

N° 13

Janvier 2024

LA FORÊT REVÉLÉE

L'actualité de notre coopérative

Côté forêt

Ventes pour compte par appel d'offres : un service d'excellence

Rencontre avec...

Philippe Demortain,
propriétaire forestier
et Julien Dubot, Directeur
Général de DUBOT
Bois & Scieries

Zoom sur

La sylviculture irrégulière :
OUI, mais attention
aux dérives!



UNISYLVA
RÉVÉLONS NOS FORÊTS

3 — Éditorial

4 — Repères

Parole de/Chiffre clé/En image/Agenda

5 — Point de vue

Vie de la coopérative..... 5

UNISYLVA investit dans de nouvelles machines forestières

Tendance marché..... 6

Marché des bois 2021-2023 et perspectives pour 2024

Les utilisations d'un chêne

Côté forêt..... 8

Ventes pour compte par appel d'offres : un service d'excellence

10 — Regards

Rencontres avec..... 10

Philippe Demortain, gérant d'un groupement forestier et Julien Dubot, Directeur Général de DUBOT Bois & Scieries

5 questions au..... 12

Service administratif d'UNISYLVA

14 — Actualités

En bref 14

Le Label Bas Carbone

Les essences plantées par la coopérative

Zoom sur..... 15

La sylviculture irrégulière : OUI, mais attention aux dérives !

16 — Mon UNISYLVA



Publication de SCA UNISYLVA – ISSN 2497-3947

Directrice de la publication : Géraldine Fournier

Assistante de publication : Clara Chopelin

Site de Marmilhat – 10 allée des Eaux et Forêts

63370 Lempdes

+33 (0)4 73 88 88 92

Conception, création et mise en page : **PERISCOPE**

Crédits photographiques : AdobeStock, UNISYLVA



Services aux propriétaires forestiers



Promouvoir la gestion durable de la forêt
www.pefc-france.org



Bertrand Servois
Président d'UNISYLVA

2023 : une année de transition, d'adaptation et d'évolution

Bien préparée par Gilles de Boncourt, l'équipe dirigeante d'UNISYLVA termine sa première année sous la direction de Benoît Rachez. S'agissait-il seulement d'assurer une transition ou de relever des défis qui chaque jour deviennent plus présents, incontournables et vitaux ? Dans tous les domaines l'adaptation, le renouvellement et l'évolution sont nécessaires pour un objectif premier qui est celui de servir au mieux les adhérents de la coopérative.

Vos forêts souffrent, des arbres dépérissent et des éléments climatiques majeurs nous rappellent qu'un profond changement climatique s'opère. Devant ce phénomène, nous sommes obligés de reconnaître que le maintien des pratiques précédentes ne suffit plus et qu'une surveillance, une réactivité accrue, mais aussi la recherche et l'observation d'autres territoires sont nécessaires pour permettre l'adaptation aux nouvelles conditions.

Devant la chute des investissements en forêt depuis la fin du Fonds Forestier National et des conséquences des catastrophes à répétition sur les forêts, les coopératives ont convaincu le Gouvernement d'aider à nouveau les efforts de plantation. Le Plan de Relance en est la preuve et beaucoup d'entre vous en ont bénéficié. Ce financement par l'État se poursuit dans France 2030 et sera pérenne sur plusieurs années.

Votre coopérative en a pris la mesure et recrute des jeunes ingénieurs et techniciens, investit dans des équipes et du matériel d'exploitation, développe avec les autres coopératives de nouveaux outils de gestion informatisée, s'adapte aux marchés dans les processus de vente par contrat

d'approvisionnement, par la sélection, la présentation et les tris des lots mis en vente groupée. Vous trouverez cela dans des articles de cette lettre.

Pour autant, nous avons des détracteurs qui prônent une forêt sous cloche, sorte de bien commun et que seul doit compter le respect de la biodiversité, des sols, des paysages, sans souci de production ni de revenu. Avec notre fédération l'UCFF, nous menons ce combat tous les jours, dans les médias (via les réseaux sociaux pour les jeunes), auprès des services de l'État et des parlementaires en France et à Bruxelles.

**« Nous affirmons
le rôle de la forêt
contre le changement
climatique. »**

Nous sommes fiers d'être les artisans d'une filière qui répond aux besoins essentiels de l'homme. Notre ambition concerne vos forêts, les revenus que vous en tirez et votre capacité à la transmettre à vos successeurs.

Parole de...



Service administratif d'UNISYLVA
> L'interview à retrouver p.12

« Les activités de notre service sont diverses, tournées vers nos adhérents, nos sous-traitants, nos clients et essentielles au fonctionnement d'UNISYLVA. »

Chiffre clé

160 000 m³

C'est le volume représenté par les 600 lots vendus par an en ventes pour compte.

> Côté forêt p.8

En image



Découvrez les vœux d'UNISYLVA en vidéo à l'adresse : <https://youtu.be/yCJ40Hyt6-k>

Remerciements: la réalisation de cette vidéo n'aurait pas été possible sans l'appui artistique et technique de PERISCOPE, Start It Up, Mix&Mouss et la participation de Louis Bougerolle, salarié UNISYLVA.

