIMOUSIN - AUVERGNE

SIEGE SOCIAL et SIEGE AGENCE LIMOUSIN-AUVERGNE

ZA du Theil - BP 85
19203 USSEL CEDEX
Tél. 05 55 46 35 00
Fax 05 55 46 35 01
E-mail : cfbl@cfbl.fr

SALON LA TOUR

ZA de Beausoleil
19510 SALON LA TOUR
Tél. 05 55 73 49 77
Fax 05 55 97 98 25
E-mail : beausoleil@cfbl.fr

BUREAUX EN BOURGOGNE

SIEGE AGENCE BOURGOGNE CFBL Bureau Côte d'Or et Yonne

14 rue Pierre de Coubertin
Parc de Mirande
21000 DIJON
Tél. 03 80 68 44 44
Fax 03 80 67 77 20
E-mail : dijon@cfbl.fr

CFBL Bureau Morvan

10 rue de Mazagran
71400 AUTUN
Tél. 03 85 86 01 30
Fax 03 85 86 01 39
E-mail : autun@cfbl.fr

CFBL Bureau Nièvre

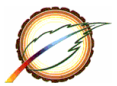
6 rue Claude Tillier
58000 NEVERS
Tél. 03 86 93 02 90
Fax 03 86 36 22 43
E-mail : nevers@cfbl.fr

CFBL Bureau Saône-et-Loire

Route de Mâcon
71960 LA ROCHE VINEUSE
Tél. 03 85 51 66 10
Fax 03 85 37 75 93
E-mail : laroche@cfbl.fr



PEFC/10-31-349



Union de la Coopération
Forestière Française



« Une forêt privée gérée et préservée
par un réseau d'hommes compétents
au service des générations futures »

Pourquoi des certifications ISO 9001 et 14001 ?

Depuis plusieurs années, trois référentiels ISO 9001, ISO 14001 et PEFC structurent l'activité de CFBL. Sous l'effet de leurs exigences, la coopérative dispose désormais d'un canevas utilisé par l'ensemble de son personnel. Ainsi, **les méthodes sont unifiées et les adhérents sont pris en compte de la même façon.**

Le respect de ces exigences est contrôlé et validé annuellement par des organismes indépendants. C'est ainsi que, la société d'audit LRQA veille, au travers de la conformité au référentiel ISO 9001, à ce que votre coopérative mette en place l'organisation apte à **satisfaire ses adhérents et ses acheteurs de bois.** Cette société « vérifie » également l'amélioration de la qualité des prestations de la coopérative. Il s'agit là d'une certification de qualité des services rendus.

Au-delà de votre satisfaction, **l'enjeu est aussi économique**, tant il est vrai que grâce à ce canevas, nous veillons au maintien de nos performances. Le taux de rebuts dans les livraisons aux usines est, par exemple, un paramètre important. Les causes de ces variations sont analysées, afin d'être réduites ou éliminées. Les améliorations obtenues sont le fruit d'actions menées en concertation avec salariés et partenaires. Ainsi, un taux de rebuts en valeur (Valeur des rebuts en € divisé par Chiffre d'affaires), amélioré, aussi petit soit-il, se traduit directement en bénéfice sur le résultat annuel. 0,1 % de gain, en la matière, équivaut à 20.000 € de résultat positif !

Au final, la somme des petites économies détermine la capacité d'autofinancement de la coopérative... et est le gage de son développement futur.

Quant à vos remarques émises au travers des fiches de liaison, des enquêtes de satisfaction et des réclamations, elles sont immédiatement prises en compte et si nécessaire suivies de mesures internes (rappels des procédures, intensification de la rigueur, adaptation des méthodes, formation du personnel, etc...). Autant d'actions qui doivent se traduire im-

médiatement par des améliorations tangibles.

Il est rassurant pour un adhérent de savoir que sa coopérative est certifiée ISO 9001. C'est pour lui la garantie d'une volonté d'amélioration continue des prestations de cette dernière. Il s'agit d'un engagement très fort. CFBL est aujourd'hui une des rares coopératives forestières à maintenir son engagement ISO 9001, dans l'intérêt bien compris de ses adhérents et clients.

Le référentiel ISO 14001 vise quant à lui à réduire les impacts négatifs de nos activités sur l'environnement, tandis que PEFC garantit le respect des règles de gestion durable des forêts.

Nous nous y sommes engagés au sein du Groupe des Coopératives Forestières (GCF). Dans ce cadre, des actions permanentes sont engagées pour limiter les atteintes aux diverses composantes de l'environnement (eau, air, bruit, sol, biodiversité, paysage, etc...) et pour réduire l'impact éventuel sur les parties intéressées (voisins, associations, administrations, etc...). Ainsi, pour éviter les dégâts aux arbres ou aux sols; le choix des périodes d'intervention, la formation du personnel et des sous-traitants sont des éléments déterminants dont certains donnent lieu à investissements (ex : porteurs huit roues et pneus basses pression).

La réussite de l'amélioration continue de nos prestations dépend enfin des retours d'information de la part des membres et des partenaires de la coopérative. C'est pourquoi, j'encourage les adhérents et les clients à nous faire part de la perception (bonne ou mauvaise) qu'ils ont de la qualité de nos services (gestion, sylviculture, exploitation, vente de bois).

La contribution de chacun aidera à un progrès et sera le gage d'une bonne année 2006, pour laquelle, le conseil d'administration et le personnel de CFBL se joignent à moi pour vous présenter nos meilleurs vœux.

Le Président,
Élie de COSNAC

LE PERFECTIONNISME PEUT CONDUIRE À L'ÉCHEC !

En matière de sylviculture comme dans d'autres domaines, « **le mieux est parfois l'ennemi du bien** ». En effet, le besoin d'obtenir ce qui est supposé être la perfection dans l'exécution de certains travaux forestiers, entraîne quelque fois plus d'inconvénients que d'avantages. La conséquence en est l'échec économique et forcément la déception du propriétaire.

