



CFBL FACE A LA CRISE



Pour faire face au séisme économique du moment, le plan de crise s'est poursuivi en allégeant encore la structure (moins 11 postes techniques, administratifs et direction), en réduisant tous les salaires et en maintenant les efforts pour diminuer les frais fixes. Par ailleurs, 2,5 techniciens et près de 60 % des moyens d'exploitation mécaniques de CFBL ont été détachés sur des opérations de récolte ou de stockage des chablis Aquitains. Autant de mesures qui n'empêchent pas le personnel de

rester plus que jamais mobilisé au service des intérêts des adhérents.

Où en sommes-nous ?

Loin de compenser le manque à gagner lié à la perte d'activité en commercialisation (moins 20 % de volume sur 6 mois) ou à la baisse des prix, la saison en travaux de gestion et sylviculture a toutefois été bonne. Le bénéfice des aides fiscales qui accompagnent les propriétaires sous document de gestion a participé au soutien des travaux d'entretiens et d'investissements.

Nous avons aussi exploré d'autres marchés et cherché plus de possibilités de diversification (piquets, énergie...) tout en ne négligeant pas nos clients en quête d'approvisionnement (charpente). Dans ce domaine, il existe d'ailleurs constamment des opportunités à saisir.

Comment évolue la situation ?

Après de profondes mutations, la situation devrait inéluctablement s'améliorer pour notre filière. En effet, la baisse de la production des sciages en Europe (rythmes inférieurs, arrêts ou disparitions d'usines) ayant réduit les stocks, les industriels ont à nouveau besoin de rentrer des bois frais.

Quoique encore timide, cette évolution du côté de la Scandinavie permet d'entrevoir les perspectives d'une reprise.

Conséquences pour nos forêts

Restons optimistes et actifs. La forêt continuant à pousser, il reste nécessaire d'intervenir à temps (entretiens, tailles, éclaircies etc...) afin de ne pas subir de phases d'affaiblissement puis des pertes de production.

La filière bois possède un moral d'acier...

De plus en plus reconnu, apprécié pour ses qualités techniques et écologiques, le matériau bois gagne des parts de marché sur ses concurrents (béton, ferraille...). De son côté, l'importance de la ressource forestière française intéresse de plus en plus d'industriels (français ou étrangers) qui n'hésitent pas à parier sur elle en investissant dans la première et surtout la deuxième transformation. Aussi, pour profiter pleinement de la reprise, nous devons la préparer. Cela se traduit par une programmation des coupes de telle façon que nous soyons en capacité de mobiliser à temps pour accompagner nos clients dans la montée en puissance de leur production. En captant rapidement et efficacement les marchés en développement, nous garantirons notre propre prospérité.

Le Président,
Élie de COSNAC

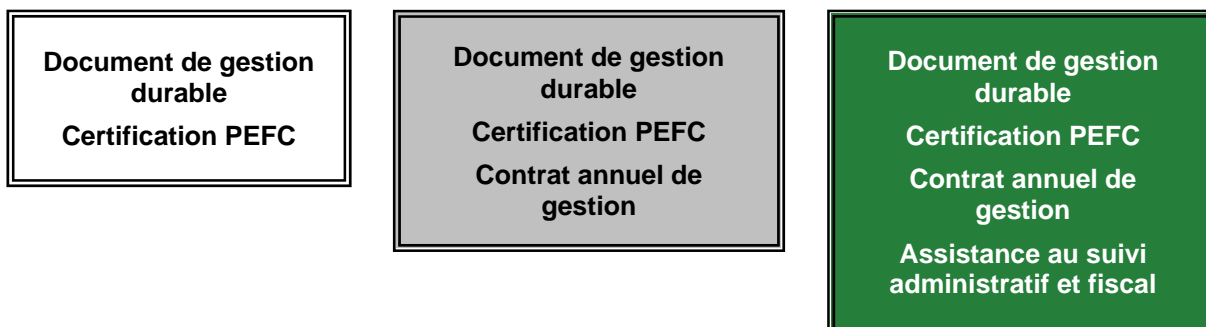
Dans ce numéro :