Agenda

Nos prochaines Assemblées Générales pour l'année 2024

	DATE	LIEU
Assemblée Générale de section	Vendredi 24 mai 2024	Bourgogne
Assemblée Générale de section	Vendredi 31 mai 2024	Auvergne
Assemblée Générale de section	Vendredi 7 juin 2024	Centre
Assemblée Générale de section Assemblée Générale plénière	Vendredi 28 juin 2024	Limousin

Vie de la coopérative

UNISYLVA investit dans de nouvelles machines forestières

Deux chiffres clés montrent l'évolution de notre coopérative au cours des quatre dernières années :

- le nombre d'arbres plantés par la coopérative est passé de 1 à 2,5 millions par an;
- le volume de bois mobilisé annuellement chez nos adhérents a lui augmenté de 650 000 à 1 000 000 m³.

Ces évolutions répondent à l'enjeu de gestion durable des forêts, leur amélioration, leur renouvellement et leur adaptation au changement climatique.

Elles ont été permises par un marché des bois dynamique et facilitées par le plan de relance et l'appel à projet Investissements productifs dans la filière graines et plants.



UNISYLVA a toujours eu pour stratégie de faire appel à un réseau de prestataires de service, les entreprises de travaux forestiers (ETF), que ce soit pour les travaux sylvicoles (plantation, entretien) ou pour les travaux d'exploitation (abattage, débardage). Ainsi, nous travaillons très régulièrement avec 250 entreprises de travaux établies sur notre territoire.

Cependant, nous avons toujours gardé en interne la capacité à couvrir 10 - 15 % de nos besoins afin de maîtriser le métier, de connaître et contenir les coûts, de contribuer à l'évolution des techniques et de conserver de la souplesse dans l'organisation des chantiers. Avec la croissance que nous avons connue ces dernières années, maintenir une telle capacité d'intervention a nécessité d'accroître aussi bien nos moyens humains (aides techniques, bûcherons pour les travaux manuels) que matériels. Par ailleurs, nous subissons au quotidien la diminution de l'offre de services, du fait d'arrêt d'entreprises ou de réduction d'activité, nous imposant d'internaliser une part plus importante de ces métiers.

Aussi, notre parc de machines d'exploitation forestière est passé de 5 à 11 (4 machines de bûcheronnage, 7 porteurs) et nous avons acquis deux matériels de sylviculture en région Centre (un tracteur, une minipelle, chacun équipé de différents outils pour le travail du sol et l'entretien des jeunes peuplements).



Tendance marché

Marchés des bois 2021-2023 et perspectives pour 2024

Après la crise liée au COVID-19, nous avons connu une pleine croissance dans tous les secteurs de 2021 à mi 2022. Puis les marchés sont restés globalement porteurs jusqu'aux premiers signes de retrait mi 2023.

Le contexte énergétique mondial a favorisé une demande en bois énergie industriel soutenue. De nombreux nouveaux projets de chaufferies devraient aboutir en 2025-2026. Les prix sont en croissance grâce aux indexations. Les ventes sont stables en 2023 et une croissance en volume semble se dessiner en 2024.

Les ventes de bois de chauffage ont atteint en 2022 et 2023 un niveau historique. Les ventes d'appareils de chauffage à bûches sont en pleine expansion. Le marché est un peu ralenti fin 2023 par des températures élevées pour la saison et de nouvelles normes touchant la distribution. En 2024, le niveau de vente pourrait légèrement fléchir, permettant alors une reconstitution des stocks.

Après une très forte demande en 2022 et un léger repli au deuxième semestre 2023, les ventes de bois d'industrie se stabilisent. Le développement des usines de granulés y contribue largement. Les industries de la pâte à papier et du panneau maintiennent leurs positions. En 2024, malgré quelques incertitudes, les ventes devraient progresser en volume.

Tiré par la consommation, l'activité du bâtiment et l'arrêt des flux en provenance de Russie et Biélorussie, le marché de l'emballage a été très soutenu en 2021, 2022 et début 2023. Ce contexte a favorisé de nombreux projets de restructuration et de nouvelles lignes de fabrication, ce qui, malgré une conjoncture défavorable, maintient une tension sur le marché du bois rond.

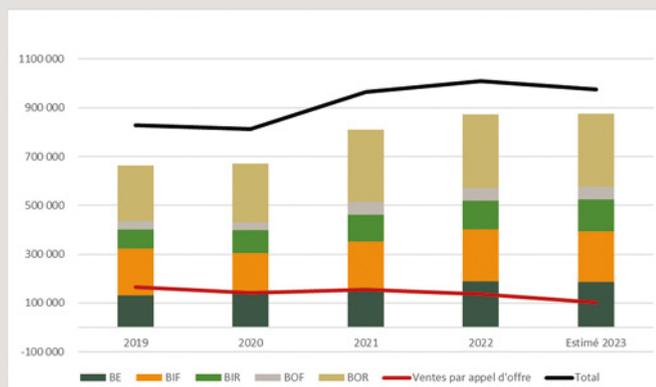
De même, les bois de charpente ont connu une très forte demande jusqu'à fin 2022. Depuis, ce marché est encore actif mais fluctuant, notamment en douglas. L'activité fin 2023 est en retrait et le premier trimestre 2024 risque d'être très calme, toutefois sans baisse significative des prix. À moyen terme, les nouvelles réglementations, très favorables au bois dans la construction, et les projets de développement portés par les scieries devraient favoriser un rebond de croissance.

Les marchés du bois d'œuvre de chêne ont connu une forte croissance pour tous les produits en 2021 et 2022. Grâce à une demande très soutenue en Europe pour l'ébénisterie, la menuiserie et la charpente, les prix ont fortement progressé. Le marché des produits de qualité secondaire s'est lui aussi restructuré sous une pression non négligeable du grand export. En 2023, bien que les produits de deuxième choix aient connu un ralentissement, la demande en produits de qualité s'est renforcée, tirée par la tonnellerie. En 2024, cette tendance pourrait se maintenir.

