

# Alliance Forêts Bois valorise les arbres des racines aux branchages



C'est avec un public un peu amputé par les grèves et blocages routiers que s'est tenue l'Assemblée Générale de l'agence Quercy-Pyrénées de la coopérative Alliance Forêts Bois, ce 26 mai 2016.

Mais il y avait tout de même une bonne centaine de personnes à Noueilles (canton d'Escalquens) pour participer à une journée riche en échanges et informations.

## Nouveau territoire pour nouvelle agence

Lors de la fusion des trois coopératives Cafsa, COFOGAR et Forestarn, en 2014, Alliance Forêts Bois était organisée en 14 agences territoriales. Depuis 2016, la coopérative en compte une de moins puisque Midi-Quercy et Pyrénées-Est ont fusionné

bois, dont 70 % certifiés, auprès de 155 clients industriels. » Si le gros de l'activité d'Alliance Forêts Bois se concentre dans les Landes et la Gironde, l'agence Quercy-Pyrénées génère tout de même 132 emplois directs et indirects, entre ses salariés et ses sous-traitants (transporteurs, entrepreneurs de travaux forestiers pour la sylviculture et l'exploitation forestière).

## Bois-énergie, une filière en manque de débouchés

L'ADEME a lancé, en 2015, l'appel à projet Dynamic Bois, auquel Alliance Forêts Bois a rapidement candidaté et été retenu. L'objectif de ce projet est de mobiliser un maximum de bois pour alimenter de futures chaufferies industrielles. « Le bois-énergie ne va

cela motivera aussi les propriétaires à les remplacer par des boisements plus productifs. » Alors que cette filière était inexistante, il y a encore 4 ou 5 ans, elle est aujourd'hui tout sauf anecdotique. Avec plus de 400.000 tonnes de bois-énergie commercialisées, ce marché représente aujourd'hui 20% de l'activité de la coopérative.

Mais il se heurte tout de même à un obstacle imprévu. « Nous avons développé les marchés du bois-énergie, affiné nos techniques d'exploitation et professionnalisé nos équipes, pour pouvoir répondre aux besoins de chaudières industrielles », explique Henri de Cerval, Président d'Alliance Forêts Bois. « Mais alors que nous étions en ordre de marche, la chute des cours pétroliers a très fortement pénalisé la croissance de ce secteur. Aujourd'hui, les marchés ne suivent pas, notamment en Midi-Pyrénées. Notre principal client est Airbus, dont la chaudière biomasse consomme 25.000 t. pendant 6 mois de l'année. Nous sommes prêts à faire beaucoup plus. Si demain, un industriel vient nous voir pour 100.000 tonnes de bois par an, nous sommes capables de lui signer un contrat dans la durée. Mais nous restons optimistes, cela va finir par se mettre en place. »

## La bataille du reboisement

L'après-midi a respecté la tradition des AG d'Alliance Forêts Bois, avec une visite de terrain sur un site boisé proche. Les adhérents présents ont ainsi pu assister, dans un premier temps, à une démonstration de machines d'abattage et de production de plaquettes bois-énergie, à l'occasion de travaux d'éclaircissement d'une parcelle de bois. Puis ils sont allés observer une plantation de cèdres et pins laricio, datant d'une vingtaine d'années. « Ces plantations constituent aujourd'hui la zone verte et, en quelque sorte, le poumon de la commune de Noueilles, par ailleurs très agricole », notait Étienne Montagne. « Elles sont gérées de façon durable, pour produire des bois d'œuvre de qualité. C'est un bel exemple d'aménagement équilibré du territoire. » L'autre objectif de cette visite était de sensibiliser les propriétaires

sur l'importance sylvicole des travaux d'éclaircie et, dans le même temps, de les informer des incitations financières existantes pour investir en forêt.