<i>Fiscalité</i>	<i>p. 2 - 3</i>
<i>A quel âge faut-il exploiter le Douglas</i>	<i>p. 4</i>
<i>Où en est le marché des forêts ?</i>	<i>p. 5</i>
<i>Le rapport PUECH</i>	<i>p. 5</i>
<i>Ventes sur pied par adjudication</i>	<i>p. 6</i>
<i>Quelle conjoncture ?</i>	<i>p. 6</i>
<i>Consommer du bois de pays, pourquoi, comment ?</i>	<i>p. 7</i>
<i>Le bois français, une richesse partagée</i>	<i>p. 7</i>
<i>Les avantages d'adhérer à CFBL</i>	<i>p. 8</i>
<i>Agenda</i>	<i>p. 8</i>

Choisir de bien gérer sa forêt tout en payant moins d'impôts

Une gamme de services pour bénéficier de tous les avantages de la fiscalité forestière !

⇒ OFFRE CFBL : 3 niveaux progressifs de services à l'adhérent :



⇒ Permettant l'accessibilité à la défiscalisation de façon personnalisée :

	NIVEAU 1	NIVEAU 2	NIVEAU 3
Aides et dispositifs fiscaux éligibles	<ul style="list-style-type: none"> - Aides publiques - Monichon/ISF - DEFI Forêt - DEFI Travaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Aides publiques - Monichon/ISF - DEFI Forêt - DEFI Travaux - DEFI contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - Aides publiques - Monichon/ISF - DEFI Forêt - DEFI Travaux - DEFI contrat - Suivi taxe foncière - Suivi impôt forfaitaire - Suivi comptabilité - Actualisation d'actifs
Contactez votre technicien habituel pour de plus amples informations			

Depuis le 1^{er} janvier 2009, un nouveau DEFI TRAVAUX^(*) plus avantageux !

Augmentation du plafond annuel du montant des travaux forestiers pris en compte :

Le plafond des dépenses de travaux forestiers éligibles passe à :

- 6.250 € TTC pour un célibataire,
- 12.500 € TTC pour un couple.

Fraction excédentaire aux plafonds reportable sur les 4 années d'impositions suivantes :

Exemple : Un couple investit 30.000 € TTC dans des travaux forestiers en 2009. Il peut bénéficier d'une réduction de sa cotisation d'impôts sur le revenu des personnes physiques :

- En 2009 : de 12.500 € x 25 % = 3.125 €
- En 2010 : de 12.500 € x 25 % = 3.125 €
- En 2011 : de 5.000 € x 25 % = 1.250 €
- Soit une remise « fiscale » de 7.500 € !

N.B. : Ce report est possible sur les 8 années suivantes en cas de sinistre.

Des engagements plus réduits pour le contribuable :

- Conserver la propriété forestière pendant 8 ans,
- Appliquer pendant 8 ans un document de gestion durable prévue à l'article L.8 du Code forestier selon la taille de la propriété.

Pour les groupements forestiers :

- Conserver les parts du GF jusqu'au 31 décembre de la quatrième année suivant celle des travaux,
- Conserver les parcelles qui ont fait l'objet des travaux jusqu'au 31 décembre de la huitième année suivant celle des travaux.

(*) Dispositif d'Encouragement Fiscal pour la réalisation de travaux forestiers dans des parcelles de plus de 10ha d'un seul tenant. S'inscrit également dans le dispositif de plafonnement global des niches fiscales voté dans la loi de finances pour 2009.

Récapitulatif : de nouveaux « DEFI » pour 2009 ...