Enfin, la demande en peuplier a elle aussi connu une forte croissance depuis 2021, portée par la construction et le développement des emballages biosourcés. En 2024, malgré un affaissement des besoins, le niveau d'activité devrait être en phase avec notre potentiel de mobilisation.

Globalement, la demande soutenue des années 2021, 2022 et 2023 a permis à l'industrie de la première transformation de se restructurer et de se projeter vers l'avenir. Bien que 2024 s'annonce perturbée, les perspectives à moyen terme sont bonnes pour la filière forêt bois.

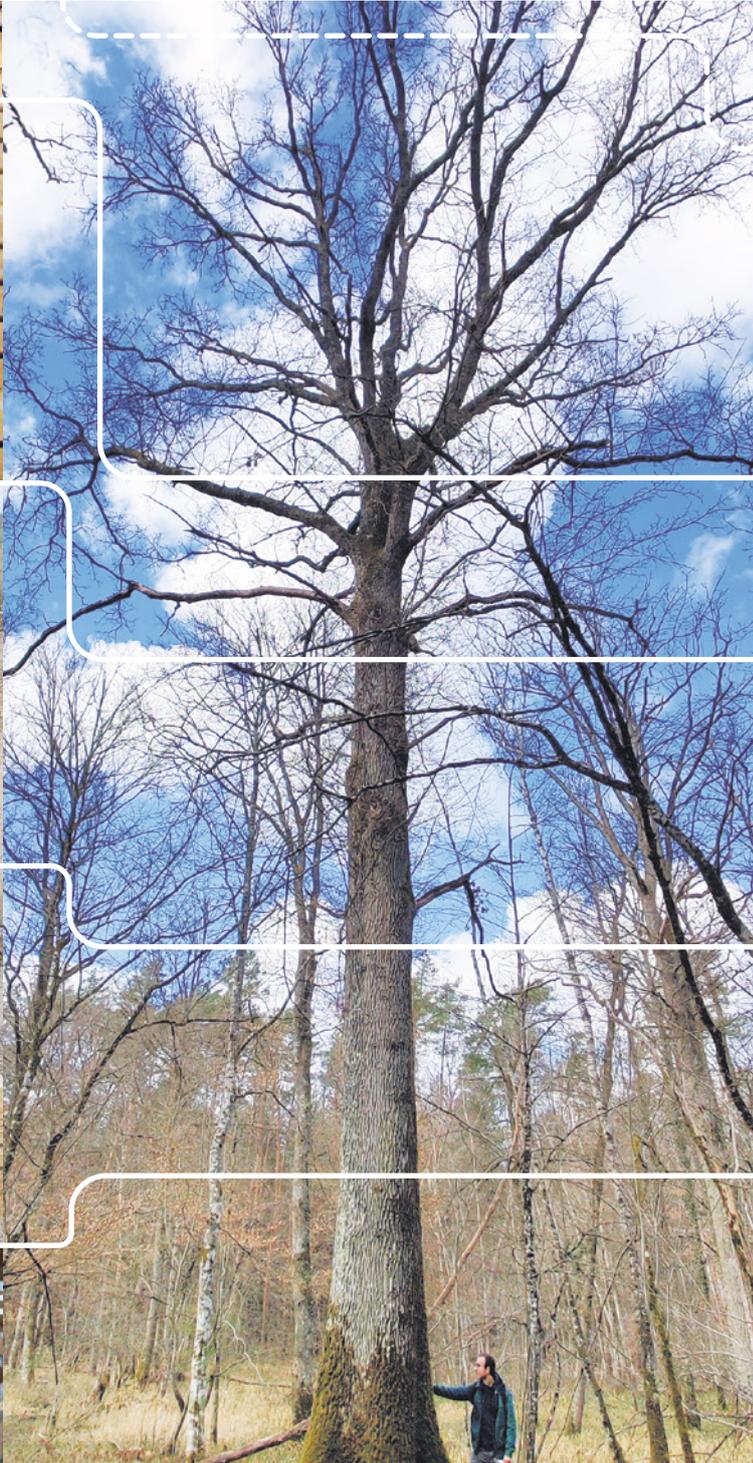
Évolution du volume global commercialisé par UNISYLVA, en m3, entre 2019 et 2023



Tendance marché

Les utilisations d'un chêne

(toutes les qualités ne se trouvent pas obligatoirement sur un même chêne)



Menus bois laissés sur coupe
pour la fertilité des sols

Bois énergie

Qualité D :
bois d'appareil et traverses

Qualité C :
bois de charpente

Qualité B :
ameublement, parquet,
menuiserie

Qualité A :
tranchage, ébénisterie,
tonnellerie

Qualité A : aucun défaut – Qualité B : 1 à 2 petits nœuds au mètre linéaire – Qualité C : nœuds sains possibles – Qualité D : qualité médiocre (défauts tolérés)

Pour plus d'informations sur les utilisations du bois, consultez la fiche technique 1.2024 « Les différents usages du bois », disponible dans l'espace adhérent de notre site internet : www.unisylva.fr.

