

Crise du sciage ou crise de filière ?



➤ Editorial

Nous nous sommes fait l'écho, dans le Trait d'Union 45, de la crise du Sciage Aquitain qui nous inquiète à juste titre puisqu'il s'agit d'un maillon essentiel à notre filière. Nous avons, dans ce même numéro, esquissé des pistes de progrès pour améliorer la compétitivité de l'ensemble des acteurs, dans le cadre de nos missions de culture de la forêt et de commercialisation des bois. Un débat peu constructif s'est ouvert, par médias interposés, sur les origines ou causes supposées de la crise.

Le prix, la qualité : un mauvais débat

Face à la concurrence de l'importation de sciages venant des Pays de l'Est comme de l'hémisphère Sud, la crise du sciage Aquitain serait due, au dire de certains, au prix élevé du bois de Pin Maritime. D'autres industriels, parfois les mêmes, n'hésitent pas à souligner les défauts d'une matière première qu'ils doivent valoriser et positionner sur le marché.

Critiquer sa matière première est un mauvais discours qui pénalise autant l'industrie que les producteurs et ne peut enthousiasmer le consommateur. Se plaindre du prix est mal venu quand on est partie prenante de l'établissement des cours. Un prix ne se décrète pas, il est le fruit de l'équilibre entre l'offre et la demande, il dépend aussi des marchés finaux qui finissent par le régler.

Suite page 2 ➤

➤ Sommaire

P 1-2

Editorial



P 3

Brèves



P 4

Les filiales
de la CAFSA



► FICHE PRODUIT CAFSA

La sylviculture du châtaignier



Nous souhaitons sortir de cette vision stérile et trouver des solutions à une crise réelle et tangible au travers d'une analyse interprofessionnelle.

Le Pin maritime a des qualités reconnues qui le positionnent naturellement sur certains marchés, il a aussi des singularités qui ne sont pas nécessairement des handicaps commerciaux. Le prix, comme la qualité, ne sont pas les seuls éléments de la crise actuelle qui a d'ailleurs pris naissance à un moment où les cours étaient historiquement bas en raison de la tempête.

Certes les marchés sont mondialisés et nous devons en tenir compte : Il faut organiser une veille permanente sur ce qui se fait à l'extérieur et développer une réactivité nous permettant de nous imposer face à de nouveaux concurrents.

Voici quelques exemples :

- Le Pin radiata, moins bien considéré il y a 30 ans que le Pin maritime, vient aujourd'hui nous concurrencer sur nos marchés.

- Les Eucalyptus étaient réputés inaptes au sciage : on a appris à les sélectionner et à les débiter pour en faire des sciages de qualité.

Des producteurs émergents ont su trouver des solutions pour positionner de nouveaux bois sur les marchés, ils ont réussi grâce à la mise en oeuvre d'une politique cohérente, menée dans la durée, à partir d'une analyse lucide des marchés.

Il est urgent de nous mobiliser. D'ailleurs qu'attendons-nous ?

Le besoin d'une analyse en profondeur

Une crise de l'ampleur de celle que nous vivons impose une analyse sérieuse pour déterminer les atouts et les faiblesses de la filière par rapport à ses concurrents. Un oeil expert, peut-être extérieur à notre massif, serait utile pour mener cette étude avec tous les acteurs et proposer des solutions pour surmonter nos handicaps et tirer parti d'atouts qui restent nombreux.

>> Nous imprégner de nos atouts doit être le moteur de notre dynamisme

- **La taille du massif**, sa remarquable productivité et son homogénéité justifient la création d'une filière forte se donnant les moyens d'une politique pour valoriser sa forêt et positionner ses produits. Cette politique doit être raisonnée en tenant compte des enjeux économiques et d'emploi de la filière.

- **La forêt est accessible en toute saison**, grâce à un réseau de pistes et de fossés qui assure en même temps sa protection.

- **L'outil industriel diversifié** permet l'utilisation de tous les produits de la forêt et sous-produits de l'industrie du bois : il assure ainsi une valorisation optimale du bois.

- **Le matériau Pin maritime est connu et apprécié** sur les marchés.