	MESURES	ENGAGEMENTS	BASE DE CALCUL	REDUCTION
DEFI FORET Achats de Forêts	<ul style="list-style-type: none"> - Constituant une unité de gestion d'au moins 5 ha (un seul tenant ou en montagne sur une ou plusieurs communes limitrophes) - Agrandissant une unité de gestion à plus de 5 ha - Résorbant une enclave - Achat maxi de 25 ha 	<ul style="list-style-type: none"> - Si surface < 10 ha : RTG ou CBPS pendant 15 ans - Si surface > 10 ha : PSG pendant 15 ans - Reboiser les terrains nus - Conserver les terrains pendant 15 ans 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix d'acquisition (pouvant intégrer les achats faits durant les 3 années antérieures à la création de l'unité de gestion) - Plafonds : <ul style="list-style-type: none"> - 5.700 € (célibataire) - 11.400 € (couple) 	<ul style="list-style-type: none"> - De la cotisation d'impôt sur le revenu général du foyer fiscal (avant imputation des crédits d'impôts et des prélèvements ou retenues non libératoires) - Égale à 25 % de l'investissement plafonné réalisé au titre de l'année fiscale
DEFI FORET Achats de parts	<ul style="list-style-type: none"> - de groupements forestiers (G.F.) ou - de Sociétés d'Épargne Forestière (S.E.F.) 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de notion de surface - Le GF doit conserver les terrains pendant 15 ans et appliquer un PSG, RTG ou CBPS - Le contribuable doit conserver les parts pendant au moins 8 ans 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix d'acquisition des parts du GF ou 60 % du prix de celles la SEF - Plafonds : <ul style="list-style-type: none"> - 5.700 € (célibataire) - 11.400 € (couple) 	Idem
DEFI TRAVAUX Dépenses de travaux forestiers	<ul style="list-style-type: none"> - dans une unité de gestion d'au moins 10 ha d'un seul tenant 	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer pendant 8 ans un PSG, RTG ou CBPS selon les cas - Conserver les terrains au moins 8 ans - Pour les GF conserver les parts pendant au moins 4 ans 	<ul style="list-style-type: none"> - Dépenses de travaux (au prorata de la participation dans un GF ou en SEF) - Plafonds : <ul style="list-style-type: none"> - 6.250 € (célibataire) - 12.500 € (couple) 	Idem (avec possibilité de report sur 4 ans de la fraction excédentaire au plafond - 8 ans en cas de sinistre)
DEFI CONTRAT	(sous réserve de parution du décret d'application) Dépenses liées à un contrat de gestion forestière avec une coopérative ou expert, sur une forêt de moins de 25 ha	<ul style="list-style-type: none"> - Application du programme d'interventions du PSG ou RTG. - Commercialisation dans le cadre de contrat d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> - Dépenses de rémunération du gestionnaire (au prorata de la participation dans un GF ou en SEF) - Plafonds : <ul style="list-style-type: none"> - 2.000 € (célibataire) - 4.000 € (couple) 	Idem

Un exemple d'optimisation fiscale ...

Un contribuable marié acquiert en janvier 2009, 8 ha de terrains forestiers jouxtant sa propriété forestière contenant initialement 3 ha. Son investissement est de 12.000 € TTC (constituant une unité de gestion de plus de 5 ha, il est éligible au DEFI FORET. Disposant également de plus 10 ha d'un seul tenant, il devient éligible au DEFI TRAVAUX). Ce contribuable conclut en février 2009 avec CFBL un contrat de suivi de gestion dont le coût annuel de gestion s'élève à 1.860 € la première année et 470 € les années suivantes.

Ce même contribuable réalise en mars 2010 des travaux de plantation pour un montant de 15.000 € TTC. En 2011, le propriétaire entretiendra les plantations pour un coût de 1.500 € TTC.

Pour un contribuable marié payant des impôts ⁽¹⁾, un investissement forestier de 31.300 € permet un gain fiscal de 7.674 € sur 3 ans :

Année	Mesures	Investissement	Plafond	Montant éligible	Réductions d'impôts
2009	Défi Forêt	12 000 €	11 400 €	11 400 €	2 850 €
	Défi Contrat	1 860 €	4 000 €	1 860 €	465 €
2010	Défi Contrat	470 €	4 000 €	470 €	117 €
	Défi Travaux	15 000 €	12 500 €	12 500 €	3 125 €
2011	Défi Contrat	470 €	4 000 €	470 €	117 €
	Défi Travaux	1 500 €	12 500 €	1 500 + 2 500 = 4 000 €	1 000 €
Total sur 3 ans		31 300 €	48 400 €	30 700 €	7 674 €

⁽¹⁾ Le montant de l'ensemble des réductions d'impôts ne peut être supérieur à 10% du revenu imposable du contribuable et ne doit pas excéder 25.000 €.

