



L'ENERGIE DE NOS FORETS : Le nouveau slogan de CFBL



Sous cette nouvelle formule « L'énergie de nos forêts » nous voulons avant tout mettre en avant l'énergie des Hommes : l'énergie de celles et ceux qui ensemble coopèrent au profit de la forêt et de la filière.

Nous mettons à l'honneur l'énergie des producteurs, milliers de propriétaires forestiers qui se réunissent au sein de CFBL pour entretenir leur forêt, améliorer leur production et organiser la mise en marché. Ils sont passionnés et la première énergie de notre filière.

Cette dernière n'existerait pas non plus sans les clients : les

industriels, scieurs, papetiers, panneauteurs... qui investissent pour transformer, recherchent de nouveaux marchés, améliorent la productivité de leurs usines, vont plus loin encore pour apporter de la valeur ajoutée.

Leur énergie doit être sans faille pour se développer dans un monde de compétition internationale.

L'énergie de CFBL, c'est aussi celle de toute une équipe d'administrateurs et de salariés qui se bat quotidiennement pour que CFBL satisfasse les demandes à la fois des producteurs et celles des industriels.

Chacun de leur côté, les administrateurs qui représentent les adhérents, les commerciaux aux contacts des clients, les techniciens au service des propriétaires, les services administratifs et comptables, la direction mettent leur énergie au service de la coopérative.

Les fournisseurs sont non moins

importants dans cette chaîne humaine et économique.

CFBL s'est entouré des meilleurs sylviculteurs, bûcherons, débardeurs, transporteurs et autres entrepreneurs forestiers pour un service optimum.

Au final, c'est l'énergie de toutes ces entreprises qui contribue au développement de la filière.

Enfin, l'énergie de nos forêts va au-delà des hommes et c'est le matériau bois qui est mis en avant sous ce slogan.

Un matériau qui possède la force de relever les défis du 21^{ème} siècle, notamment :

- celui des économies d'énergie par son pouvoir isolant,
- celui de l'énergie moderne et renouvelable.

« L'énergie de nos forêts » va nous permettre de développer ensemble notre filière forêt bois dans l'intérêt de l'environnement.

Le Président,
Élie de COSNAC

Dans ce numéro :

<i>Forte demande de bois</i>	<i>p. 2</i>
<i>Le marché du bois vu par la presse professionnelle</i>	<i>p. 3</i>
<i>Résultats des ventes</i>	<i>p. 4</i>
<i>Agenda</i>	<i>p. 4</i>

Forte demande de bois

Les prix de résineux sont remontés.

Depuis déjà quelques temps, la demande en bois avait bien repris, mais rétrospectivement, nous sommes dans une situation inespérée : les cours des bois sont au plus haut.

Durant les mois de crise (on les aura presque oubliés), les entreprises avaient réduit leurs stocks au strict minimum. Aujourd'hui, l'activité reprend et la pression sur les achats est d'autant plus forte que les stocks sont bas. La difficulté d'approvisionnement des scieries est également proportionnelle au fait que les propriétaires n'ont pas encore intégré la hausse des prix et se tiennent jusqu'à maintenant plutôt en position d'attente.

Par ailleurs, les réactions rapides sur les cours sont un phénomène que le bois ne connaissait pas vraiment auparavant. C'est pourquoi, il faut bien connaître le marché et savoir être réactif lorsque les cours sont plus hauts. **L'une des raisons d'être de votre coopérative est justement de vous informer sur ces fluctuations.**

Année 2010 : conjoncture très particulière pour le commerce du bois

Nous sentions déjà les premiers souffles d'une amélioration des marchés du bois rond dès la fin de l'été 2009 ; tendance confirmée par les ventes de bois sur pied d'automne 2009 et du printemps 2010. Cette amélioration dans une conjoncture économique de crise résulte de multiples facteurs déclencheurs :

- des stocks bois rond très faibles chez nos clients à la rentrée de l'hiver ;

- des capacités de productions au ralenti chez nos voisins (Allemagne, Autriche ou Scandinaves) ;
- un hiver 2009/2010 exceptionnellement long et rigoureux sur le Nord est Europe ;
- un tremblement de terre au Chili bloquant ses exportations (Le Chili représente 10 % de la production mondiale de bois de pâte à papier) ;
- une reprise économique sensible sur l'Asie ;
- pour finir une baisse de la parité Euro-Dollar.

A noter qu'il n'est pas question de reprise économique franche en Europe d'où l'obligation de prudence et la nécessité d'être opportun et réactif pour vendre.

Les tendances du marché pour cet automne.

Groupe bois d'industrie

- *Résineux bois blanc* (épicéa, sapin) : demande soutenue, prix en hausse
- *Résineux bois rouge* (pin, douglas, mélèze) : marché très actif. Les industriels ont une nécessité de renouveler leur stock pour l'hiver.
- *Feuilleux* : amélioration de la demande et des prix de vente.
- *Bois de chauffage* : l'hiver précédent ayant été long et froid, il y a nécessité de reconstituer les stocks.