Certes, les investissements consentis nécessitent le respect de certains itinéraires techniques (dégagements, dépressage, taille, élagage, etc...) mais il faut garder à l'esprit que ces interventions ne sont pas des opérations d'usage sur une matière inerte et dans des conditions constantes.

En effet, **la sylviculture concerne un milieu vivant dépendant** d'un grand nombre de facteurs différents (eau, sol, température, altitude, exposition, ensoleillement, sol, faune, fréquentation, etc...) en interaction les uns avec les autres. C'est ce qu'on appelle le milieu. Aussi, une variation de l'un ou l'autre élément exerce-t-elle des effets dont les conséquences peuvent être aussi bien fastes que néfastes sur la production forestière.

Ainsi, dégager radicalement une plantation en supprimant la biodiversité ou toute concurrence ou toute peut conduire par exemple, à une augmentation des dégâts de gibier. Le chevreuil se frotte contre ce qu'il trouve (bourdaine, saule, genêt...) sans compter qu'il adore brouter la ronce ! S'il ne lui reste que du Douglas ou autre mélèze, il prendra ce qu'on lui offre !

A long terme, un dégagement radical



peut aussi compromettre les chances de régénération naturelle d'un peuplement. Il n'y a pas régénération plus facile et réussie que lorsque plusieurs essences sont en mélange, même si l'une d'entre elle est très faiblement représentée. Par exemple, chacun sait qu'une hêtraie pure est pratiquement impossible à régénérer alors qu'avec quelques chênes

ont obtenu très facilement des semis.

Autres exemples, la suppression du bouleau dans les peuplements d'épicéa alors que sa présence concourt à limiter les attaques de scolytes ou bien les dépérissements d'arbres élagués à trop grande hauteur (spécialement l'épicéa). Or, ces pratiques ont bien souvent pour motivation principale une satisfaction visuelle, voire la fierté du forestier qui dans son for intérieur, met un point d'honneur à montrer une forêt « propre ».

Sachons donc être raisonnable en nous projetant toujours dans le temps et dans l'espace de la parcelle, ou de la forêt :

- **Prenons du recul** et posons nous la question de ce qui est nécessaire pour atteindre le but final que nous nous sommes fixé.
- Analysons le retour sur investissement des travaux que nous envisageons.
- Soyons conscients que les jugements critiques ne sont pas toujours bien fondés, mais que les connaisseurs sauront toujours apprécier.

bernard.palluet@cfbl.fr

CVO (COTISATION VOLONTAIRE OBLIGATOIRE)

L'arrêté des ministres de l'Agriculture et de l'Économie et des Finances du 22 août 2005 a mis la CVO sur les rails au 1^{er} septembre 2005. Toutes les professions de la filière bois ont signé l'accord de mise en œuvre dont l'application est **obligatoire pour tous les propriétaires forestiers** et toutes les entreprises concernées.

Ce dispositif professionnel de financement est destiné à développer la consommation de bois, améliorer les méthodes de production, de transformation et de commercialisation, et doter les deux premiers maillons de la filière d'outils d'observation économique.

Les taux pratiqués sont les suivants :

- **0,5 % pour le bois vendu sur pied,**
- 0,25 % pour le bois rendu usine.

Les scieurs pour leur part paieront 0,15 % sur leurs ventes de sciages.

Les propriétaires forestiers auront le choix entre deux formules quand ils vendront du bois :

- **Soit s'inscrire auprès de « France Bois Forêt »** et régler directement à cet organisme leur cotisation en fonction du montant de leurs ventes de bois. Cette option sera notamment possible pour ceux qui vendent régulièrement du bois.
- **Soit s'abstenir de toute intervention, la cotisation étant retenue par l'acheteur** (coopérative ou exploitant forestier), et réglée par celui-ci directement à l'interprofession « France Bois Forêt », au nom du propriétaire vendeur. Ainsi, pour une vente de bois sur pied d'un montant H.T. de 100, ce dernier ne touchera que 99,5. Les 0,5 restant étant versés allant à l'interprofession par l'intermédiaire de l'acheteur.

Des **contrôles** auront lieu pour garantir le fonctionnement du système.

bernard.palluet@cfbl.fr

L'EUROPE ET LA FORÊT

Au fur et à mesure des élargissements successifs de l'Union Européenne et du fait d'une demande sociale croissante notamment pour l'amélioration de l'emploi, pour la protection de l'environnement, et pour répondre à la crise énergétique,... la forêt est devenue au niveau européen, un secteur socio-économique de premier plan. De ce fait, elle est dorénavant, plus que jamais l'objet d'une attention soutenue de la part des institutions communautaires.

Les zones boisées de l'Union Européenne couvrent 160 millions d'hectares, soit 35 % du territoire. Cette superficie est en constante augmentation depuis plusieurs décennies. Environ 60 % de la forêt européenne est détenue par des propriétaires privés. La dimension moyenne de la propriété forestière est de 13 ha, mais la plupart des propriétaires forestiers privés ont moins de 3 ha. La foresterie de l'Union Européenne et les activités qui y sont liées emploient environ 3,4 millions de personnes. En 2001, la valeur de la production forestière a atteint un montant de 356 milliards d'euros. L'Union Européenne est ainsi un des plus grands producteurs, négociants et consommateurs de produits forestiers dans le monde.

Pas de politique forestière européenne,mais une grande variété d'actions forestières disparates

Contrairement à ce qu'il advint pour l'agriculture, autre secteur grand utilisateur du territoire européen, lors de la création de la Communauté Économique Européenne en 1957, le Traité de Rome n'a prévu aucune intervention spécifique de la CEE dans le domaine de la forêt et des produits forestiers (à l'exception du liège !). Les compléments apportés par les Traités ultérieurs (Maastricht, Amsterdam et Nice) n'ont pas davantage donné à l'Union Européenne de compétences en politique forestière.