Côté forêt

Ventes pour compte par appel d'offres : un service d'excellence

Vendre est un acte essentiel dans la vie d'un sylviculteur et souvent l'aboutissement du travail de plusieurs générations. Il nécessite de répondre à une demande et d'y apporter une réponse adaptée. Sous l'influence des marchés internationaux du bois et à la recherche de performance économique, les transformateurs se sont spécialisés et leurs exigences sont de plus en plus spécifiques.

Chaque mode de vente, par appel d'offres ou par contrat d'approvisionnement a ses avantages, mais n'est pas adapté à toutes les situations. **La vente de bois pour compte par appel d'offres permet une valorisation optimale de lots de qualité. UNISYLVA en a fait un service d'excellence unique.**

À la base : un acte sylvicole

Toute vente de bois est précédée de la reconnaissance précise des arbres à exploiter. Leur martelage, véritable acte technique, est opéré en conformité avec l'objectif assigné à la forêt, les souhaits du propriétaire et la nature des peuplements. Cette phase essentielle va permettre d'évaluer en quantité et en qualité la nature des produits à vendre et de déterminer les orientations commerciales.

Pourquoi opter pour la vente par appel d'offres ?

Le principe de ce mode de vente est de rechercher la meilleure rémunération par la mise en concurrence instantanée des clients. Les lots adaptés à ce mode de vente sont donc ceux susceptibles de générer cette concurrence, de sorte à pouvoir obtenir un prix de vente supérieur à celui du marché.

Une bonne connaissance des marchés et des débouchés des utilisateurs est nécessaire pour sélectionner ces lots. Ils doivent présenter un volume attractif, une bonne homogénéité de qualité, d'essence, de dimensions des bois. L'adoption de ces critères amène UNISYLVA à ne commercialiser que 15 à 20 % de sa production en vente par appel à la concurrence, constituant ainsi la « vitrine » des forêts de ses adhérents.

Stimuler la concurrence

Pour présenter des lots attractifs, il peut être nécessaire de les préparer, en triant et retirant des bois qui seront commercialisés par contrat d'approvisionnement, ou parfois dans un lot séparé. En effet, la diversité des forêts et l'évolution des sylvicultures impliquent généralement la mise en marché sur une même parcelle de produits très hétérogènes. **Ventes par appel d'offres et ventes par contrats sont complémentaires.** Tout doit être mis en œuvre pour que les bois constituant chaque lot correspondent au mieux aux besoins de transformateurs ciblés, qui sauront optimiser leur valorisation.

UNISYLVA s'assure également que les conditions d'exploitation (facilité d'accès, de débardage, de dépôt, de chargement) permettent aux acheteurs d'optimiser les coûts de la récolte et de constituer un portefeuille de coupes utile à la sécurisation de leurs approvisionnements.

Le soin apporté à la rédaction, à la présentation, à l'harmonisation des fiches de ventes, au marquage des bois et des limites, au classement, au fléchage des lots sur le terrain, les oriente plus facilement sur les lots qui leur correspondent, les aide à faire des estimations précises et leur fait gagner du temps.

Dans certains cas, exploiter les bois, les trier et présenter des lots bord de route améliore encore leur attractivité et le prix de vente obtenu. C'est en particulier le cas pour des chênes de qualité, triés pour cibler les acheteurs les plus à même de tirer la quintessence des bois. Des jolis bois, mais présentant des conditions d'exploitation peu favorables ou délicates, peuvent également se prêter à une vente bord de route. Autre intérêt, ces lots « abattus, façonnés, débardés » apportent aux acheteurs un volume de bois directement disponible.

Le travail d'UNISYLVA facilite grandement la tâche des acheteurs, depuis le choix sur catalogue jusqu'à l'exploitation en passant par la visite des lots, le suivi de la vente et la contractualisation. En organisant des ventes groupées, physiques et en ligne sur internet, UNISYLVA dynamise la concurrence en présentant régulièrement aux clients une gamme de lots de qualité qui correspondent à leurs besoins. Une publicité large est faite auprès de 300 clients. Vous pouvez choisir de favoriser nos scieries nationales en proposant votre lot sous le Label UE.

En plus d'être un service aux adhérents, c'est donc également un service de grande qualité apporté par UNISYLVA aux acheteurs, qui fait de nos ventes groupées **une référence dans la profession et qui apporte au sylviculteur une plus-value notoire sur sa rémunération.**

LES VENTES POUR COMPTE EN CHIFFRES

9 à 12 ventes par an

600 lots vendus par an, 160 000 m³

150 à 200 clients actifs chaque année

5 à 6 offres en moyenne par lot

UNISYLVA vous apporte des garanties inégalées

Le travail de sélection, de présentation des lots, le service apporté aux acheteurs maximisent les chances de **vendre avec succès**. Nos taux d'inventus, de 2 à 3 fois inférieurs à ceux des autres ventes dans les périodes où le marché se resserre, en témoignent. UNISYLVA vend les bois pour le compte de l'adhérent. Elle agit en commissionnaire opaque et ducroire. En

engageant la responsabilité de la coopérative, ce type de mandat garantit à l'adhérent discrétion, paiement et bonne fin du chantier d'exploitation, à l'inverse des autres ventes du marché où c'est le propriétaire qui porte ces risques. **Ce niveau de garantie est unique en forêt privée en France.** Un agent de contrôle de proximité suit le bon déroulement du chantier. En cas de difficulté dans la réalisation du contrat avec le client, UNISYLVA réalise l'ensemble des démarches nécessaires pour le compte de ses différents adhérents, y compris en cas de contentieux.