- **La position géographique du massif** est stratégique par rapport aux marchés européens.

- **La richesse en hommes et organisations professionnelles** est gage d'innovation, de performance et de compétitivité.

>> Nos faiblesses doivent être analysées sans complaisance pour pouvoir être corrigées.

- **Le morcellement de la propriété** est un handicap qu'il faut prendre en compte en favorisant toutes les actions de regroupement ou de restructuration du parcellaire forestier.

- **La non intégration entre la forêt et l'industrie** conduit à des surcoûts si une organisation professionnelle responsable ne crée pas de liens forts entre la production et la transformation.

- **Les outils industriels ne sont pas tous au niveau** souhaité pour affronter la compétition internationale qui impose des seuils critiques au niveau financier (investissements dans l'outil de production et la force de vente).

- **Le positionnement sur les marchés** implique qu'une stratégie collective soit mise en oeuvre au service de dynamiques individuelles.

Toutes les scieries ne sont pas en crise : quelques usines connaissent, même dans ces périodes difficiles, des équilibres porteurs. Quelles sont donc ces solutions gagnantes ? Comment organiser l'évolution de l'appareil industriel en fonction de la demande du marché ?

Comment isoler les aspects conjoncturels (après-tempête, impact de la faible croissance de l'économie...) des aspects structurels (mondialisation de l'économie, taille et compétitivité des scieries, ressource...) pour proposer des solutions d'avenir ?

Le débat qui se situe aujourd'hui en amont de la scierie sur le prix et la qualité des bois doit être plus vaste et porter aussi sur la compétitivité des outils industriels, sur l'innovation technique, sur la possibilité de trouver de nouveaux



Serge Bouteiller, Président de la CAFSA

débouchés, sur le nécessaire marketing du bois. Partons des marchés pour mettre en place une nouvelle politique industrielle adaptée aux besoins des consommateurs et à nos bois. Mettons en place une promotion des produits au niveau de la taille de nos massifs et des enjeux économiques. Rentrons dans une phase offensive et dynamique plutôt que de nous plaindre de l'incompréhension de l'autre ?

Alors crise du sciage ou crise de filière ?

La crise actuelle du sciage implique une réponse de filière : il existe des solutions pour sortir par le haut à condition de prendre en main collectivement notre destin.

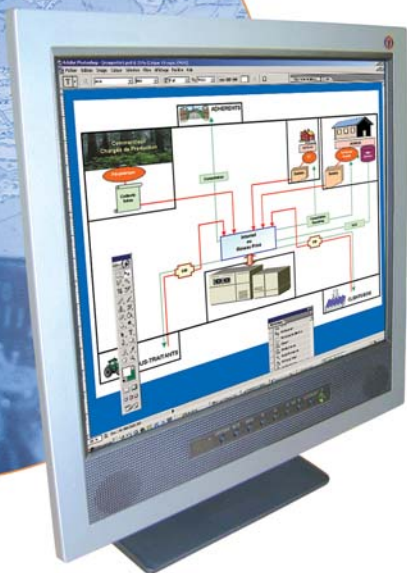
Après l'analyse il faudra fixer des objectifs pour conquérir ou reconquérir des marchés, mettre en place les moyens pour promouvoir nos bois, investir si besoin est dans de nouvelles techniques, travailler encore à l'amélioration de la compétitivité. Toute la filière doit être concernée par l'atteinte de ces objectifs qui mobiliseront nos énergies et sur lesquels devront être concentrées les aides de l'état et des collectivités sous peine de payer le prix cher du déclin.

L'heure n'est plus à l'analyse sectorielle ou à la protection d'intérêts particuliers mais bien à l'analyse collective et à la mise en oeuvre d'efforts coordonnés pour rentrer dans une nouvelle dynamique porteuse d'avenir, comme nous avons su le faire pour la certification.

La CAFSA est prête à se mobiliser aux côtés d'autres acteurs pour contribuer à l'analyse comme à la mise en place de solutions afin de relever ce nouveau défi et répondre aux attentes de ses adhérents.

