



Pierre Olivier DREGE, Président de la coopérative NSF2A et François HAUET, Expert forestier



INTERVIEW Pierre-Olivier DREGE

Une meilleure valorisation de la ressource bois est un objectif prioritaire de la politique régionale. Malgré une couverture régionale élevée en documents de gestion durable, cette ressource est insuffisamment exploitée en forêt privée. Un corollaire est que la majorité des propriétaires ne considèrent pas la forêt comme

une activité économique.

Face à ces constats, en quoi le système coopératif propose-t-il un regroupement de la gestion et de la commercialisation ?

La coopérative forestière NSF 2A a son siège à Amiens. Elle provient de la fusion en 2017 des deux coopératives régionales CF2A (Amiens Arras) et NSF (Rouen et Compiègne). Ses 3500 adhérents sont des propriétaires forestiers régionaux et son Conseil uniquement constitué de forestiers. Sa mission est d'offrir à chaque propriétaire tous les services d'une gestion durable performante, intégrant ses objectifs spécifiques : production de bois, chasse, patrimoine... Ces services sont la commercialisation des bois au meilleur prix, le renouvellement des peuplements, plantations, entretien, la création de routes de desserte et en amont, la rédaction avec le propriétaire de son Plan Simple de Gestion (PSG). La coopérative constitue ainsi un outil déterminant de regroupement de l'offre de bois régionale qui apporte, au propriétaire forestier un éventail de débouchés valorisants et à l'utilisateur une réponse à ses besoins.

Comment procédez-vous pour assurer de façon régulière, continue et pérenne le bois dont nos industriels ont besoin ?

La coopérative cherche à mobiliser tous les débouchés disponibles pour simultanément valoriser au mieux les bois de ses adhérents et répondre aux besoins des transformateurs régionaux, mais aussi nationaux, européens et internationaux, ceci dans cet ordre de priorité géographique et pour une bonne valorisation de tous les produits. Pour donner de la visibilité aux utilisateurs, pour bien planifier les coupes, la coopérative conclut avec ses acheteurs des contrats d'approvisionnement. C'est déjà la règle pour les résineux, et cela se développe désormais pour les feuillus y compris le chêne et le peuplier.

« (...) pour bien planifier les coupes, la coopérative conclut avec ses acheteurs des contrats d'approvisionnements »

Selon vous, en quoi le développement des organisations de producteurs répond-il aux besoins de survie, de progrès et d'innovation de l'aval de la filière forêt-bois ?

Avec le regroupement d'une offre de 160.000 m³ de bois (¾ feuillus, ¼ résineux) disponible bord de route, classée et cubée par nos techniciens et commerciaux, nos acheteurs disposent d'un approvisionnement planifié et des qualités répondant précisément à leurs besoins. Cette approche, fondée sur la contractualisation, la confiance et la bonne connaissance des produits assure aux forestiers une sécurité de débouchés et de paiement, et au transformateur une visibilité essentielle pour ceux qui veulent investir et se développer. Dans le futur, cela doit aussi permettre de mobiliser plus de bois arrivé à maturité, dans une forêt privée qui dispose d'un potentiel encore sous-exploité. La coopérative NSF 2A se veut ainsi un partenaire essentiel de la filière Bois-Forêt régionale.



INTERVIEW François HAUET

Vous suivez, pour les Experts Forestiers de France, les évolutions des prix des bois au niveau national. Quelle est votre analyse des cours des essences ces 5 dernières années et comment voyez-vous l'avenir de la demande ?

La progression des prix des bois ces dernières années est tirée par trois essences : le chêne, le

douglas et le pin maritime. En ce qui concerne le chêne, tous les débouchés s'inscrivent dans un marché national et international porteur et ce pour toutes les qualités. Le douglas profite de la reprise du marché de la construction. Quant au pin maritime, les deux tempêtes de 1999 et 2009 en Aquitaine ont impacté fortement les volumes mobilisables, créant une tension sur les approvisionnements des industries.

Sauf accident économique majeur comme on en a connu en 2008, le marché devrait rester actif. Le bois est un matériau avec des qualités environnementales indéniables et qui trouvera une place centrale dans une économie « décarbonée » et à périmètre mondial.

« Le bois est un matériau (...) qui trouvera une place centrale dans une économie « décarbonée » et à périmètre mondial. »

Les volumes mis en ventes par les Experts Forestiers de France augmentent régulièrement depuis 2009. Comment réussissez-vous à mobiliser davantage auprès des propriétaires forestiers ?