Cette optimisation ne tient pas compte de l'exonération de la taxe foncière pour les reboisements, de l'allègement de l'impôt sur le revenu forfaitaire cadastrale en découlant, le cas échéant du régime de remboursement forfaitaire de TVA ou de récupération de TVA dans le cadre de l'assujettissement du producteur.

A quel âge faut-il exploiter le Douglas ?

Cette question est plus que jamais d'actualité au fur et à mesure de l'arrivée à taille exploitable des massifs de douglas plantés en France dans les années 1960.

Le sujet est même parfois polémique chez les forestiers, entre ceux qui prônent une récolte tardive pour une production maximale de bois de qualité et les autres qui incitent à une récolte plus précoce afin de coller à la demande du marché tout en réduisant le risque. Les deux parties défendent par ailleurs un revenu optimisé !

Se référant à deux études, cet article apporte quelques éléments de réflexion aux sylviculteurs de douglas. Il ne tient en revanche aucun compte des autres facteurs entrant dans le choix du terme d'exploitabilité (qualité intrinsèque du bois, biodiversité etc...).

1°. Étude du CETEF de La Mayenne

Sont comparés trois modèles de sylviculture du douglas dans lesquels les calculs prennent en compte tous les coûts ainsi que la somme des revenus intermédiaires et celui de la coupe rase :

- Type 1 : Bénéfice de 4 éclaircies (dont une précoce), puis élagage à 6 mètres dans le but d'obtenir des grosses billes « propres » à 45 ans.
- Type 2 : Même nombre d'éclaircies mais une première plus tardive. Pas d'élagage. La sylviculture conduite est moins dynamique et vise à obtenir vers 45 ans des arbres à fine « branchaison » sur toute la longueur de la bille.
- Type 3 : Même sylviculture que précédemment mais avec une ou deux éclaircies supplémentaires pour une récolte vers 60 ans.



De façon théorique, les taux de rendement sont les suivants :

Itinéraire	Age	Taux
type 1	45 ans	4,45 %
type 2	45 ans	5,09 %
type 3 + 1 ^{ère} éclaircie	60 ans	4,12 %
type 3 + 2 ^{ème} éclaircie	60 ans	4,44 %

2°. Étude de Fibra et France Douglas

Elle a été réalisée dans le Massif Central avec pour objectif d'évaluer la qualité des sciages en fonction de l'âge d'exploitation du peuplement. Les résultats montrent clairement l'impact bénéfique de la maturité des arbres sur la résistance mécanique des sciages correspondants.

Ainsi sur des sciages issus de peuplements de 40 ans, la proportion de sciages classés C30* est de 37 %. En repoussant l'âge d'exploitation de 10 ans, la proportion est quasiment doublée : elle passe à 70 %. Enfin, avec des bois issus de peuplements de 70 ans, la proportion de C30 passe à 93 %.

Cette autre étude plaide pour la recherche d'un compromis prenant en compte des données économiques et industrielles. Ce qui situerait le terme d'exploitabilité du peuplement entre 50 et 60 ans.

Conclusion

Chaque sylviculteur tirera ses propres leçons des résultats précédents, y incluant tout autre élément de sa réflexion tel que le risque lié à la capitalisation, la biodiversité, ou encore la captation de carbone et d'autres éléments plus personnels encore.

Une chose est sûre, la balance commerciale bois de la France est déficitaire et la politique voulue par le gouvernement est d'accroître la mobilisation des bois estimée actuellement à 36 millions de m³ pour la faire progresser de 12 millions de m³ en 2012 puis de 21 millions de m³ en 2020 !

richard.lacheze@cblfr

(*) Indice maximum de résistance mécanique des sciages utilisés en structure

Où en est le marché des forêts ?

Le marché des forêts est resté actif tout au long de l'année 2008.

Il y a eu 1,3 milliard d'euros de transactions pour une superficie de 118.000 ha. Les prix ont progressé de 7,1 % (2008 par rapport à 2007) De 1997 à 2008, on constate une progression continue. La valeur moyenne des forêts s'établit à 3.145 €/ha retrouvant ainsi le niveau de 1973 en valeur constante.

