



Sommaire:	
- arrêtez le massacre !	1
- un syndicat de propriétaires forestiers, pourquoi faire ?	2
- comment est réalisée la vente des bois des groupements forestiers sous contrat	3
- les gérants ont des idées,...	3
- Évaluer les parts de son groupement forestier	4
- Bourse des parts, annonces...	4



EDITORIAL

GF INFOS: l'information interactive

« Un que sap val mai que cent que cercan »*

Curieux par nature, l'homme a toujours cherché à savoir comment son voisin avait répondu à une question, résolu un problème. Aujourd'hui, l'information est tellement omniprésente que nous en sommes submergés. Il faudrait tout lire, tout voir, tout écouter : les textes de loi, les ouvrages scientifiques, les magazines, « surfer sur le web ». Mais le temps nous manque et la lassitude nous guette... A quoi bon ? Pourquoi bousculer les choses ? Pourquoi ne pas continuer le petit train-train forestier à l'abri du bruit et de la fureur du monde, attendre l'éclaircie hypothétique, la desserte improbable ? Et cependant, nos arbres poussent, inéluctablement ; ils poussent malgré un sol ingrat, des pentes sévères, des bourrasques soudaines, des insectes insidieux. Quelle leçon d'énergie !

En concentrant les informations glanées par les gérants et les associés, GF Infos doit nous aider à résoudre nos problèmes en permettant la mise en œuvre de solutions communes. Un gérant qui se heurte à une difficulté doit se débattre seul contre tous ; cent ou deux cents gérants qui décident de résoudre ce même problème constituent une force qui devra être prise en compte. Une pensée de Saint-Exupéry illustre bien ce propos : « Dans la vie, il n'y a pas de solutions. Il n'y a que des forces en marche. Il faut les créer, et les solutions viennent ».

Créons à travers GF Infos notre réseau d'informations, notre cercle de connaissances afin de mieux décider de l'avenir de nos forêts, de mieux peser sur les décisions prises. Plus ce réseau sera étendu, plus nous serons efficaces. Abonnez vos associés : ils doivent être impliqués dans le devenir de leurs propriétés, ils ont des solutions et des idées pour les rentabiliser.

Parlez de GF Infos aux gérants que vous connaissez. Transmettez-nous vos remarques et vos critiques, nous pourrions progresser et mieux répondre à vos attentes.

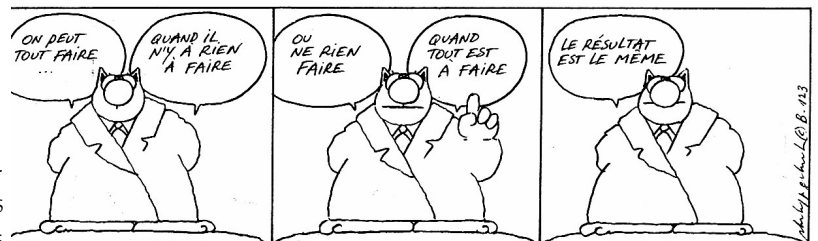
Marie-Thérèse Bertin

* « Mieux vaut un qui sait, que cent qui cherchent »

ARRETEZ LE MASSACRE !

C'est mathématique, donc implacable !, vos associés vont se multiplier ! A ce jour, la plupart des porteurs de parts initiaux ont laissé la place à leurs héritiers, c'est à dire deux ou trois personnes. Ces personnes (vous !) ont en général aujourd'hui entre quarante et soixante ans, elles sont en train de faire les « arrangements de famille » et vont donner les parts à deux, trois enfants... Si je compte bien, pour un GF «moyen», comportant disons 20 porteurs de parts initiaux, cela fait en première génération 40 personnes, et en seconde génération, 80 personnes au minimum.... Actuellement, certains groupements approchent déjà les 100 porteurs. Dans certains cas, plusieurs indivisaires possèdent une seule part !