Nous sécurisons ce niveau de garantie par une application rigoureuse de procédures techniques, administratives, financières et commerciales, de l'identification des biens à vendre jusqu'à la délivrance de la main levée en fin de chantier.

UNISYLVA évite à ses adhérents d'avoir à faire l'avance de trésorerie pour tous les frais engagés. Martelage et coûts d'exploitation sont déductibles de la première échéance de la facture de vente des bois. Un service spécialisé, situé dans nos locaux de Bourges, coordonne et supervise l'ensemble de cette activité.

LES AVANTAGES D'UNISYLVA

- ✓ Commissionnaire opaque et ducroire
- ✓ Sécurité de paiement
- ✓ Garanties techniques et financières
- ✓ Discrétion
- ✓ Sélection, tri, classement et présentation homogène des lots
- ✓ Mise en concurrence des acheteurs accrue

En conclusion

Vendre est un métier qui ne supporte ni improvisation ni approximation. UNISYLVA accompagne efficacement ses adhérents tout au long des étapes de cet acte essentiel. Cette force commerciale d'être réunis dans une coopérative de la taille d'UNISYLVA permet de mettre en œuvre une politique servant de façon adaptée tous les types de clients et d'avoir un impact sur les marchés. L'image de marque des ventes d'UNISYLVA est le témoin des relations de confiance qui peuvent unir durablement sylviculteurs et transformateurs du bois.

Rencontres avec...



Philippe Demortain, gérant d'un groupement forestier dans la Creuse (23)

Monsieur Philippe Demortain est gérant d'un groupement forestier situé sur les communes de Gouzon et de Saint-Dizier-la-Tour dans le département de la Creuse.

Julien Dubot, directeur général d'une scierie dans le Puy-de-Dôme (63)



Julien Dubot, directeur général de la société DUBOT Bois & Scieries, située à Saint-Avit dans le département du Puy-de-Dôme.

POUVEZ-VOUS NOUS DÉCRIRE VOTRE FORÊT ?

Ce groupement est composé de deux massifs :

- un massif de 47 ha sur la commune de Gouzon qui a fait l'objet de reboisements d'anciens taillis pauvres ;
- une unité de 9 ha éclatée en petites parcelles sur la commune de Saint-Dizier-la-Tour.

Les essences présentes sont en majorité résineuses (pins laricio de Corse, épicéas, douglas) pour une surface d'environ 30 ha. Le reste se compose de taillis et de taillis avec réserves de chêne.

« Un climat de grande confiance s'est instauré. »

QUELS SERVICES D'UNISYLVA

AVEZ-VOUS DÉJÀ SOLLICITÉS ?

La rédaction du plan simple de gestion, des conseils liés aux plantations, des éclaircies, des coupes sanitaires dans nos épicéas, ainsi que la commercialisation de douglas arrivés à maturité.

Les pistes forestières qui traversent la forêt et les places de dépôts sont des atouts qui ont permis de commercialiser dernièrement 3 lots de douglas en vente pour compte.

QU'APPRÉCIEZ-VOUS DANS CES VENTES GROUPÉES ?

- Les prix obtenus. Ils ont tous été au-dessus du prix de retrait que nous avons fixé. Ce type de vente va créer une concurrence entre les acheteurs et permet d'obtenir de très bons prix.
- L'organisation des ventes. J'apprécie particulièrement les ventes en ligne, car nous recevons un mail avec un lien et nous assistons en direct à la vente. Le résultat nous est communiqué le soir même.
- La sécurité du règlement, garanti par UNISYLVA.

Je tiens à souligner les excellents rapports que j'entretiens avec Cyril Cabrit qui est mon interlocuteur à UNISYLVA. Un travail de qualité, des conseils avisés tant en commercialisation que

sur le choix des essences de reboisement (îlots d'avenir avec des séquoias, des calocèdres...) des informations fiscales concernant les crédits d'impôt et une excellente communication sur l'évolution des chantiers. Un climat de grande confiance s'est instauré avec Cyril Cabrit et je suis fier d'entendre les commentaires des riverains sur le chantier de reboisement « Que c'est joli, quelle belle forêt ! quelle gestion efficace ! ».

POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE ?

C'est une entreprise familiale depuis 5 générations qui est située en Auvergne en limite du Limousin. Nous scions 90 % de résineux avec 2/3 de douglas. Les 120 000 m³ sciés/an nous permettent de fournir toutes les sections recherchées par nos clients (charpentes traditionnelles, charpentes industrielles, liteaux, voliges...).

QUELLES SONT VOS RELATIONS AVEC UNISYLVA ?

Nous travaillons avec UNISYLVA depuis plus de 25 ans. Certaines années 10 à 15 % de nos achats en vente pour compte proviennent de vos adhérents. Nous achetons

exclusivement des lots sur pied, car nous avons nos propres bûcherons et cela nous permet d'exploiter en fonction de nos commandes. Les achats se réalisent sur un rayon d'environ 100 km maximum (80 % sont à moins de 80 km).

Vos ventes pour compte nous conviennent parfaitement tant en nombre sur l'année, que leur répartition dans le temps ou les moyens utilisés (présentiel ou internet).

Les ventes internet nous permettent de gagner du temps.

« Nous travaillons avec UNISYLVA depuis plus de 25 ans. »

Les ventes en présentiel sont des moments de rencontre avec les différents partenaires de la filière.

Les relations avec les salariés d'UNISYLVA sont cordiales avec une bonne communication avec les techniciens responsables des chantiers.

OÙ SE SITUENT VOS CLIENTS ?