Serge BOUTEILLER,
Président de la CAFSA

S.DIGIT ou l'informatique dynamique



Notre équipe informatique achève cette année son premier schéma directeur avec la finalisation des dernières versions de nos logiciels de gestion "Sylvelite" et "Woodstock".

Ces outils fédérateurs de notre activité fonctionnent sur un système d'information centralisé construit autour de serveurs centraux utilisés sur les différents sites de l'entreprise via un réseau privé sécurisé. Cette architecture nous a permis de fédérer nos bases de données afin de permettre une meilleure efficacité de tous et un confort de travail accru.

La richesse et l'originalité de cette organisation réside également dans la multi compétence de notre filiale S.Digit : développements logiciels, conception système et réseau, SIG et infographie. Les outils construits bénéficient ainsi de fonctions originales : gestion de données performante, traitements cartographiques et ouverture aux technologies Internet.

Les objectifs poursuivis pour notre nouveau schéma directeur sont nombreux et ambitieux. Il s'agit d'ouvrir notre système d'information à nos partenaires adhérents, clients et fournisseurs, mais aussi de permettre l'accès à l'information au plus près du terrain pour notre personnel :

- Améliorer notre performance économique en organisant notre activité (planification des opérations, optimisation logistique...) et en analysant des indicateurs pertinents (temps de travaux, coûts de revient, résultats chantiers...).
- Apporter un meilleur service à nos adhérents en leur offrant des éléments toujours plus précis qui les aideront dans leurs gestions de la propriété : programmation des travaux, devis-facturation, aide à la gestion technique, économique et administrative.
- Sécuriser l'approvisionnement de nos clients bois par la programmation de coupes adaptées à leur besoin et la planification des livraisons.
- Simplifier les tâches de notre personnel administratif et de terrain au niveau de la saisie et du traitement de la donnée.
- Répondre de manière automatisée aux multiples exigences réglementaires et à nos engagements sur le plan de la qualité et de la gestion durable : déclaration de chantiers, traçabilité, indicateurs de gestion durable...
- Intégrer la gestion de chantier dans la gestion d'une propriété sylvicole, laquelle doit se concevoir dans un espace territorial plus vaste (protection de la forêt, infrastructures, prise en compte de données environnementales ou sociales...).

S.Digit

Le système d'information de la CAFSA est complètement opérationnel. Il a mobilisé beaucoup d'énergie sur les 4 dernières années. Les résultats obtenus et les évolutions prévues vont permettre au groupe Cafsa de bénéficier pleinement des investissements humains et économiques qui y sont consacrés.

Forelite

Âge : 15 ans
Croissance :
105 millions de plants forestiers

Créée en 1989, notre filiale Forelite a commercialisé 105 millions de plants de Pin représentant le reboisement d'environ 80 000 ha en variétés génétiquement améliorées sur la forme et la productivité. Le succès de nos plants tient à l'amélioration continue de leur qualité tant en terme agronomique que génétique, ainsi que sur la garantie et le service apportés par Forelite à l'ensemble de ses clients.

FORELITE

les plants d'aujourd'hui pour la forêt de demain

DES PLANTS DE HAUTE VALEUR GÉNÉTIQUE
 UNE PRODUCTION DE QUALITÉ ET RATIONNALISÉE
 UNE GAMME ÉTENDUE ADAPTÉE À TOUTES LES SITUATIONS

Forelite - LE SPÉCIALISTE DU PIN - Domaine de Sivaillan - 33480 MOULIS - FRANCE
 Tél. 33 (0)5 56 58 28 28 - Fax 33 (0)5 56 58 23 36 - E-mail : forelite@cafsa.fr - http://www.cafsa.fr

Trait d'Union

Trait d'Union est une publication de la Coopérative Agricole et Forestière Sud-Atlantique
 63, rue Ernest Renan - BP 37
 33029 BORDEAUX Cedex
 Tél. 05 56 48 42 42 - Fax. 05 56 48 42 40
 E-mail : contact@cafsa.fr
 Http://www.cafsa.fr

Directeur de publication : Henry CHAPERON
 Crédit photographique : CAFSA
 CRPF Poitou-Charentes
 Réalisation : S.Digit 05 57 97 18 60
 Imprimerie Laplante 05 56 97 15 05