STOP ! La gestion d'une structure comprenant de multiples associés très minoritaires, éloignés, ayant récupéré des parts par « hasard », donc forcément peu impliqués va devenir impossible. Cette dilution du capital social ne peut qu'entraîner un **blocage complet** de la gestion. Il est donc **vital** de stopper le mou-



vement. Pour cela, il est nécessaire que les parts soient concentrées et non réparties au moment des mutations (ventes ou héritages). Je vois trois solutions :

- attribuer les parts à un seul des héritiers (le plus intéressé) les autres se rattrapant sur une autre partie du patrimoine. Les notaires ont un rôle important à jouer à ce niveau.
- constituer une cagnotte pour que le groupement rachète les parts à son nom. C'est une voie qui me semble très intéressante.
- favoriser le rachat des parts par un des membres du groupement.

Mais il reste sûrement d'autres idées à développer !.

Pascal MATHIEU
C.R.P.F. Midi Pyrénées

SYNDICAT DES PROPRIETAIRES
FORESTIERS SYLVICULTEURS
DU TARN
Section Groupements Forestiers



Un Syndicat de propriétaires forestiers – Pour quoi faire ?

A l'image de la plupart des professions, les propriétaires forestiers sylviculteurs se regroupent au sein de « Syndicats », le plus souvent départementaux.

Dans le Tarn, avant la guerre, un petit nombre de personnes particulièrement intéressées par la forêt ont créé pour soutenir leurs projets une structure spéciale préfigurant un syndicat et une coopérative. C'est avec le développement des reboisements au cours des années 50-60, sous l'impulsion du Fond Forestier National que, chez nous, comme dans de nombreux départements, se sont créés les Syndicats tels que nous les connaissons aujourd'hui ainsi que leur Fédération Nationale.

Pourquoi nous, sylviculteurs, éprouvons nous le besoin de nous regrouper ainsi ?

La sylviculture, le métier de forestier, l'investissement en forêt sont des activités présentant des spécificités très particulières :

le long terme en est probablement la principale. Vous plantez aujourd'hui, vous récolterez dans 50, 60, voir 100 ans. Que sera le marché du bois ? Quelles essences seront recherchées ? Que d'aléas possibles entre temps... Incendies, tempêtes, maladies..... Quel pari sur l'avenir !

Autre spécificité : Nous sommes, avec les agriculteurs, les principaux acteurs du monde rural. Nous participons par notre activité à la vie économique du pays, à l'entretien actif de l'espace et à l'évolution des paysages. Mais ces acteurs sont largement et de plus en plus minoritaires face aux « usagers » de ces espaces dits à tort « naturels », usagers le plus souvent citadins ressentant fortement le besoin de se « ressourcer » dans nos forêts.

Enfin le marché du bois est libre sans aucune protection ni Nationale, ni Européenne. Le bois de Sibérie, compté pour rien sur pied dans sa forêt, le bois du Chili produit dans un contexte de compétitivité quasi indus-

trielle sont de redoutables concurrents pour notre production malgré leur éloignement.

Dans ce contexte, notre activité professionnelle a besoin d'être expliquée, défendue, soutenue. Voilà bien là le rôle des syndicats départementaux et de leur Fédération Nationale.

Au plan Départemental, votre Syndicat vous représente et défend vos intérêts dans de nombreuses commissions que consulte le Préfet (Aménagement Foncier, Sites et Paysages, Boisement des terres agricoles, gestion du chevreuil et du cerf, ...) Ainsi, par exemple, notre Syndicat participe activement avec l'appui du CRPF à l'élaboration des règles spéciales de gestion forestière en zone Natura 2000 que l'on appelle documents d'objectifs.

Votre Syndicat veille à l'information et à la sensibilisation à la forêt de nos élus, de nos collectivités (Communes et Intercommunalités) de notre administration. Notre forêt joue un rôle économique et social considérable et constitue un véritable atout pour le département. Nos élus doivent en être conscients et encourager son développement. Avec cet objectif nous avons organisé une visite en forêt pour notre Préfet, lui permettant de percevoir sur le terrain toutes les facettes de l'activité forestière (ses richesses, ses nombreuses difficultés) depuis la plantation jusqu'à la scierie en passant par les chantiers d'éclaircie et de coupe.