La diversification des produits nous ouvre un large éventail de clients allant de l'artisan, au charpentier jusqu'aux grossistes.

Le Douglas reste majoritairement destiné à l'export en Europe du Nord (Belgique, Luxembourg, Allemagne et Angleterre). Mais la part du marché français augmente, car les

professionnels ont pris l'habitude de travailler maintenant avec cette essence.

Nous souhaiterions passer un message à vos adhérents : **« Vous êtes le premier maillon de la chaîne, il est essentiel pour la filière. Poursuivre vos interventions (éclaircies, renouvellements) permet une gestion durable qui est au cœur de l'ADN de notre filière ».**

5 questions au...

Service administratif d'UNISYLVA

U..A COMMENT S'ORGANISENT LES ACTIVITÉS AU SEIN DU SERVICE ?

Notre équipe est constituée de six personnes, dont une alternante actuellement.

Employer du personnel en cours de formation par alternance (partie école et entreprise) est une bonne solution par rapport à la spécificité du travail en coopérative. Bon nombre de nos tâches ont un caractère saisonnier. Ainsi, en début d'année, nous adressons les attestations de remboursement forfaitaire à tous les adhérents non assujettis à la TVA et les déclarations de TVA pour les adhérents assujettis qui en font la demande. Les assemblées générales nous mobilisent de mars à juin et l'activité Ventes Pour Compte (VPC) se densifie de septembre à mi-décembre même si nous avons des ventes également sur le premier semestre. Les appels circulaires de documents réglementaires à nos sous-traitants ayant lieu deux fois par an, les débuts et milieux d'année sont aussi

consacrés à cette activité.

Chaque membre de l'équipe est formé à chacune de ces activités pour pouvoir remplacer, appuyer et assurer la continuité du service en cas de besoin. Nous sommes un service support centralisé et nos activités viennent en appui du fonctionnement des agences.

U..A QUELLES SONT LES ACTIVITÉS RÉALISÉES PAR LE SERVICE ADMINISTRATIF DE BOURGES ?

Les activités de notre service sont diverses, tournées vers nos adhérents, nos sous-traitants, nos clients et essentielles au fonctionnement d'UNISYLVA. Notre service est garant du **bon fonctionnement statutaire** de la coopérative, avec l'organisation des assemblées générales de sections et plénière, des conseils d'administration, la gestion des adhésions des propriétaires forestiers à UNISYLVA et le contrôle des parts de capital social. Nous avons aussi un rôle important dans **la tenue des bases de données**

tiers, en enregistrant et tenant à jour les informations documentaires transmises par nos adhérents et nos sous-traitants. Nous **informons nos adhérents sur les démarches administratives** à entreprendre, par courrier mais aussi par téléphone. Les appels peuvent concerner des sujets divers, administratifs, informatiques ou relatifs à une vente de bois.

L'organisation et le suivi des ventes pour compte occupent deux personnes, qui assurent l'organisation et le bon suivi administratif des ventes, à raison de 9 à 12 ventes par an.

Enfin, notre service participe « en interne » à **des projets de développement d'outils** (Gestion Électronique de Documents, Progiciel, etc.), à des webinaires de formation, à l'élaboration de supports d'aide à la bonne utilisation des outils et à la bonne compréhension des process.

U..A COMMENT S'ORGANISE PLUS PARTICULIÈREMENT L'ACTIVITÉ VPC ?

Chaque vente se prépare sur plusieurs mois, et nous demande une organisation et un suivi rigoureux, pour ne parler que de la partie administrative, la partie terrain étant assurée en amont par les agences. Notre service élabore tout d'abord un catalogue de vente que nous adressons à nos clients et que nous publions sur notre site de vente en ligne.

Nous récupérons ensuite des informations nécessaires au bon fonctionnement de la vente, prix de retrait des propriétaires, promesse de caution bancaire de nos clients. C'est un flux d'informations continu entre notre service et les agences, nos adhérents, les acheteurs.

Une fois la vente parfaite (dossier client conforme), notre service remet un permis d'enlever ou d'exploiter à l'acheteur puis nous suivons l'avancement du chantier de coupe avec le responsable du chantier. Pour terminer, lorsque le chantier est parfaitement achevé, nous délivrons un certificat de main levée de caution à l'acheteur, garantissant la bonne fin du chantier.

U..A LE SERVICE VPC A-T-IL ÉVOLUÉ CES DERNIÈRES ANNÉES ?

Les ventes pour compte en ligne ont été mises en place il y a 3 ans pour répondre aux attentes des acheteurs. Cela a permis d'augmenter le nombre de ventes, d'assouplir l'organisation des ventes en allégeant la partie organisation en présentiel, avec le pendant d'avoir augmenté le nombre de saisies informatiques.

Il y a 6 ans, la coopérative forestière CFBL s'est jointe à UNISYLVA pour élaborer un catalogue commun. Nous avons donc des échanges réguliers avec le personnel de la coopérative CFBL puisque l'organisation et les garanties sont les mêmes, soumises au même cahier des charges. Pour revenir aux évolutions de ces dernières années, elles sont essentiellement informatiques, de nouveaux outils, de nouveaux logiciels et de manière générale, pour notre service administratif, elles incitent à travailler autrement et à s'adapter. Elles sont aussi génératrices de solutions, essentielles pour un service support !