Depuis la fin des années 50, des interventions communautaires dans le secteur forestier se sont cependant développées sous la forme de **multiples actions ponctuelles**. Celles-ci ont largement fait appel à des moyens budgétaires relevant des politiques instaurées par les Traités, comme la politique agricole commune, la politique régionale, la politique sociale, la politique du développement, etc... Dans certains cas (interventions spécifiques répondant à des besoins propres au sec-

teur forestier), ces interventions ont été ciblées sur des actions répondant au principe de subsidiarité, telle par exemple, la protection des forêts contre les pluies acides, ou la coopération pour la lutte contre les incendies de forêts.

Une stratégie forestière européenne

Après plusieurs années d'interventions plutôt kaléidoscopiques, il s'est avéré nécessaire d'assurer entre elles une cohérence forestière notamment dans la perspective d'une gestion durable de cette ressource naturelle. Sur la fin des années 90, l'Union Européenne s'est dotée à cet effet, **d'une stratégie forestière communautaire**. Des points d'étape quinquennale de ladite stratégie dont le premier correspond à la fin de la période 1999-2004, ont été prévus. Au terme de ce premier quinquennat, la Commission vient, de présenter au Conseil et au Parlement européen une communication sur la mise en oeuvre de cette stratégie forestière.

Un plan européen d'action forestière

Dans son rapport, la Commission dresse tout d'abord un état des progrès accomplis dans la préparation et la mise en oeuvre des programmes forestiers nationaux des États-membres de l'Union. C'est là sans doute, une façon de montrer qu'elle entend jouer pleinement un rôle de coordination des politiques forestières nationales. Quant aux actions forestières spécifiquement communautaires au cours des cinq années sous revue, elles se sont singulièrement développées dans plusieurs domaines comme la protection et la surveillance, la biodiversité, les changements climatiques, les produits issus de la forêt, la certification, la recherche, l'information et la communication, les matériels de reproduction, les questions phytosanitaires, le développement rural. Chacune de ces actions a contribué à la gestion durable des forêts européennes.

L'ensemble de ces actions ne constitue pas pour autant une politique forestière au sens propre. Il s'agit en fait d'une série d'interventions ciblées qui répondent à une **stratégie forestière globale**. La nuance sémantique n'est pas neutre. Elle est significative d'une volonté de démarquer la démarche forestière européenne des politiques totalement intégrées comme la PAC, même si la politique agricole commune est opportunément interve-

nue en faveur de la forêt, notamment dans le cadre du développement rural.

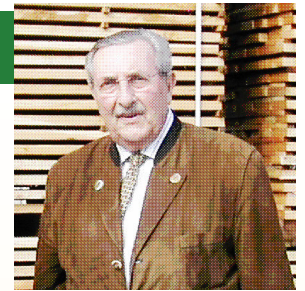
Au cours de la période 2000-2006, 4,8 mil-

lions d'euros du budget de la PAC ont en effet été investis dans le secteur forestier. Il est prévu pour la période 2007-2013, de renforcer encore le volet développement rural de la PAC. Des perspectives de soutien encore plus large au développement forestier peuvent donc être raisonnablement envisagées pour les années à venir. En matière de recherche forestière, autre exemple significatif, la Commission préconise une vision à plus long terme des programmes qui permettrait de mieux définir le champ et les priorités des recherches à engager. Afin de rendre la stratégie forestière européenne plus opérationnelle, la Commission de Bruxelles projette d'établir **un plan d'action forestière en concertation avec les États-membres et les professionnels du secteur**. Une proposition en ce sens devrait dans quelque temps, être présentée au Conseil des Ministres en charge de la forêt.

En conclusion

Pour ne pas avoir de politique forestière stricto-sensu, l'Union Européenne n'en a pas moins une stratégie forestière. Celle-ci sera bientôt mise en oeuvre sous la forme d'un plan d'action forestière concertée, en s'appuyant sur des moyens réglementaires et financiers existants ou à créer qui assureront la crédibilité de cette stratégie.

Ce constat conduit à recommander aux propriétaires forestiers et aux acteurs de la filière de participer activement, dans le cadre de leurs organisations professionnelles respectives, à l'élaboration de ce plan afin de veiller à la prise en compte de leurs propres intérêts et pour se préparer le mieux possible, à profiter des opportunités offertes par cette avancée forestière européenne.



Claude Baillet,
Ancien Conseiller Européen
pour le développement rural

Claude BAILLET
Vice-Président de CFBL

DU BOIS DANS L'HABITAT

« **Le bois c'est essentiel... en consommer fait du bien à nos forêts** » ! Cette excellente campagne est à l'origine de la présente rubrique qui vise à faire connaître des produits bois dignes d'entrer dans vos maisons et celles de vos voisins, ou de vos amis. Ne vous méprenez pas pour autant, l'objectif de votre coopérative sera toujours de vous accompagner dans la production de bois de qualité et dans sa valorisation indispensable à la gestion durable de vos forêts.

Non par effet de mode, mais citoyen- neté, cette rubrique débutera naturelle- ment par le produit "bois énergie". Un produit d'une grande efficacité et pourtant si discret. Le seul produit bois du marché "économe en énergie": la laine de bois.

La laine de bois un isolant de 1^{er} choix !

Une isolation bien faite, c'est effective- ment l'assurance de ne pas voir l'éner- gie jetée par les fenêtres, traverser les murs ou s'évader par le toit ! Il s'agit donc d'une bonne résolution que de bien isoler sa maison, tant l'énergie que nous consommons pour nous chauffer, et pour nous "réfrigérer" dé- sormais, est généralement coûteuse pour notre porte monnaie et pour notre environnement.