Groupe bois d'œuvre emballage

Depuis l'automne 2009, la demande et les prix se sont considérablement raffermis. Sans nul doute convient-il de profiter de cette conjoncture pour réaliser ses travaux d'éclaircie.

Groupe bois d'œuvre charpente Résineux

- *Résineux blanc* (épicéa, sapin) : c'est le marché bois rond qui a le plus fortement évolué tant en de-

mande qu'en prix. On atteint sans conteste des plafonds. Là, aussi, profitons de cette conjoncture.

- Résineux bois rouge :

- Pin : Il s'agit souvent d'essences boudées. Mais la demande est là !
- Douglas et mélèze : Ces essences avaient été moins impactées par la crise en prix et quantité. Elles restent toujours très prisées par nos clients en gros bois et en bois moyen.

Groupe bois d'œuvre feuillu

- *Chêne* : des signes d'améliorations sont constatés. Le marché reste fragile dans toutes les qualités.
- *Châtaignier* : il a également souffert de la crise dans les qualités « sciage ». En revanche, le piquet se porte plutôt bien.
- *Acacia* : c'est un micro marché mais avec une valorisation très intéressante pour du piquet ou des petits sciages. On reste très étonné de la rentabilité des coupes de taillis avec cette essence.
- *Hêtre* : malheureusement, il s'agit d'une demande toujours hasardeuse avec des prix peu attractifs
- *Peuplier* : c'est notre feuillu par excellence pour les marchés d'emballage. On constate logiquement une évolution des prix et de la demande parallèle à celle du résineux. Profitons en car en peuplier la tendance peut très vite s'inverser.

Conclusion : Sachons profiter de l'embellie et réaliser les coupes nécessaires avant que le ciel des marchés du bois ne s'assombrisse de nouveau dans un climat de plus en plus changeant.

alain.prevosto@cfbl.fr



Le marché du bois vu par la presse professionnelle

Le Bois International Août 2010 : Le manque de matière première au cœur des débats

Albert ODOUARD écrit :

« Le bois se développe dans la construction mais la matière première manque. Tel a été le constat des scieurs et exploitants scieurs d'Alsace lors de leur assemblée générale annuelle ».

M. MAEHLER, scieur annonce : « Le bois est dans l'air du temps. Nous avons conquis une belle place dans la construction. Grâce à ce phénomène, la conjoncture est meilleure que l'an dernier. Après deux années de galère le premier semestre 2010 coïncide avec une reprise, mais en dent de scie, qui permet un

Le Bois MAG dans son numéro de Juillet Août enquête sur les scieries de résineux.

Extraits :

Printemps 2010, une reprise s'amorce côté construction et emballage. Le prix des sciages remonte et le bon positionnement des scieries françaises au niveau de l'offre européenne ouvre des perspectives intéressantes. Les prix actuels sont approximativement équivalents à ceux qui prévalaient avant la crise, en 2007 et 2008, dicit Philippe SIAT. Pour sa part Jean-Claude SEVE (Groupe MONNET SEVE) constate que paradoxalement l'augmentation du prix des grumes peut aller de pair avec la croissance de l'offre lorsque les scieurs ont un fort besoin de stocks et anticipent des hausses des prix de sciages. Bref, l'approvisionnement des scieries de résineux reste la difficulté majeure de cette profession malgré des prix de grumes forts attractifs. La rétention de bois de la part des propriétaires est injustifiée dans une période comme celle ci et surtout anti économique par rapport au marché et à la logique de filière.

La montée en puissance du bois énergie : mobilise l'essentiel des volumes de produits connexes et les

optimisme raisonnable, car le risque de rechute n'est pas totalement écarté. Le regain d'activité ne s'explique pas par la « taille du gâteau » mais par la prise sur les autres matières ou autres pays fournisseurs. La parité dollar-euro joue en notre faveur au détriment des feuillus américains et le remplacement progressif des bois tropicaux par des essences locales s'accroît, il s'agit d'une perspective rassurante, notamment pour les feuillus ».

Philippe SIAT première scierie de résineux en France ajoute : « Nous demandons aux possesseurs de la ressource d'accompagner l'essor de la filière bois. Il faut mettre de la grume sur le marché et de manière croissante. Il faut réinvestir en forêt,

catégories de bois ronds destinés à la trituration, entraînant une hausse des prix de ces catégories de bois et par répercussion celle des meilleures qualités. Cette nouvelle donne créée par le bois énergie joue aussi bien sur les cours des feuillus que sur ceux des résineux. Elle est appelée à jouer un rôle croissant dans les années à venir car la demande de bois énergie n'en est aujourd'hui qu'à ses balbutiements souligne Laurent DENORMANDIE, président de la Fédération Nationale du Bois.