Enfin, votre syndicat est à votre service pour vous apporter une information bien à jour sur les questions législatives, fiscales, économiques, pour vous assurer en responsabilité civile et pour vous aider à trouver la

bonne réponse aux questions que vous pose la gestion de votre domaine forestier.

Au plan national, votre syndicat retrouve ses homologues à Paris au sein de notre Fédération et c'est bien là, à travers cette Fédération, que nous, sylviculteurs de base pouvons faire entendre notre voix lorsque s'élaborent au niveau national, voire Européen quantité de lois et règlements (Loi forestière, aides spéciales suite aux tempêtes, certifications de gestion durable PEFC, sites Natura 2000, environnement et biodiversité...).

Ainsi votre syndicat s'applique à vous apporter directement ou indirectement le meilleur appui possible à votre activité de sylviculteur. Sachez qu'il ne le fait pas seul ; tous nos organismes émanant de la forêt privée y contri-



buent, avec les D.D.A.F.

Mais sachez qu'en sens inverse votre Syndicat a besoin de votre participation active, de vos questions et suggestions, de vos critiques et conseils.

C'est ensemble que nous ferons avancer la forêt.

Jacques BERRY, Président du syndicat des propriétaires forestiers sylviculteurs du Tarn
3 Rue des Casernes
81200 MAZAMET
05 63 97 73 13

Comment est réalisée la vente des bois des groupements forestiers « sous contrats » ?

Les Directions Départementales de l'Agriculture et de la Forêt gèrent encore plusieurs milliers d'hectares de forêt résineuse privée, le plus souvent organisés en groupements forestiers. C'est l'héritage du Fonds Forestier National qui, durant plusieurs décennies, créa les contrats FFN liant l'Etat et les propriétaires concernés.

Le principe du contrat est simple : les plantations étaient réalisées grâce à un prêt sous forme de travaux, remboursé progressivement par le produit des coupes que la DDAF est chargée d'organiser et de mettre en vente.

La vente des bois proprement dite est réalisée « en bloc et sur pieds » (c'est à dire avant d'être abattus). La circulaire 3021 du 14 octobre 1975 précise que la vente doit s'opérer avec publicité et appel à la concurrence, sauf cas particuliers (chablis, problèmes phytosanitaires) où les bois peuvent être vendus à l'amiable.

La publicité est assurée par la diffusion, à tous les acheteurs potentiels, d'un cahier de vente comprenant :

- des clauses financières (modalités de règlement ...),
- des clauses techniques générales et, au besoin, particulières à chaque lot (desserte, remise en état, délais d'exploitation ...),
- des fiches de présentation des lots avec plans de situation et un certain nombre d'informations : essence, nombre de tiges par catégorie de diamètre, volume.

Remarque : dans le Tarn, les coupes de 1^{ère} éclaircie ne sont pas martelées : elles sont vendues avec des consignes très précises d'intervention. Par

contre, les coupes de 2^{ème} et 3^{ème} éclaircies sont parcourues en martelage (marquage des arbres à enlever), ce qui permet de détailler les lots.

Une fois le cahier diffusé, les coupes sont visitées par les acheteurs en compagnie d'un agent de la DDAF qui apporte toutes précisions complémentaires.

Les acheteurs potentiels sont invités à se présenter à une date et heure précises pour faire leur proposition d'achat : la vente se déroule par appel d'offres et soumissions cachetées. La séance se tient devant une commission d'appel d'offre dont la composition est fixée par arrêté préfectoral.

En séance, les lots sont présentés successivement et les propositions d'achat énoncées.

Le lot est attribué au plus offrant à condition que le prix proposé soit supérieur ou égal à un prix de retrait, connu uniquement des membres de la commission.

Remarques :

- chaque année les gérants de groupements sont prévenus si une coupe se réalise dans leur propriété et sont invités à fixer le prix de retrait en partenariat avec la D.D.A.F.

- les lots non vendus en séance sont

ensuite négociés à l'amiable et font l'objet d'un contrat de vente.

- la DDAF délivre un permis d'exploiter après que les formalités administratives aient été accomplies, qui autorise l'intervention en forêt.

- De même, la fin de l'intervention est concrétisée par la délivrance d'une décharge d'exploitation qui garantit que la coupe a été conduite conformément au cahier des charges.