Encore appelée fibre de bois ou bois

feutré, la laine de bois est élaborée par des industries de seconde trans- formation du bois : Isoroy (France), Pavatex (Suisse) ou Gutex (Allemagne). Des déchets de scierie, plaquettes résineuses essentielle- ment, sont défibrés, transformés en pâte puis séchés pour former des pan- neaux auto-agglomérés⁽¹⁾ d'aspects et d'épaisseurs variables selon leur desti- nation :

- Panneaux durs bitumés en écran de sous-toiture ;
- Panneaux semi-rigides épais en iso- lation des murs et des toits ;
- Panneaux fins de sous-couche pour parquet ou plancher flottant.

Redécouverts dans les années 90, ces produits sont encore peu présents sur le marché français car largement méconnus des particuliers et des pro- fessionnels. En revanche, ils sont très demandés par nos voisins d'Europe⁽²⁾, notamment les allemands, spécialistes reconnus de "l'éco-logis" !

En plus de ses très bonnes perfor- mances d'isolant, identiques à celles de la laine de verre, le bois feutré pos- sède d'autres qualités qui gagnent à être connues : son caractère écologique bien sûr ! En effet, le bois feutré, n'est rien que du bois⁽³⁾, certi- fié de surcroît⁽⁴⁾. Sa perméa-

bilité et sa résistance à la vapeur d'eau en font un isolant sain et dura- ble, tandis que sa densité élevée lui permet de stocker la chaleur et d'atté- nuer les variations de température. D'où des besoins en chauffage moi- ndres et une grande efficacité contre la surchauffe estivale. Seuls inconvé- nients : la difficulté de mise en oeuvre des panneaux semi-rigides en rénova- tion et leur prix élevé, mais l'essor des isolants écologiques aidant, la ten- dance est à la baisse !

anthony.lecour@cfbl.fr

+ d'infos : "L'isolation écologique" de JP. Oliva
<http://www.ideesmaison.com/construc/sec/ isol1.htm>

(1) Les liants naturels de la fibre du bois servant de colle, aucune substance chimique n'est ajou- tée.

(2) Isoroy par exemple exporte 60 % de sa pro- duction en matériau isolants

(3) Énergie grise : 12,5 kWh/m³ contre 250 pour la laine de verre et 850 pour le polystyrène ex- trudé

(4) Le bois feutré d'Isoroy est certifié PEFC, celui de Pavatex FSC



Source : ISOROY

POURQUOI RECHERCHER DE NOUVEAUX MARCHÉS ?

L'arrêt de la chaîne de production de panneaux de particules de l'usine POLYREY située à USSEL (19), après trois exerci- ces déficitaires vient conforter la nécessité pour votre coopé- rative d'analyser et de prévoir les évolutions à moyen et long terme de nos partenaires industriels.

En effet, cette filiale de la société américaine « International Paper » va recentrer son activité sur la seule finition de pan- neaux décoratifs dont la fabrication sera externalisée. Au-delà des emplois qui devraient disparaître en France et en Europe, la question de nos débouchés pour les petits bois d'industrie qui se pose.

C'est la raison pour laquelle, le travail effectué par les commer- ciaux de CFBL, renforcé au sein du groupe GCF (Groupe des Coopératives Forestières) par la collaboration avec nos collè- gues de toutes les régions françaises, se trouve tout à fait légi- timé pour rechercher de nouveaux débouchés qui se substi- tuent à ceux existants.

Il n'est pas question de se désolidariser des besoins de nos clients actuels pour se laisser séduire par d'autres. La raison veut seulement que nous ne nous trouvions pas démunis face à des choix stratégiques comme celui auquel nous sommes confrontés et que nous disposions d'un « mixte » suffisant pour répondre aux attentes des adhérents de CFBL.

CONJONCTURE INDUSTRIELLE : UN BON NIVEAU D'ACTIVITÉ

Après les congés d'été, l'activité du bois a été dynami- que et la croissance assez générale. La consommation de panneaux en bois a progressé, notamment dans le bâtiment. L'activité de menuiserie (portes et fenêtres) a été favorisée par le niveau sans précédent depuis vingt ans, atteint par les mises en chantier d'appartements et de maisons individuelles. Pour les emballages en bois, la production a été également bien orientée.

L'ameublement a connu par contre un ralentissement de son activité (hors les sièges automobiles également comptabilisés avec l'ameublement). Par contre, de nombreuses entreprises du meuble connaissent des difficultés face à la concurrence venue des PECO et des pays d'Asie.

Globalement, la forte dynamique du secteur bois se répercute sur dans notre activité et la demande de nos clients est soutenue dans tous les domaines cités.

VENTE GROUPEE AU CADRAN D'USSEL LE 23 SEPTEMBRE 2005

Avertissement : Rappelons que les ventes groupées représentent seulement 10 % du volume commercialisé par CFBL. Dans ce cas précis, il s'agissait de coupes rases de 1.000 m³ de moyenne. Les prix indiqués sont donc à interpréter avec prudence.

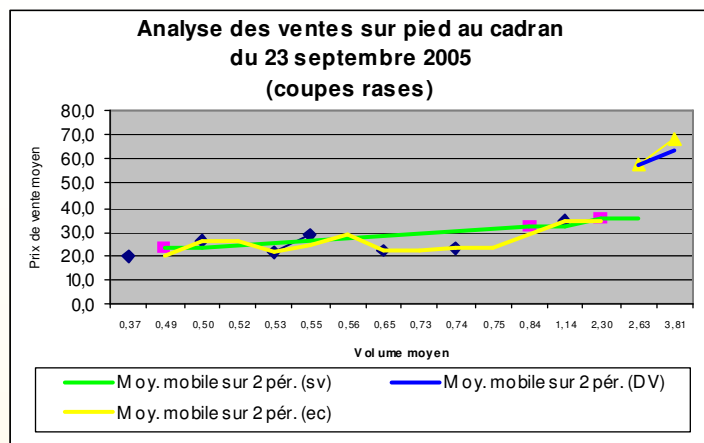
Les prix des bois blanc ont varié indifféremment selon les essences dans une fourchette de 20 à 30 € du m³ pour des volumes unitaires compris entre 0,3 m³ et 0,75 m³.