Perspectives 2009

La logique voudrait que la baisse du prix des bois entraîne également une baisse du prix des forêts. Toutefois, la bonne tenue du prix des terrains agricoles, les avantages fiscaux alloués à la forêt depuis le 1^{er} janvier 2009 et la perspective de valeur refuge que représente la forêt

pourraient bien favoriser ce marché en temps de crise et soutenir le prix des forêts sur l'année 2009.

Activité de CFBL sur le marché des forêts

En 2008, votre coopérative s'est vue confier par ses adhérents un certain nombre d'estimations qu'elle a réalisées avec succès. Notre connaissance des marchés, de notre secteur d'activité et la neutralité de nos estimations nous favorisent pour mettre les adhérents en relation et faire ainsi aboutir des projets entre vendeurs et acquéreurs. six forêts ont pu ainsi être vendues entre adhérents de CFBL depuis octobre 2008 pour une surface de 336 ha. Le prix moyen de ces ventes est de 4.640 €/ha.

Notre service d'aide à la vente des forêts gagne encore à être connu !

Notre rôle : une estimation objective après comptage des bois (soit de tous les bois, soit par sondages). En effet, le principe fondamental du calcul du prix d'une forêt reste celui de l'évaluation de la valeur des bois et de celle du sol.

En outre, la cartographie informatisée permet une meilleure appréhension des massifs par les acheteurs et la constitution de dossiers « séduisants » : un réel avantage pour faciliter les transactions.

Nos équipes sont à votre disposition pour vous aider dans vos projets :

- Régions Auvergne-Limousin :
Michel MOULIN - 05.55.46.35.00
- Région Bourgogne :
Bruno RAMAGE - 03.85.51.66.11

bruno.ramage@cfbl.fr

Le rapport PUECH

Le président SARKOZY a confié en décembre 2008 une étude sur la forêt et la filière bois à l'ancien ministre Jean PUECH.

Le rapport a été rendu public au mois d'avril. La première partie « état des lieux » insiste sur la sous exploitation de nos forêts. « Le massif forestier français disposerait d'un sur-stockage sur pied en réserve accumulée de l'ordre de 200 millions de m³. Ce qui ouvre de réelles perspectives de relance pour la filière forêt bois française, pour peu qu'une bonne stratégie de mobilisation soit mise en place ! »

L'éternel déficit commercial dans ce domaine y est rappelé, démontrant la nécessité de réformer et dynamiser nos organisations de l'amont à l'aval.

Parmi les pistes de modernisation et de développement, deux grands axes sont avancés :

Le bois construction

Dans le trio de tête des grands pays forestiers d'Europe, la France est mal placée pour l'utilisation du bois en construction. Avec 1 m³ de

consommation annuelle par habitant, notre pays arrive largement derrière l'Autriche et la Norvège (2,7 m³), l'Allemagne (1,5 m³) et à peine devant le Portugal (0,75 à 0,9 m³).

Le bois énergie

Le rapport prône la production de chaleur (chaufferies) et d'électricité (co-génération) et avance des pistes intéressantes pour la production de carburants liquides en substitution des énergies fossiles.

Autres pistes

- Revoir les directives de gestion des forêts françaises en intensifiant les éclaircies et en récoltant plus tôt afin de s'adapter au réchauffement climatique et au risque de tempêtes.
- Simplifier les plans de gestion et les imposer dès 25 ha de propriété, sans notion de seul tenant.
- Inciter davantage à la gestion des surfaces de 4 à 25 ha.
- Moderniser les scieries et développer la deuxième transformation.

- Inciter fortement à la mise en route de chaufferies et d'usines de cogénérations en triplant le prix d'achat de l'électricité bois.
- Multiplier par 10 (de 2 à 20 %) le seuil minimum d'incorporation du bois dans les constructions.
- Développer la communication sur la forêt et le bois et créer un véritable esprit de filière en renforçant les liens entre l'amont et l'aval.

Les préconisations de ce rapport favorable à notre filière doivent être mises en application (bois construction, bois énergie) ou à accélérer ce qui est déjà en place (mobilisation, développement des outils de transformation). Dans nos prochains CFBL Info, nous vous tiendrons informés des mesures qui seront décidées et notamment de celles qui intéressent les propriétaires forestiers (Voir DEFI travaux et DEFI contrat p 2 et 3).