SERVICE ADMINISTRATIF

Service administratif – Bourges
02 48 70 45 60

Marie-José Hay
Responsable administratif
mariejose.hay@unisylva.com

Sophie Perrin
Secrétaire administrative
sophie.perrin@unisylva.com

Andréa Cosnier
Assistante administrative
andrea.cosnier@unisylva.com

Cécile Godard
Secrétaire administrative
interim_bourges@unisylva.com

Élodie Bourdon
Alternante assistante administrative
elodie.bourdon@unisylva.com

Élodie AZI
Assistante de gestion
elodie.azi@unisylva.com

Le service administratif en quelques chiffres

10
webinaires
et formations

ORGANISÉS OU SUIVIS
PAR LE SERVICE ADMINISTRATIF

370
nouvelles
adhésions
EN MOYENNE PAR AN

4
conseils
d'administration
PAR AN (1 PAR TRIMESTRE)



640
entreprises
sous-traitantes
(TRAVAUX ET TRANSPORT)
RÉFÉRENCÉES EN 2023

5
assemblées
générales
4 DE SECTION ET 1 PLÉNIÈRE

En bref

Le Label Bas Carbone

Le Label Bas Carbone (LBC) a été créé en 2018 par le ministère de la Transition Écologique et met en avant des projets permettant de réduire les émissions de gaz à effet de serre ou de séquestrer du carbone.

Ce label valorise et reconnaît officiellement les projets permettant de séquestrer les gaz à effet de serre. Ces projets, une fois labellisés, peuvent être financés par des entreprises publiques ou privées mais aussi par des particuliers. Cette labellisation participe ainsi à la mise en œuvre de la Stratégie Nationale Bas Carbone (SNBC) et à l'atteinte de la neutralité carbone de la France.

UNISYLVA propose à ses adhérents deux méthodes pouvant prétendre à la labellisation Bas Carbone :

- boisement de terres agricoles ;
- reboisement de peuplements sinistrés (tempêtes, incendies, crises sanitaires, dépérissement intense, etc.)

Les plantations, ainsi concernées par ces méthodes, peuvent prétendre à un financement correspondant de 60 à 80 % du coût des travaux liés à la plantation (travail du sol, fourniture des plans, protections...) et du coût des entretiens à réaliser pendant les 5 ans.

En contrepartie, le propriétaire s'engage à conserver l'état boisé pendant 30 ans, à entretenir sa plantation. Un audit est également mené à 5 ans pour confirmer les tonnes de CO₂ séquestrées par le peuplement.

Vous êtes intéressés, souhaitez avoir plus d'informations et avez un projet qui pourrait être labellisé Bas Carbone ?

Contactez Baptiste Dubois notre technicien référent LBC : baptiste.dubois@unisylva.com, ou votre technicien en agence.



Les essences plantées par la coopérative

La plantation est une technique qui nécessite une bonne connaissance du terrain afin de déterminer les essences adaptées au sol et au climat de demain.

Quelles sont les essences plantées à UNISYLVA et quelle est leur répartition ?

Rang	Principales essences plantées en 2022	Variation depuis 2018
1	Douglas	↓
2	Chêne	↗
3	Pin Maritime	↗
4	Pin Laricio Corse	↗
5	Mélèze	↓
6	Cèdre de l'Atlas	↑
7	Pin Laricio Calabre	↗
8	Robinier faux acacia	↑
9	Épicéa commun	↓
10	Pin sylvestre	↓

Les feuillus et en particulier les chênes, peu représentés dans les essences de plantation, font l'objet majoritairement de régénérations naturelles lorsque ces essences sont encore en station. Ainsi ces deux techniques, régénération naturelle et plantation, sont complémentaires pour le renouvellement des peuplements forestiers.

Nos habitudes de plantation sont aujourd'hui bouleversées par le changement climatique. En effet, certaines essences encore marginales il y a 5 ans, comme le cèdre, ont fortement augmenté, car mieux adaptées. A contrario, d'autres essences, pour lesquelles on observe déjà des dépérissements, ont fortement régressé (l'épicéa ou le pin sylvestre).

De nouvelles essences jusqu'alors pas ou très peu plantées sur le territoire de la Coopérative, font leur apparition : le chêne pubescent, le pin d'Alep, le

noisetier de Byzance, le calocèdre ou encore le séquoia. Ces essences, encore peu connues sur le territoire de la Coopérative, sont généralement implantées dans le cadre d'essais afin d'évaluer leur potentialité.

La proportion de plantation mélangée (deux essences ou plus) est également en hausse ces dernières années.

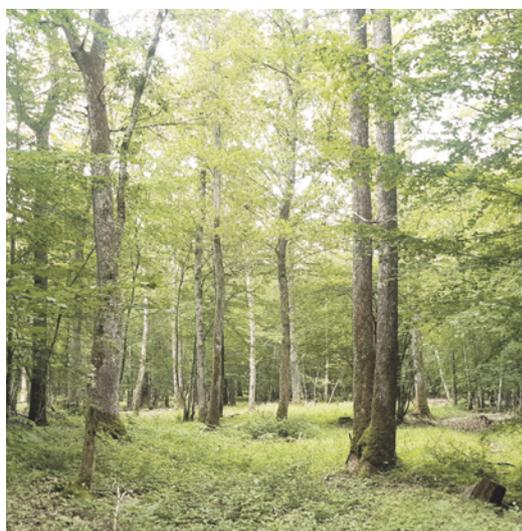
À bon escient, la plantation est l'un des moyens à disposition des propriétaires forestiers pour améliorer et adapter leurs forêts.