Pour les mêmes essences de volumes supérieurs à 0,8 m³, les prix ont oscillé entre 30 et 35 € du m³.

Globalement, le marché était demandeur de petits bois à bois moyens en quantités importantes.

Les douglas supérieurs à 2,5 m³ se sont négociés à partir de 58 € du m³. La demande dans cette essence redémarre.

La prochaine vente groupée est prévue au printemps 2006.



VENTE GROUPEE DE FEUILLUS DE CFBL A NEVERS LE 27 OCTOBRE 2005

Les ventes de l'automne 2005 des bois feuillus (chênes en majorité) ont fait apparaître une certaine hausse des prix. Que ce soit lors des ventes de CFBL, ou d'autres vendeurs (ONF, experts ou coopératives) : on constate la même tendance vers la hausse. Celle-ci est évaluée par les uns et les autres entre 10 et 20 % par rapport à 2004.

Ainsi, la vente groupée de feuillus (chênes) organisée par CFBL à NEVERS n'échappe pas à ce mouvement. Le catalogue comprenait 8.075 m³ de chênes dont les 9/10^{ème} certifiés PEFC pour des résultats excellents :

- 34 lots sur les 36 sélectionnés (23 sur pied, 13 abattus, façonnés et débardés et représentant 95 % des articles et du volume) ont été vendus, comme en 2004.

- 20 soumissionnaires étaient présents et 16 d'entre eux ont acheté au moins un lot : deux ont acquis 5 et 6 lots. Les offres furent nombreuses (189) et certains articles en ont reçu jusqu'à dix (moyenne de six). Les Scieries MILLET, DUCERF, TECSABOIS et PETITRENAUD ont été les quatre plus importants acheteurs.

En augmentation significative, le prix moyen obtenu, tous modes de vente, qualités et diamètres confondus, a atteint 105 €/m³ pour le chêne avec un lot à 158 €/m³. A noter la vente de deux lots de chênes rouges d'Amérique abattus, façonnés et débardés à 86 €/m³ pour l'un et 67 €/m³ pour l'autre.

A quoi peut-on imputer ces résultats et cette hausse ?

Certains, comme l'ONF (cf. Journal du Centre), pensent que c'est la conséquence de la raréfaction des arbres (notamment des gros bois de belle qualité dans les forêts touchées par la tempête de 1999), mais on peut aussi rechercher des explications dans le besoin pour les scieurs d'achever la reconstitution de leur stock de bois ou par crainte de la poursuite de l'augmentation des prix ?

A moins que cela ne soit dû au fait que la majorité des lots vendus par CFBL étaient éco-certifiés ? En effet, les scieurs devant acheter au moins 70 % de bois PEFC pour garantir la certification de la totalité de leur production, le

label PEFC pourrait avoir eu une incidence sur ces résultats ? En effet, les scieurs ont besoin de bois labellisés pour capter des marchés qui sont de plus en plus demandeurs de garantie de gestion durable. Cela fait beaucoup de points d'interrogation...

Pour clore ce chapitre, la commercialisation du hêtre ne semble pas relancée. Pourtant l'offre est potentielle et les propriétaires attendent impatiemment la demande en espérant de surcroît une augmentation des prix.

En conclusion, la demande sur le chêne, continue d'être pressante tandis que l'offre est pour l'instant satisfaisante. Parallèlement, l'augmentation des prix se poursuit. Cette hausse sera-t-elle durable et ces conditions vont-elles se maintenir en 2006 ? Cela semble probable... A suivre.

Gilles de THOURY
Administrateur CFBL
Administrateur du Syndicat des
Propriétaires Forestiers de la NIEVRE

LES RÉSINEUX : FORTE DEMANDE ET PRIX EN HAUSSE POUR LES DOUGLAS

Mercredi 16 novembre à Saulieu s'est déroulée la traditionnelle vente des résineux de Bourgogne.

CFBL proposait par appel d'offres à ses clients près de 15.000 m³ (32 % d'épicéas, le reste en douglas, tirant la leçon de la mévente des épicéas l'année passée).

Les épicéas sont moins recherchés (3 à 5 offres par lot). Les prix sont stables (voir en très légère hausse) s'étalant de 20 à 26 € pour des coupes rases avec des bois de volume moyen de 0,4 à 0,8 m³. Ces faibles volumes moyens me permettent de rappeler que le marché de l'épicéa (charpente, fermette) ne concerne pas des gros bois.

Les douglas en revanche sont recherchés. Le nombre d'offres en atteste. Il était situé entre 6 et 9 par lot. C'est toutefois moins que dans les années « phares » avant tempête (8 à 13 offres par lot).

La nouveauté se caractérise par des prix en hausse pour les bois moyens (de 1 m³ à 1,300 m³). Ils se sont vendus entre 30 et 50 m³.

Toutefois, la « sagesse » des acheteurs, la réduction de leur nombre (7 au total sur toute la vente et seulement 4 en épicéas dont 42 % pour un seul d'entre eux), doit faire réfléchir à l'avenir sur ce type de mise en vente.

richard.lacheze@cfbl.fr

Nous inaugurons aujourd'hui la rubrique des lecteurs suite aux lettres de plusieurs adhérents :

Celle de **Monsieur ROLLET**, propriétaire à Beaubery en Saône et Loire résume assez bien le dépit des propriétaires forestiers devant l'érosion de leurs revenus. Il est également contenu dans d'autres correspondances. Prenant acte des conséquences du changement de nom de la fédération, il rappelle à sa coopérative qu'elle aura encore plus de responsabilité vis-à-vis de ses adhérents.