Le potentiel de première transformation dans le département est important. Ce contexte favorable ne doit toutefois pas masquer certaines évolutions irréversibles : dans un climat de concurrence mondiale forte et avec, de surcroît, des produits à faible valeur ajoutée, les coûts d'intervention en forêt sont prépondérants. Ainsi, on constate que tout chantier de première éclaircie non mécanisable est déficitaire. Ceci implique de différer certaines coupes. Cette situation est pénalisante à la fois pour les groupements forestiers concernés et pour l'Etat mais heureusement elle n'est pas la plus fréquente et si tel est le cas, il faut être patient.

Marc MARIEL,

Ingénieur des travaux à la D.D.A.F. 81



La prochaine vente de bois de la DDAF du Tarn aura lieu en automne 2003.



.....LES GERANTS ONT DES IDEESLES GERANTS REUSSISSENTLES GERANTS ONT DES IDEES

Réponse à M.BAYSSE (GF de Courris) sur les coupes de bois :

Dans les contrats de vente, la DDAF a introduit une clause stipulant que le bois coupé devait être enlevé dans les 6 mois qui suivent la coupe (M. VIALETTES)

Mme de La ROCHERE (GF de Saint Cyr) :

- « Suite à des appels de fonds pour payer impôts et assurances, des associés du GF vont vouloir vendre leurs parts...comment évaluer le groupement ? » : Réponse dans l'article de M. GAUJAL page 4.

M. BESSOU : « j'ai loué la chasse du GF de Liberté, (50 ha) pour la somme de 1000 € qui a été réglée d'avance par la Société de Chasse ». Cela va lui permettre de payer la taxe foncière et l'assurance incendie sans faire appel aux associés. »

Vous réagissez à la lecture de cette rubrique ? Donnez-nous vos points de vue ! Vos idées peuvent « passer » dans le prochain numéro !

Solutions aux « Drôles de questions » du N°1: nous n'avons plus de place ! voir dans le N°3

EVALUER LES PARTS DE SON GROUPEMENT FORESTIER

Que ce soit après une succession, ou pour préparer une donation, ou encore par simple curiosité, tout membre d'un groupement forestier se pose, un jour ou l'autre, la question de la valeur de sa participation.

Evaluer le massif

Bien entendu, l'élément clef, c'est la valeur du massif forestier. Voici quelques-uns des critères que prendra en compte un expert ou un notaire pour cette évaluation: superficies, essences, qualité et ancienneté des peuplements, desserte routière, état des pistes, facilités d'exploitation, notamment la pente des sols, valeur locale des terrains nus. Le Plan Simple de Gestion peut également vous fournir de précieuses indications sur l'importance des récoltes attendues, donc sur le rendement escompté. N'oubliez pas, cependant, qu'il s'agit de recettes futures et non immédiates. De plus, en attendant, les charges (foncier, assurances, travaux...) se seront cumulées, et les aléas (chablis, évolution du marché du bois...) aussi. Et après avoir coupé les bois, il faudra les replanter !

Mais, que vous ayez fait cet exercice d'évaluation de la forêt par vous-même – et, sans doute, approximativement –, ou que vous ayez utilisé les services d'un homme de l'art – pour avoir un résultat plus précis –, il ne suffit pas : dans un groupement forestier en effet, vous n'êtes pas propriétaire d'une quote-part de bois, mais membre d'une société qui a son autonomie juridique et patrimoniale.

Il vous faut donc également chiffrer les créances dont le groupement est titulaire (somme à recevoir sur une vente de bois, solde du compte bancaire...) ainsi que ses dettes, dont la plus importante est souvent la somme à rembourser en capital et intérêts au F.F.N..

Vous êtes en société

Vous devez donc vous procurer les comptes, les plus récents possibles, du groupement. En principe, chaque groupement devrait avoir un bilan, ou, au moins une situation comptable ; ce document vous donne, à une date donnée, la photographie

du patrimoine du groupement. Mais attention, certains chiffres doivent être traités, notamment les « immobilisations ». Les chiffres du bilan sont en effet portés pour le coût historique, le nombre de francs effectivement décaissé à l'époque où ces biens ont été acquis. Avec le temps et l'inflation, ces chiffres n'ont plus de rapport avec la réalité d'aujourd'hui. Vous devez donc remplacer le chiffre des immobilisations par la valeur actuelle du massif forestier et des matériels s'il en existe.