Le manque de matière première bois commence à se faire sentir en Europe. En France, en payant un prix élevé, on parvient à acheter des bois ronds explique F. CHAUVIN de la scierie éponyme. Mais ce n'est plus le cas dans plusieurs pays d'Europe, notamment en Allemagne. Les scieries ont des commandes mais manquent de bois. Cette situation a des répercussions sur les scieries françaises, et surtout pour les producteurs français. Cette situation explique aussi l'implantation de scieries allemandes sur notre territoire. Attention, toutefois à maintenir notre production et donc d'avoir un niveau d'investissement suffisant (plantations) ce qui n'est pas le cas actuellement.

replanter là où la régénération naturelle est insuffisante. Si nous n'avons pas une politique dynamique de replantation, la ressource en résineux va baisser dramatiquement d'ici vingt ans. La France reboise 60 millions de plants par an et encore majoritairement dans les Landes alors que l'Allemagne plante 300 millions de plants par an et la Suède 345 millions, sans compter la Pologne qui plante un milliard de plants par an !! Ce faible niveau de replantation français est incompatible avec la demande en bois résineux qui n'a jamais été aussi importante, avec des augmentations de prix d'achat de l'ordre de 20 à 25 % permettant de retrouver les très bons prix de 2007. »

Commentaire CFBL : Dans un marché très demandeur, il est conseillé de mettre en marché vos coupes de bois et ce d'autant plus que l'embellie pourrait n'être que provisoire. La coopérative saura vous faire bénéficier de cette conjoncture favorable : contactez sans attendre votre technicien !



Résultats des ventes

Les ventes qu'elles soient organisées par les propriétaires privés ou l'ONF donnent des indications sur les évolutions des marchés. La plupart des ventes ont lieu à l'automne mais les quelques ventes de printemps donnent la tendance.

Voici quelques extraits d'un article du Bois International titré : « Aux ventes ONF, fin de campagne très active en Bourgogne-Champagne-Ardenne »

« Les dernières ventes publiques ont confirmé la forte demande en bois des professionnels. Les prix progressent par rapport à 2009 de 20 à 25 %. Le bois d'industrie flambe ! La très forte demande observée au printemps pour la trituration feuillue ne se dément pas. La forte pression du bois énergie incite les grands groupes du panneau et de la pâte à papier à se constituer des stocks pour se

prémunir d'une possible pénurie durant les mois d'hiver. Même succès pour les petits bois résineux : les prix flambent de 30 % par rapport à 2009. Dans le hêtre, marché atone depuis quelques années, la hausse constatée est de + 5 %. Pour les cours du sapin épicéa, la hausse sur un an est de 30 %. Finalement pour les résineux, le constat est simple : pratiquement tout se vend et à des prix en forte progression d'au moins 20 % sur un an et ce, malgré un stagnation des cours de sciages sur la même période.

Les propriétaires privés dans leur vente font les mêmes constats : « Les feuillus progressent toutes essences confondues. Le chêne confirme sa remontée par une demande plus soutenue. La demande en frêne et châtaignier semble reprendre. »

richard.lacheze@cfbl.fr

Eté humide, plantation à dégager



« L'été humide a permis un bon développement des plantations, mais aussi de la végétation concurrente !! Ne perdez pas l'avantage des bonnes pousses de cette année et faites rapidement réaliser les dégagements ».

Penser à contacter votre technicien

Publication

Rémy CLAIRE, grand spécialiste français du douglas, a publié un ouvrage de référence : **Le douglas, un arbre exceptionnel**. Il a été présenté à Euroforest au mois de juin. L'ouvrage de 380 pages, avec 1 000 photos, est vendu au prix de 47 € + 5 € de frais de port.

Contact : Association TRIFIDE, Chez Rémy CLAIRE, 3 rue du champ de la roumé, Lacalm, 81200 AIGUEFONDE - Tél 05 63 97 09 48 / 06 84 99 65 05 - remy.claire56@e-kiwi.fr

AGENDA 2010

27 octobre 2010	CHALLUY (58)	Vente groupée de bois feuillus à 14 h à la salle des fêtes
17 novembre 2010	SAULIEU (21)	Vente groupée de bois résineux à 14 h 30 à la salle Espace Jean Bertin
3 décembre 2010	MEYMAC (19)	Vente groupée du Limousin organisée par l'Union Régionale à 10 h à l'Ecole Forestière

Recrutements - Départs

Vincent LAURENT a été recruté le 3 mai sur AUTUN en remplacement de Laurent TAVERNARI sur la Côte d'Or.

Vincent DEBEAUVAIS a été embauché le 24 mai sur LA ROCHE VINEUSE sur le secteur de Charolles en remplacement de Jean-Didier CHARVET, ce dernier ayant souhaité s'occuper du secteur de la Bresse. Celui-ci devient spécialiste du Peuplier.

Deux apprentis ont été recrutés : **Kevin RONDET** sur l'Agence La Roche Vineuse le 16 août et **Lilian SERRE** sur l'agence Beausoleil le 24 août.

Ludovic PORTE, a été recruté sur l'agence d'AUTUN, secteur Autun depuis le 4 septembre en remplacement de **Romain ROZAND**.

Guillaume GRENNINGER apprenti sur l'agence de Nevers a été embauché le 14 septembre comme technicien en exploitation.

Suite à la fin de l'activité des Landes, **David PETITBOUT** est passé en exploitation sur l'Agence Auvergne - Secteur Livradois et **Julien SIMON**, commercial Bois Energie.

Naissance

Sandrine DOMINGUEZ, a donné naissance à un petit Sacha le 26 juillet.

Toutes nos félicitations aux

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