« J'espère que comme moi, vous vous réjouirez de la modification de nom de la fédération. Nous ne sommes plus des *syndiqués propriétaires forestiers sylviculteurs* mais des *Forestiers privés de France*. La suppression du mot *propriétaire* nous fait sortir du clan des favorisés ou nantis tout en nous mettant sur le même pied que n'importe quel industriel. En effet, nous devenons les producteurs d'une matière première très diverse au même titre que certains extraient les minéraux dont l'industrie a besoin ou d'autres cultivent des produits agricoles de base.

Cette nouvelle dénomination nous place donc dans une position très différente. Pour une partie de nos clients, nous ne serons plus des vendeurs de bois vus comme des gens soucieux d'agrémenter leur train de vie, mais comme des producteurs responsables qui, en prenant des risques, assument leur mission de fournisseur en matériau pour les industries de l'aval.

Ceci doit motiver la coopérative pour défendre les intérêts de ses adhérents lors des négociations qui accompagnent la signature des marchés. A cet égard, je souhaite que, suite à la hausse de 5,5 % du SMIC, CFBL obtienne une substantielle revalorisation des prix de vente afin de casser la courbe descendante de notre pouvoir d'achat depuis près de trente ans. »

Monsieur AULAS, propriétaire sinistré par la tempête de 1999 à Eygurande en Corrèze, indique que « son principal souci est de maintenir sa forêt dans un état correct pour ses héritiers. Toutefois, constatant que le bilan financier après reconstitution terminera tout juste à l'équilibre (tout en incluant le revenu des chablis), il s'étonne du différentiel incompréhensible entre le prix du bois scié et celui du bois sur pied ?

Une autre lettre de **Monsieur FAURIAUX** producteur en Creuse (Saint Agnant près Crocq) rappelle une fois encore « le ras le bol » des producteurs devant les agressions constantes que subissent les peuplements de la part du gibier.

« Sur une plantation de 1.000 plants effectuée par CFBL en 1999, je compte aujourd'hui 600 arbres attaqués par le chevreuil. De mars à juin, je soigne les frottis au goudron, ce qui me permet de sauver quelques sujets, mais cette situation est inadmissible !

Face au peu d'intérêt porté à ce problème par certaines ACCA (Association Communale de Chasse Agréée), je pense qu'il faut obtenir la suppression du plan de chasse. Celui-ci a fait preuve de son inefficacité. En effet, en Creuse durant ces dix dernières années, bien que le prélèvement ait été multiplié par 10 les dégâts ont doublé....

Une amélioration n'est possible que si tous les acteurs se respectent et prennent en compte leurs intérêts mutuels. C'est pourquoi, en appui de cette suppression et de la mise en oeuvre d'autres techniques de chasse pour réguler le gibier, les ACCA qui ne respectent pas les sylviculteurs doivent également être mises à l'index »

« Étant acheteur dans une entreprise du bâtiment d'environ 100 salariés en région PACA, j'ai tenté en 2000 d'acheter du bois de coffrage de la tempête aux scieries Limousines. A l'époque, le prix était de 122 € le m³ scié auquel il convenait d'ajouter le transport pour le Var. Au total, le prix rendu des sciages Limousins étaient supérieurs à celui que j'obtenais pour le même bois rendu chantier en Côte d'Azur soit 134,2 € le m³ !

Cela prouve qu'il y a une exagération des marges générées par les intermédiaires. »

NOTE DE LA RÉDACTION

Tout d'abord merci à tous les adhérents qui ont pris un peu de leur temps pour nous faire part de leurs réactions. Leur correspondance traduit certes leurs propres préoccupations ; celles-ci rejoignent le plus souvent celles du plus grand nombre.

Une partie des remarques nous conforte dans le travail accompli en exprimant une grande confiance dans les capacités de CFBL à défendre les intérêts des adhérents (à travers par exemple des engagements commerciaux par contrats d'approvisionnement). Ces commentaires sont d'autant plus encourageants qu'ils insistent sur la nécessité de se regrouper en s'appuyant sur l'existant au lieu de développer de nouvelles structures ou de multiplier les circuits de relations commerciales.

Une autre partie des remarques attire notre attention sur la distorsion entre l'évolution des prix des bois et des

coûts des travaux sylvicoles. C'est là en effet, un point de blocage majeur de l'investissement forestier. C'est pourquoi, nous sommes incités à travailler encore plus intensément sur tout ce qui nous permettra dans un premier temps d'arrêter l'élargissement du fossé et dans un second temps de retrouver pour les producteurs la juste rémunération de leur investissement et de leur travail.

Enfin, certaines remarques nous aident à prendre conscience de certaines lacunes concernant par exemple les dégâts de gibier ou de la qualité de l'eau. C'est pourquoi, dès aujourd'hui un « groupe de travail chasse » s'est constitué à la coopérative pour vous proposer à terme, à la fois des informations mais aussi des services visant à sauvegarder vos intérêts dans ce domaine.

bernard.palluet@cfbl.fr

POURQUOI CHERCHER À CONNAÎTRE LES IMPACTS DU GIBIER SUR SA FORÊT ?

Selon la loi de développement des territoires ruraux adoptée en février 2005, la régénération des peuplements doit s'effectuer dans des conditions économiques satisfaisantes pour les propriétaires forestiers.

Les éléments économiques de l'activité cynégétique en forêts sont doubles : les revenus procurés par les loyers de la chasse et les dégâts engendrés par le gibier.

Les abrutissements sont des impacts très courants en forêt. Après des mesures effectuées dans un massif bourguignon, nous constatons que leur coût avoisine 17 €/ha/an pour le propriétaire. Ce chiffre ne tient pas compte des frottis, de la consommation de glands, de faines et de toutes les autres graines, de l'écorçage et du surcoût des plantations engendré par la pose de protections...