Les autres actifs, de même que les dettes, peuvent le plus souvent être retenues pour leur valeur actuelle, sauf peut-être la dette envers le F.F.N., dont le taux d'intérêt est faible et l'échéance lointaine. Les propositions faites par la DDAF pour un remboursement immédiat, mais diminué, peuvent vous guider sur la valeur réelle de cette dette.

Ce travail effectué, vous connaissez la valeur « intrinsèque » de votre société :

valeur de la forêt + créances + avoirs divers – dettes .

Une règle de trois vous permettra alors de connaître la « valeur mathématique » du nombre de parts dont vous êtes propriétaire. C'est une valeur théorique : c'est l'argent qui vous reviendrait si, à cet instant, le groupement vendait ses biens et payait ses dettes aux prix que vous avez imaginés, ...à condition que vous n'avez oublié aucun frais !

Des parts souvent minoritaires

Dans la réalité, le groupement va encore exister de nombreuses années, voire des décennies. Par ailleurs, il est vraisemblable que vous ne possédiez pas la majorité des parts et donc que votre pouvoir d'influencer les décisions du groupement soit faible.

Vous n'êtes pas non plus libre de vendre vos parts sans le consentement des autres associés (clause d'agrément, voire de préemption). Enfin, les bénéfices réalisés et distribués sont rarement déjà conséquents ! Pour ces raisons, notamment, il est d'usage d'appliquer à la valeur mathématique une décote. Le pourcentage de décote à appliquer est subjectif : selon qu'on souhaite vendre ou acheter, on retiendra plus volontiers une décote faible ou forte ; il dépend aussi de circonstances particulières propres à chaque groupement. Cependant, dans les conditions standards de nos groupements constitués dans les années soixante et qui ont encore quelques années à attendre avant d'arriver en pleine production, une décote de 50 % n'est pas illogique.

On pourrait aussi évaluer une part de groupement d'après son rendement : on fait la moyenne de sommes perçues les années passées et de celles que l'on peut espérer dans le futur. La valeur d'une part est alors égale au capital qui rapporterait le même revenu si elle était placée en banque. En raison du cycle de production de la forêt, il est difficile de faire cette évaluation ; aussi, cette méthode est peu pertinente. Mais, elle peut fournir un éclairage intéressant dans une discussion, notamment avec l'administration fiscale.

Il n'était pas possible de résumer en quelques lignes le métier des experts en évaluation : ce n'est donc qu'un aperçu sommaire, qui demande bien d'autres développements. Aussi, si vous avez des questions, n'hésitez pas à interroger un de ces experts ou un spécialiste du CRPF !

Gilles GAUJAL – Gérant du G.F. de Salis à Murat sur Vèbre



Bourse des parts ? (achat, vente parts, cette rubrique est ouverte à tous)

M. et Mme Teilhard, 1 rue du Tour de Mathieu, 34120 LEZIGNAN LA CEBE vendent 40 parts du Groupement Forestier de Canac à Murat sur Vèbre. / M. Paul Viguier, foyer UMT appt 112, 81330 VALENCE, vend ses 180 parts du Groupement Forestier de Roqueblanque au Fraysse
M. Pujol recherche des parts de GF à vendre, téléphoner au 06 08 64 38 67

Un stage spécialement organisé pour vous !

Le C.R.P.F. organise à l'automne un stage de trois jours spécifique « groupements forestiers », à l'intention des gérants et associés. Les journées se dérouleront en salle et sur le terrain. Les intervenants traiteront des principaux problèmes que vous avez soulevés au cours des précédentes réunions. Dates à retenir d'ores et déjà : 12 Septembre, 10 Octobre, 7 Novembre. Une information plus précise sera diffusée auprès des gérants. Inscrivez vous dès aujourd'hui ! (adresse ci-dessous)