[cliquez ici pour consulter l'intégralité du rapport Puech](#)

richard.lacheze@cfbl.fr

Ventes sur pied par adjudication

1°. Vente groupée de l'Union Régionale de la Forêt Privée Limousine du 6 mars 2009

Bien que cette vente de 19.822 m³, essentiellement résineux, remonte à quelque mois, nous en faisons état.

« Elle a provoqué peu de surprise et nul n'en attendait des miracles. En fait, les principales questions portaient sur la volonté des participants d'acheter des bois et sur le niveau des prix à un moment où les repères manquaient.

La réponse à la première question a été positive. Les lots ont été très normalement visités et les cautions se sont situées au niveau habituel. Les offres en séance ont cependant été moins importantes et 20 % du volume seulement a trouvé preneur. Visiblement, la prudence était de mise face à l'incertitude des perspectives. Cette attitude a conduit à proposer des prix anormalement bas sur des lots de gros bois bien constitués. Elle a aussi confirmé à l'époque le marasme sur les bois destinés à l'emballage » (*Résumé du compte rendu du Président de l'Union Régionale, J.M. BARBIER*).



2°. Prochaines ventes groupées

Comme chaque automne, CFBL organisera des ventes groupées. Ce mode de vente reste une vitrine de l'excellence de votre production ainsi qu'un bon vecteur de mise en marché pour les lots de qualité ou de taille importante.

- **Feuillus : le 29 octobre 2009 à Nevers (58)**

Après une belle embellie en 2006 et 2007, l'automne 2008 avait constaté une certaine prudence face à

l'incertitude des marchés. Or en chêne, la situation a relativement peu été affectée par la crise : volume d'activité en retrait de 20 % par rapport à une année exceptionnelle comme 2008. Par conséquent, les stocks de bois sur pied sont à reconstituer pour les scieries, ce qui laisse espérer une vente d'automne de chêne assez satisfaisante.

La vente aura lieu à Challuy près de Nevers.

Objectif : Présenter au minimum 10.000 m³ de chênes sélectionnés.

- **Résineux : le 18 novembre 2009 à Saulieu (21)**

Là encore, la nécessité pour les industries de reconstituer leurs stocks et une prévisible remontée du prix des sciages sont de bon augure. Il est utile de préparer les lots qui étaient programmés dans les documents de gestion, sans occulter ceux qui pourraient aussi répondre à des commandes particulières. En effet, la reprise risque de se faire par à coups et des opportunités peuvent se présenter pour satisfaire des commandes.

- **Le 6 novembre 2009, vente groupée du Limousin (toutes essences) à Peyrat le Château (87)**

Quelle conjoncture ?

1°. La demande charpente reste stable après une période de baisse. La nouveauté réside dans l'apparition d'une première hausse du prix des sciages résineux sous l'impulsion des scieurs nordiques et allemands. Aujourd'hui, ces mêmes industriels sont moins présents sur les marchés français redonnant une bouffée d'air à nos scieurs.

2°. Le marché de l'emballage reste plus compliqué sous l'effet du poids des chablis des Landes. Il connaît toutefois un paradoxe qui met en défaut la loi de l'offre et de la demande : des utilisateurs de palettes qui cherchent à faire encore baisser les prix, des producteurs qui ne souhaitent pas lâcher leur matière (au risque de la perdre) et des scieurs qui ont du mal à s'appro-

visionner ? Il devra forcément y avoir une régulation.

3°. Le marché feuillu fonctionne au fil de demandes ponctuelles.

4°. Cas du peuplier : Il reste une demande régulière pour le bois de peuplier de qualité mais la priorité a été laissée aux peupliers renversés ou cassés dans le sud ouest. Dès cet automne, les zones de production du centre de la France intéresseront les marchés d'Italie.

5°. Sous le double effet de l'épuisement des plaquettes de scierie dont la production a chuté et de celui de leurs propres stocks, les usines de panneaux se retrouvent de nouveau en position de demandeurs.

alain.prevosto@cfbl.fr

bernard.palluet@cfbl.fr

Consommer du bois de pays : pourquoi, comment ?