Il est par conséquent nécessaire de relativiser la rentabilité de l'activité cynégétique si elle ne permet pas un contrôle efficace des populations de gibier.

Cette estimation ne doit pas être utilisée pour le calcul d'une quelconque indemnisation mais elle doit permettre d'instaurer un véritable dialogue entre le propriétaire et le chasseur. Il est en effet nécessaire de travailler de concert car les intérêts sont communs. Une surpopulation peut-être nuisible à la bonne pratique de la chasse et à la gestion cohérente des effectifs de gibier.



La prise de conscience de l'impact des animaux sur la régénération forestière peut également s'effectuer par la mise en place d'enclos témoins sur la propriété. Ces enclos montrent la différence de développement de la végétation avec et sans gibier. Le résultat peut être assez rapide et flagrant.

Toutes ces initiatives ont pour but de fournir des fondements techniques aux différentes décisions. **Grâce à cela, un véritable échange entre le propriétaire et le chasseur peut s'instaurer.** Ces relations sont indispensables à la bonne gestion conjointe des patrimoines cynégétique et forestier car elles permettent un consensus entre les différents acteurs locaux.

Votre coopérative est consciente de l'importance de la chasse et elle est prête à vous fournir toute l'aide techni-

que nécessaire à la résolution des problèmes que cette dernière peut poser. Vous pouvez nous contacter à tous moments sur ce sujet.

De plus, dans un souci de développer des outils cynégétiques en adéquation avec vos attentes et vos besoins, **il est nécessaire que vous nous retourniez le « coupon réponse chasse » joint au présent bulletin d'information.**

eric.boittin@cfbl.fr

FORESTIERS ET CHASSEURS : AMIS AMIS ?

Dans le numéro précédent, nous avons vu qu'il était nécessaire de préparer une coupe feuillue quelques années à l'avance, avec ouverture de layons et exploitation **partielle** de taillis.

En plus de cette éclaircie de taillis cloisonnée, il est intéressant au point de vue cynégétique de **se pencher sur les petites zones de taillis pur** que peut comporter un peuplement irrégulier (ex "Taillis-sous-futaie").

Dans les années 80-90, les plus grandes de ces zones étaient parfois reboisées par des plantations dites « d'enrichissement » (elles sont beaucoup moins à la mode aujourd'hui car d'un suivi trop compliqué et trop coûteux).

A présent, la productivité du moindre centiare n'est plus aussi recherchée qu'avant, et **la chasse est souvent devenue un objectif non négligeable**, alors changeons notre fusil d'épaule !

Les coupes rases de taillis non suivies d'un reboisement étant proscrites depuis plus de 20 ans, il est opportun à tous points de vue de **fournir au gibier que l'on souhaite stabiliser chez soi, le gîte et le couvert** qu'il n'a pas dans des grands bois.

Les modalités sont simples : les petites zones (de l'ordre de quelques centiares) dépourvues de réserve ou garnies d'arbres arrivés à maturité d'exploitation par leur âge ou leur mauvaise qualité sont délimitées (ruban de signalisation ou peinture), leur taillis est exploité à blanc, sans brûlage de rémanents, inutile voire néfaste. Les éventuelles réserves peuvent y être au choix maintenues (si de valeur faible) ou exploitées (si mures).

Après 1 ou 2 ans, le gibier trouvera alors dans ces trouées du recru ligneux et de l'herbe qui constitueront un abri pour se cacher lui et ses petits, ainsi qu'une bonne partie de son alimentation et même une clairière ensoleillée pour se réchauffer si besoin. Indirectement, les plantations et semis naturels des environs seront aussi épargnés des dégâts habituels du chevreuil car le recru feuillu est plus appétant.

De la sorte, **tout le monde est content** : le propriétaire qui a pu exploiter à blanc du gros taillis et va limiter les dégâts sur ses régénérations, ainsi que le chasseur que l'on a su prendre en considération. Même le gibier vous dira merci... en vous restant fidèle !

A noter que cette opération ne doit pas se substituer à un reboisement d'enrichissement ni coûter de l'argent au propriétaire. Il ne s'agit pas non plus de lancer cette pratique.

Dernier avantage : votre territoire ayant pris de la valeur au niveau cynégétique, **profitez-en pour augmenter le bail de chasse** !

Pour mettre cet aménagement en place, n'hésitez pas à contacter votre gestionnaire habituel. Lui-même collaborera avec les chasseurs pour choisir les meilleurs emplacements chez vous.

fabrice.decrouette@cfbl.fr

NEVERS : PRÉSENTATION DE LA NOUVELLE AGENCE

Nous voulons profiter du CFBL info pour vous présenter progressivement le personnel salarié de la coopérative à votre service. En juillet dernier, vous avez découvert les services administratifs et comptables. Aujourd'hui, c'est au tour de l'agence de Nevers et ce choix ne doit rien au hasard. En effet, cette agence a connu des changements assez importants ces derniers mois.

Le plus inattendu concerne le départ d'Éric THIERRY quittant la forêt pour une nouvelle orientation vers une carrière d'infirmier. Ce dernier était en place depuis 17 ans, il était apprécié de « ses » propriétaires adhérents et de ses collègues. Nous lui souhaitons réussite et bonheur dans son nouveau métier. Il sera remplacé par Catherin de RIVOIRE qui remplira désormais le rôle de chef d'agence et de conseil pour la Nièvre Nord. Par ailleurs, était prévu depuis près d'un an, de réorganiser l'agence de Nevers sur le modèle des autres. C'est-à-dire, confier l'exploitation et la commercialisation des bois à un spécialiste de manière à rendre plus disponible les techniciens de gestion-sylviculture qui, de longue date, étaient vos interlocuteurs privilégiés.