La sylviculture irrégulière : OUI, mais attention aux dérives !

Le changement climatique modifie jour après jour le visage de la forêt française. Les propriétaires et gestionnaires mettent en action toutes les cartes possibles pour réduire son impact : diversité des essences, migration assistée (plantation d'espèces plus méridionales), mosaïques de peuplements, éclaircies régulières, révolutions plus courtes ainsi que la diversité des traitements sylvicoles (régulier et irrégulier).

Ainsi à côté du traitement régulier, le traitement irrégulier se développe depuis plus de vingt ans. C'est une méthode de gestion qui fait cohabiter sur une même parcelle des arbres de hauteurs, de diamètres et d'âges variés. Le renouvellement se fait en continu sans coupe rase. Cette irrégularité peut s'obtenir en mélange pied à pied, par bouquets (quelques ares) ou par parquets (quelques dizaines d'ares). C'est une sylviculture d'arbres ou de petits groupes d'arbres et non de parcelle entière.



Ces peuplements irréguliers présentent des atouts incontestés comme une séquestration de carbone accrue (60 tonnes/ha en feuillus et 120 tonnes/ha en résineux dans la biomasse aérienne), une meilleure résistance aux perturbations (biotiques et abiotiques), une diversité des habitats, le maintien d'une ambiance forestière... Mais cette gestion irrégulière présente aussi des inconvénients impliquant une continuité et une intensification des interventions de gestion sur plusieurs générations, un surcoût des exploitations, la nécessité d'avoir une desserte suffisante et une surface suffisante...

Le risque de cet engouement est bien de vouloir faire de l'irrégulier partout comme nous avons fait massivement du régulier.

Le choix de ce traitement doit être mûrement réfléchi et ne peut s'opérer qu'après une étude approfondie du peuplement (état sanitaire, structure, âge, essence, volume, etc.) avec un diagnostic qui conduit très schématiquement à deux cas :

- Le peuplement présente déjà une irrégularité. La gestion consistera à conserver cette structure en effectuant des coupes dites « jardinatoires » qui vont intervenir dans les différents étages du peuplement et assurent une régénération. Le suivi doit rester constant, tout retard d'éclaircie conduit à une augmentation de la biomasse et à un risque de régularisation.
- La parcelle est en cours de régularisation à la suite d'une gestion en conversion vers la futaie régulière. Modifier l'orientation de ces parcelles vers la conversion en irrégulier s'avère alors très délicat, voire impossible à mener d'autant plus si le peuplement en question est âgé, qu'il est artificialisé et que les essences sont principalement des essences de lumière. « L'art de faire » reste alors le facteur limitant.

La sylviculture irrégulière est une des pistes qui permettra à nos forêts de perdurer, mais elle ne doit pas être la seule. Le mot « diversifications » au pluriel prend ici tout son sens.



Une très belle retraite à **Pascal Barbier**

Il règne depuis plusieurs semaines une atmosphère particulière dans les bureaux de Bourganeuf : une atmosphère...

Arrivé du Pas-de-Calais il y a plus de 40 ans, notre Pascalou, le fameux Pascal Barbier va nous quitter pour partir à la retraite. On sent qu'il en a gros sur la patate et que laisser ses collègues, ses plantations et ses forêts ne sera pas simple pour lui.

Les premiers mots qui me viennent en tête pour évoquer Pascal : gentillesse, patience, humilité, discrétion, compétence... ce qu'on attend d'un bon forestier.

Il est le dernier de la génération prétempête 99 de la Coopérative du Limousin qui s'appelait alors Geprobois. Avec son départ se tourne la dernière page du chapitre des Pères fondateurs que sont Gilles, Maryse, Henri, Jean-Luc, Benoît... Certes, la fondation de la Coopérative était d'abord le fait de quelques propriétaires forestiers passionnés, mais c'était aussi le labeur de ces gens passionnés qui ont donné sans compter.

Rendre hommage à Pascal, c'est aussi rendre hommage à toute cette génération de forestiers pionniers à qui la forêt limousine doit tant. Délaissant les réseaux sociaux et les polémiques stériles, il a toujours compris que le meilleur outil de travail du forestier est la paire de bottes ; combien de fois est-il revenu au bureau, trempé jusqu'aux os, pour avoir voulu prolonger les investigations terrain afin d'être certain que le taux de réussite de sa dernière plantation était de 95 % et non 94 % ? Celui-là même qui, avec quatre crayons et une règle, était capable de nous sortir une cartographie d'une forêt d'un esthétisme sans pareil et d'une précision inouïe. Quelle ne fut pas ma surprise lorsque je découvris, lors du dernier déménagement, la réalisation géniale de Pascal qui s'avérait être l'ancêtre de nos SIG modernes : une ampoule à l'intérieur de quatre planches de bois derrière un carreau, des photos aériennes et un cadastre en transparence... Et voilà ! Le tour est joué.

Pascal laisse derrière lui les plus belles plantations de la Creuse. Il n'a pas ménagé ses efforts pour cela. Ici, dégager au bâton un bout de ligne oublié. Là, récupérer trois plants pour boucher un petit trou non planté ou encore sortir son sécateur pour tailler un plant malmené par le chevreuil. Je l'ai même vu, en pleine canicule, gravir les pentes abruptes du Monteil avec deux bidons d'eau pour arroser quelques cèdres en posture délicate.

Bonne retraite Pascal, merci pour tout et sois heureux dans ta nouvelle vie !

Emmanuel Patigny
Directeur d'agence Limousin