Consommer du bois de pays contribue à créer de la richesse sur nos territoires. C'est en effet le renouvellement systématique des parcelles de bois exploitées et leur gestion dynamique qui soutiennent la vitalité de nos forêts et de notre secteur d'activité.

Il y a peu, des écologistes s'insurgeaient contre les reboisements, contre la mécanisation forestière, contre les exploitations en forêt. Le réchauffement climatique a heureusement fait évoluer les mentalités. Désormais pour atteindre les objectifs fixés en terme de réductions des gaz à effet de serre, le rôle des forestiers et de la filière bois française devient capital (cf. article rapport PUECH), encore faut-il que la demande en bois de pays évolue et progresse aussi !

Il est aujourd'hui plus facile de trouver et d'acheter du bois exotique, du sapin du nord (sous entendu de Scandinavie), du chêne d'Europe (sous entendu d'Europe de l'Est). Et, comble du comble pour un matériau écologique, une partie de la production européenne fait un aller-retour vers la Chine pour être transformée.

Pourtant, chêne, douglas, châtaignier, mélèze, robinier, épicéa, hêtre, pin, parmi tant d'autres essences qui sont produites en



Bourgogne, Limousin ou Auvergne, conviennent à de nombreux usages (voir ci-dessous).

Alors, si vous ne trouvez pas votre bonheur dans les enseignes de bricolage ou chez les négociants en matériaux, contactez directement un scieur ou un fabricant de votre région.

Les sites ci-dessous répertorient par domaine d'activités toutes les entreprises de la filière bois :

www.apib-limousin.com en Limousin
www.aprovalbois.com en Bourgogne
www.auvergne-promobois.com en Auvergne

anthony.lecour@cfbl.fr

Quelques exemples d'utilisation du bois de nos régions :

- | | |
|----------------------|-----------------------------------|
| • Charpente | chêne, douglas, épicéa (fermette) |
| • Bardage | mélèze, douglas |
| • Parquet | chêne, châtaignier, mélèze, hêtre |
| • Mobilier extérieur | robinier |
| • Terrasse | robinier, mélèze, châtaignier |
| • Bardeau de toiture | mélèze, châtaignier |
| • Lambris, moulure | épicéa, pin |

Le bois français, une richesse partagée

Il n'est jamais inutile de rappeler que le bois est une énergie verte et un éco-matériau séquestrant du CO₂, que les forêts sont le poumon de notre planète et qu'elles sont garantes de biodiversité, de sols préservés et d'une eau captée de qualité.

Il faut savoir aussi que la filière bois représente en France 450.000 emplois non délocalisables, dont la moitié sont en zone rurale.

Enfin, dans notre pays près de 12 millions d'hectares de forêt

appartiennent à 3,5 millions de propriétaires privés. C'est un frein à la mobilisation que nous nous attachons à lever par le regroupement, mais c'est aussi une réelle chance. En effet, cette abondance de propriétés forestières est le gage de diversité et de singularité dans les essences installées et les itinéraires sylvicoles suivis. La ressource bois en France est donc abondante et variée. Et sous la responsabilité d'autant de citoyens, elle ne craint ni la pénurie, ni la démesure, ni le pillage, contrairement à beaucoup d'autres

ressources de notre planète.

Nos bois et nos forêts sont une véritable richesse. En comptant les salariés et les propriétaires-producteurs de cette filière, ainsi que leurs enfants et petits-enfants, on ne peut que constater que cette richesse est très largement répartie dans notre pays ... et on ne peut que souhaiter que cela dure ainsi !

anthony.lecour@cfbl.fr

Les avantages d'adhérer à CFBL encore plus évidents en période de crise

Lors des périodes difficiles (crise économique, tempête,...) les avantages d'une adhésion à la coopérative apparaissent plus évidents. En effet, face aux marchés qui se rétractent, aux acheteurs qui deviennent plus sélectifs ou pratiquent des prix insatisfaisants, le producteur qui a mis des décennies pour obtenir du bois commercialisable se trouve démuné.