Autant de changements qui devront traduire dans les faits notre ambition de mieux satisfaire les adhérents rattachés à l'agence de Nevers (Nièvre hors Morvan et Cher).

Vous trouvez ci-contre la présentation de vos interlocuteurs au bureau de Nevers :



Yvonne POUPON

Secrétaire d'Agence
Fidèle au poste, elle est le lien entre vous et les techniciens. Elle suit en outre les « réclamations-adhérents » pour toute la Bourgogne.

Catherin de RIVOIRE

Responsable de l'Agence de Nevers, ingénieur de l'école supérieure du bois, 28 ans. Dynamique, de bon contact, ayant le sens des responsabilités, il saura entretenir les meilleures relations entre CFBL et ses adhérents. Il sera l'interlocuteur direct des « propriétaires Sud » (Cher et Nièvre).



Fabrice de CROUTTE

En charge du secteur « Nord » (Cher et Nièvre) Technicien Forestier : 46 ans, 23 ans d'expérience dans la Nièvre. Il connaît parfaitement vos propriétés. Dégagé des actions d'exploitation, il sera plus disponible pour mieux vous servir.

Olivier GENET

Aide technique, 34 ans. Il connaît bon nombre de propriétés et intervient à la fois pour les coupes de bois de chauffage (vente, suivi, réception) et pour les travaux sylvicoles (plantations, dégagements, dépressages,...). Il est en même temps votre garde et votre ouvrier forestier.



Alexandre MOREAU

En charge de l'exploitation et de la commercialisation des bois. Technicien forestier, 25 ans Il dispose des solutions pour améliorer la mise en marché de tous les bois produits dans votre forêt.

« TORDONS LE COU AUX IDEES FAUSSES »

C'est le nom d'une nouvelle rubrique à laquelle nous consacrerons désormais quelques lignes pour témoigner de la réalité.

Elle est inaugurée aujourd'hui par cette remarque qui affirme

« **CFBL, c'est de l'exploitation forestière !** »

FAUX !!!

A ce jour, 12 techniciens sur 45 sont affectés uniquement à la « gestion-sylviculture »

En 2005, le chiffre d'affaire gestion représente 8,8% du CA total et progresse de 16,5%.

Sur deux ans, il a été planté en moyenne 1 arbre pour 1 m³ commercialisé

Sur la même période, il a été parcouru près de 40.000 ha pour l'exécution de toutes les autres prestations de « gestion sylviculture ».

FORET À VENDRE

Commune de Latronche (19) :

6,70 ha de plantations de Douglas de très belle venue de 6 ans d'âge, 2,50 ha de peuplements sinistrés à reconstituer et un herbage de 1 ha. Très bien desservis, bord de route.

Contact : Michel MOULIN, CFBL Ussel (Tél. 05.55.46.35.00)

Commune de Saint Angel (19) :

24 ha composés de futaies résineuses (Douglas, Mélèze, Sapin Pectiné, Épicéa Commun) d'une trentaine d'années situées en bord de route et bien desservies.

Contact : Gaël BOBINET, CFBL Ussel (Tél. 05.55.46.35.00)

Commune de Faux la Montagne (23) :

5,4707 ha de terrains à reboiser (coupe rase effectuée en octobre 2005).

Parcelles faciles d'accès. Plan et relevé parcellaire fournis sur demande

Contact : Éric DULUC, CFBL Ussel (Tél. 05.55.46.35.00)

Hauts Côtes de Beaune (21) :

12 ha de taillis avec réserve hêtre - chêne - charme, petits bois, sur plateau calcaire. Située en bord de route dans une région très boisée et giboyeuse. Pas de bois d'œuvre, dimensions du taillis encore faible pour être exploité.

Contact : Henry-François PAYA - CFBL Dijon (Tél. 03.80.68.44.40)

Commune de Villargoix (21) :

84 ha : 12 ha de résineux, 2 ha de plantations de frênes et 60 ha de feuillus bien desservie, chasse libre.

Contact : Richard LACHEZE - CFBL La Roche Vineuse (Tél. 03.85.51.66.10)

Commune de PREMERY (58) :

Forêt de 116 ha en 2 gros morceaux proches et 4 petites parcelles séparées, à proximité de la Forêt Domaniale des Bertranges. Taillis avec réserves 110 ha, plantations feuillues 5ha, étang empoissonné 1 ha. Bon territoire de chasse : valeur 15 à 20 €/ha/an. Plan de gestion agréé 2005-2020, gestion coopérative depuis 25 ans.

Contact : Fabrice de CROUTTE - CFBL Nevers (Tél. 03 86 93 02 91)

Thomas CHASSON a été recruté en « gestion-cartographie » le 3 octobre, pour remplacer Johanna SEREDA qui n'a pas souhaité renouveler son contrat en CDD.

Éric THIERRY, technicien sur Nevers a quitté CFBL et a été remplacé par Catherin de RIVOIRE qui était à Dijon.

Apprentissages

Depuis début septembre, nous avons accueilli en apprentissage Thomas PAVY qui sera formé par Bertrand CHAPELANT en gestion-sylviculture, Olivier ALLAGNAT en formation avec David PLENECASSAGNE sur la Haute-Vienne, et Germain DUTEL avec Cédric MASSACRIER sur l'Allier.

Naissances

Éric PAILLOT, depuis le 11 juillet, est l'heureux papa d'un 3^{ème} enfant, Océane.

Le 26 septembre, Murielle BOULLAUD, aide-comptable au bureau de Dijon, est l'heureuse maman de son 1^{er} enfant, Romane

Depuis le 25 octobre, Béatrice WALTER, secrétaire affectée au même bureau, est l'heureuse maman d'un 2^{ème} fille, Camille

Toutes nos félicitations aux heureux parents.

Effectif

**67 salariés
pour 7.547 adhérents**