Depuis plusieurs dizaines d'années, les sylviculteurs ont investi dans l'amélioration de la production forestière de leurs massifs : conversion des taillis et taillis-sous-futaie, plantations résineuses...

Ils sont aujourd'hui à l'aube d'une période de retour sur investissement ce qui explique en partie l'augmentation des volumes mobilisés. Par ailleurs, des perspectives de débouchés et des prix plus rémunérateurs que durant la décennie précédente facilitent la mise en œuvre de projets de transformation des peuplements pauvres.

Comme les coopératives, vous organisez des ventes groupées, comment voyez-vous évoluer ce mode de vente à l'avenir ?

Ce mode de vente gardera pour une majorité d'essences ou de qualités de bois une place importante dans la stratégie d'approvisionnement des scieurs et transformateurs. C'est ce qui ressort d'une étude faite en Normandie il y a quelques années auprès de ceux-ci. C'est une souplesse pour disposer d'un stock de bois mobilisable à tout moment et pouvoir répondre à une commande sans dépendre d'achats de matière première qu'ils ne maîtrisent pas.

C'est par ailleurs un mode de vente transparent, avec confrontation directe entre l'offre et la demande et une cotation instantanée du prix des bois.



Témoignage de Charlie DUPUIS, propriétaire forestier dans la Somme



Qu'est-ce qui vous a amené à vendre des arbres pour la première fois ?

J'avais récupéré une parcelle agricole que je souhaitais boiser. Au milieu de cette parcelle se trouvait une ravine avec des arbres adultes feuillus de différentes essences. A l'occasion d'une visite, le technicien du CRPF m'a dit qu'il y avait des arbres à maturité. Leur coupe était recommandée car l'ombre des arbres adultes risquait de contrarier le

développement de mes futures plantations et mieux valait valoriser ces arbres qui ne prendraient pas de qualité en vieillissant. De plus, il y avait une grande majorité de frênes. Il m'a aussi précisé que le relatif faible volume (30 m³) de bois à exploiter pourrait compliquer l'opération d'abattage et de vente et m'a donc conseillé de me rapprocher de la coopérative Nord Seine Forêt 2A qui gérait la propriété voisine, ce qui me permettrait de réaliser plus facilement cette opération.

Comment s'est déroulée cette vente ?

Le technicien de la coopérative a estimé le lot en volume et qualités par essence. Elle a trouvé un acquéreur et avec ses équipes, elle a réalisé l'abattage des arbres et leur exploitation. Les travaux de débardage ont été correctement réalisés, la pâture n'a pas été endommagée après le passage des engins, ce qui n'était pas évident puisqu'en mars 2018, il pleuvait sans cesse.

Et pour le bois de chauffage ?

Pour le bois de chauffage, comme je ne pouvais pas être chaque jour sur place, ce ravin étant situé à une vingtaine de kilomètres de chez moi, avec l'aide du technicien NSF2A, nous avons fait une estimation du nombre de stères. J'ai ensuite passé une annonce à 18 euros le stère. Le lendemain, dès le premier appel téléphonique, j'ai fixé un rendez vous sur place à l'éventuel acheteur qui me semblait très intéressé, de façon à ce qu'il se rende compte du lieu et des éventuelles difficultés à appréhender. Nous avons lu ensemble, le contrat de vente de bois de feu sur pied qui m'avait été fourni par le CRPF et immédiatement, il a été signé avec 1/3 du montant total versé. Tout a été très vite ! J'ai ensuite retiré mon annonce mais les appels téléphoniques n'ont pas cessé immédiatement. C'est alors que j'ai compris qu'il y avait une demande dans le département pour du bois de feu sur pied.

« J'ai trouvé que ce n'était pas si compliqué de vendre des arbres si l'on s'adresse au bon endroit ! »

Quel bilan tirez-vous de cette opération ?

Je suis très satisfait de cette opération, j'ai trouvé d'une part, un appui et des conseils techniques auprès du CRPF et d'autre part une aide précieuse, alliée à un grand professionnalisme auprès de la coopérative NSF2A. Ceci m'a bien aidé car c'était la première fois que je vendais des arbres sur pied et j'avais une certaine appréhension. Ces 2 organismes m'ont mis en confiance et je dois dire que je n'hésiterai pas un seul instant à les recontacter si l'occasion se présentait. L'opération est maintenant terminée et j'ai trouvé finalement que ce n'était pas si compliqué de vendre des arbres si l'on s'adresse au bon endroit !