C'est dans ces circonstances qu'une organisation professionnelle comme CFBL montre tout son intérêt. La coopérative dispose de contrats d'approvisionnement permettant de valoriser toutes les essences et toutes les qualités de bois de ses adhérents. Ces débouchés sous contrat ont d'autant plus d'intérêt que les marchés se referment. En effet, en période de crise, les ventes groupées par appel d'offre en adjudication perdent de leur efficacité et les ventes amiables deviennent aléatoires : Comment décider un client à acheter du bois quand ses besoins ont diminué ?

C'est pourquoi, seules les relations contractuelles d'approvisionnement continuent de fonctionner. Elles sont basées sur la connaissance et le respect des besoins des deux parties, et sont garantes de relations soutenues. Ce type de relations contractuelles permet de lisser les prix et d'atténuer les contrecoups, et c'est ce modèle de relations clients qui permet le mieux d'assurer les débouchés des bois des propriétaires.

A chaque événement tempétueux (vent, neige...) concernant de gros volumes, il devient aussi difficile de trouver des

opérateurs qui traitent rapidement les chablis. Là encore, CFBL est garante de sécurité en disposant de moyens permanents pour abattre, débarder et transporter les bois de ses adhérents.

Enfin, au vu de l'évolution de l'économie, chacun cherche à limiter ses dépenses tout en prenant en compte les facteurs sociétaux et environnementaux qui préoccupent notre société.

C'est pourquoi, CFBL recherche et propose les meilleures solutions techniques pour les meilleurs résultats économiques :

- Pour la gestion : Un document de gestion réalisé sur une base cartographique entraîne une mise à jour simple et une économie de renouvellement de 20 à 30 %.
- Pour la sylviculture : CFBL développe des techniques limitant le recours à la main d'œuvre (rare quand elle est qualifiée) et coûteuse.
- Pour l'exploitation : Le travail effectué sur l'amélioration des performances des opérateurs diminue les rebuts clients et bénéficie au producteur.
- Pour la logistique : La connaissance et la correction de toutes les causes de dysfonctionnement dans la chaîne logistique améliorent le taux de livraison chez les clients et profitent également au producteur.

Autant de moyens mis en œuvre pour la préservation du revenu des producteurs ne justifient-ils pas votre adhésion à CFBL ?

richard.lacheze@cfblfr

AGENDA 2009

Jeu. 29 octobre	14 h 30	Nevers (58)	Vente groupée feuillus
Ven. 6 novembre	10 h	Peyrat le Château (87)	Vente groupée du Limousin
Mer. 18 novembre	14 h 30	Saulieu (21)	Vente groupée résineux
25, 26, 27 septembre	9 h -19 h	Aix (19)	Foire International du Limousin : Rendez-vous sur le stand de CFBL

Naissances

Depuis le 24 mars 2009, **Catherin de RIVOIRE**, responsable de l'agence de Nevers, est l'heureux papa d'un 4^{ème} enfant, **Wandrille**.

Hervé GIRARD, technicien forestier sur l'Auvergne, est l'heureux papa d'une petite fille, **Marie** depuis le 13 mai 2009.

Depuis le 17 mai 2009, **Fabien ROGUE**, technicien forestier sur l'agence Cote d'Or, est l'heureux papa d'un 1^{er} enfant **Maxime**.

Pierre LIMOZIN, technicien forestier sur Ussel est l'heureux papa d'un 2^{ème} petit garçon, **Elian** depuis le 12 juin 2009.

Toutes nos félicitations aux heureux parents.

Départs

Suite à des départs volontaires et réductions d'effectifs, les personnes suivantes nous ont quitté : Benjamin MARTIN, Guillaume BEI, Angelino CORTES, Patrice LAURENT, Grégory RAGOT et Romaric FONTAINE, Catherine PEYROT, Myriam DEGROOTE, Carine JACOPIN

BUREAUX EN LIMOUSIN-AUVERGNE

SIEGE SOCIAL et SIEGE SECTION LIMOUSIN-AUVERGNE
Parc de L'Empereur - 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 SECTION BOURGOGNE CFBL Bureau Côte d'Or et Yonne
7 avenue André Saclier
Parc de Bellevue
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