Car le gros enjeu de la filière bois française reste le reboisement de forêts, dont le dépérissement inquiète la profession. « Nous avons tout de même la chance d'avoir un Conseil Régional qui continue d'investir dans la forêt - ce qui n'est pas le cas partout - au travers du Fonds Régional Carbone », précise Henri de Cerval. « Mais il faut nous battre tous les jours pour pallier la baisse des dispositifs fiscaux qui encouragent le reboisement. » C'est ainsi qu'Alliance Forêts Bois a mis en place, en 2014, le fonds de dotation « Plantons pour l'avenir ». Ouvert aux sociétés et aux particuliers, il propose de s'engager par le mécénat dans la régénération et le renouvellement de la forêt. Ce fonds a déjà permis la plantation de 300 ha depuis 2014. « Il faut arriver à rendre la forêt économiquement attractive », estime le Président. « Il faut que chaque acteur de la filière

s'engage pour déclencher un mouvement de fonds qui remettra la forêt française sur de bons rails. »

En attendant, Alliance Forêts Bois poursuit sa progression. Avec 200 millions € de chiffre d'affaires et 3 millions de m<sup>3</sup> de bois commercialisé, l'exercice 2015 est des plus satisfaisants. « Nos résultats sont corrects », ajoute Stéphane Viéban. « Notre chiffre d'affaires augmente, mais nos besoins aussi. L'ensemble des fonds propres sera donc réinvesti dans la coopérative et la valorisation des forêts de nos adhérents. La fusion des trois coopératives est achevée avec succès et la nouvelle structure fonctionne bien. La preuve, nous avons gagné, en moyenne, 3 nouveaux adhérents par jour, cette année. Mais même si nous sommes les leaders français, la partie se joue tous les jours. 2015 est une bonne année, mais les efforts de toutes nos équipes sont déjà tournés vers la réussite de 2016. » ■

S.G.



pour créer l'agence Quercy-Pyrénées. Avec un territoire allant du nord du Lot au sud de l'Ariège et de la Haute-Garonne, en passant par le Gers et le Saint-Gaudinois, l'agence regroupe aujourd'hui 5.500 propriétaires forestiers adhérents. « La combinaison de nos trois métiers (conseil, travaux sylvicoles et commercialisation) nous permet de répondre à tous les besoins des propriétaires forestiers », rappelle Étienne Montagne, directeur de l'agence Quercy-Pyrénées, en préambule de sa présentation des résultats annuels. « Nous sommes ainsi intervenus sur 1.200 ha, pour des travaux d'entretien et la plantation de 143.000 arbres. L'agence a également commercialisé 160.000 tonnes de

pas remplacer notre activité traditionnelle, loin s'en faut », précise Stéphane Viéban, directeur de la coopérative. « Nous réfléchissons en complémentarité de projets. Notre client principal reste l'usine de St Gaudens et il n'est pas question de ne faire que du bois-énergie. Mais grâce à ce nouveau marché de commercialisation, nous pouvons désormais proposer à nos adhérents de valoriser la totalité de l'arbre. Le bas part dans les scieries, pour le bois d'œuvre ; le milieu et le haut sont destinés à l'industrie papetière et les branchages se valorisent aujourd'hui par le bois énergie. Cette dernière filière contribue aussi à évacuer les boisements dépérissants. Et nous espérons que

## ZOOM SUR...

### Le conseiller sylvicole, « couteau suisse » de l'adhérent

La forêt est extrêmement réglementée. Pas moins de 17 codes différents interviennent (code forestier, civil, impôts, rural, travail, urbanisme, environnement, etc.). « Le rôle du conseiller est donc de mettre en œuvre les conditions qui permettront à un propriétaire adhérent de rentrer dans le cadre de ces réglementations et de pouvoir ainsi intervenir sur sa forêt sans risques », résume Cécile Delamé, en charge du conseil sylvicole sur l'agence Quercy-Pyrénées.

Le cœur de métier reste le conseil technique, au travers notamment de la réalisation de documents de gestion durable. Ces derniers permettent à l'adhérent de faire un diagnostic du type de forêt dont il dispose, de ce qu'il peut en faire et de déterminer les travaux à mettre en œuvre sur les 10 à 20 prochaines années. Mais à côté de cela, le conseiller sylvicole fait également du conseil juridique, réglementaire ou fiscal (suivi de propriété, financements publics, certification...) et, depuis peu, intervient également sur les questions d'assurance.

Pour faire ce travail sur ce vaste territoire à la forêt très morcelée, comptant donc de nombreux interlocuteurs, l'agence compte deux conseillers à temps plein et un à mi-temps... « On ne s'ennuie pas » sourit Cécile Delamé. « Mais Alliance Forêts Bois se dote progressivement de matériel portable pour nous aider à être plus efficaces sur le terrain, comme la géolocalisation ou la récupération de matrices cadastrales via une tablette. C'est très important dans ce métier de conseil que notre coopérative est quasiment la seule à proposer, du moins à ce niveau. »

Propos recueillis par S.G.