



RAPPORT D'ACTIVITES

1 JUILLET 2024 - 30 JUIN 2025

*Nous avons le plaisir de vous présenter le
bilan des activités de Socofor au cours de cette
dernière année comptable*

Au delà de l'organisation des ventes de bois, notre coopérative vous propose un panel de services nécessaires à la bonne gestion forestière. Des achats groupés de plants et de fournitures à la réalisation de travaux, en passant par l'élaboration d'une cartographie, Socofor met tout en oeuvre pour faciliter la gestion forestière de ses coopérateurs.

Du simple conseil ponctuel à une supervision totale, une équipe de 4 experts forestiers est à votre disposition.

TABLE DES MATIERES

4

VENTES DE BOIS

5

SERVICES AUX COOPÉRATEURS

6

PROJET SWIFTT
NOUVEAUX COOPÉRATEURS /
COOPÉRATEURS SORTANTS

7

ACHAT DE PLANTS
SERVICES DRONE

8

ADMINISTRATION DE LA
COOPÉRATIVE

9

GESTION DE LA COOPÉRATIVE

10

LITIGE TVA
GARANTIES BANCAIRES
DÉGATS : UNE APPROCHE
"SOLUTION"

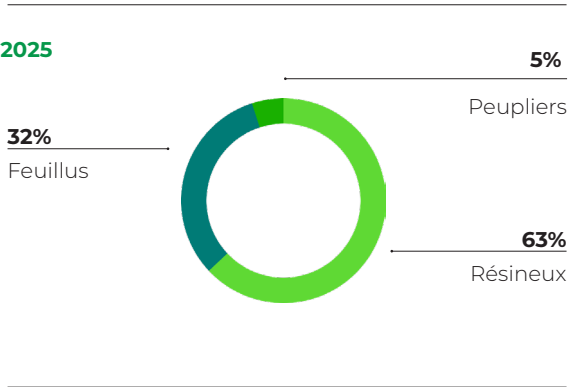
11

INDIVISION : L'IMPORTANCE DU
MANDATAIRE
LA LÉGISLATION EUROPÉENNE
LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

VENTES DE BOIS

183 coopérateurs ont fait appel à Socofor pour la vente de leurs bois pour un total de **11.8 millions d'euros**. Le nombre de coopérateurs vendeurs s'est accru de 18% et le total des ventes de 28% par rapport à l'année précédente.

Notre approche du marché a permis une **concurrence importante** : en moyenne, nous avons reçu entre 3 et 4 offres par lot, et plus de 60 marchands ont obtenu au moins 1 lot.



Pour l'ensemble de l'année, 336 lots ont été mis en vente pour un total de plus de **110.000 m³**, 294 lots ont été attribués (105.000 m3). Il s'agit de 70% de résineux (60% l'année précédente), 20% de feuillus (25% l'année précédente) et 10% de peupliers. En termes financiers, les résineux représentent 63% du total des ventes, les feuillus 32% et les peupliers 5%.

Parmi les **résineux**, 58% d'épicéas (70% l'an dernier), 26% (15% l'an dernier) de douglas, 16% d'autres résineux (mélèze, Abiès grandis, pins divers)

Parmi les **feuillus** 50% de frênes (39 % l'an dernier), 26% de chênes (41% l'an dernier), 20% de hêtres (17% l'an dernier), 4% d'autres feuillus (érables sycomore, merisiers)

En plus des 3 grandes ventes qui ont toujours un grand succès auprès des marchands, l'organisation de **ventes isolées** (de 1 à quelques lots) s'est développé cette année : ces ventes décidées entre coopérateurs et experts permettent de valoriser au mieux certains lots en fonction des conditions du marché et de l'état sanitaire des bois. C'est ainsi que 68 lots ont été vendus lors de 16 ventes réparties dans l'année.

Nous continuons à mettre en vente des lots de **bois abattus** (47 lots vendus pour un total de 5500 m³, essentiellement en feuillus). Bien que ce type de vente présente bon nombre d'avantages pour l'une et l'autre partie, agir de la sorte présente aussi le risque de ne pas vendre ou de mal vendre, ce dont il faut être bien conscient.

	2025	2024
Essences vendues (en %)		
Résineux - Epiceas	58 %	70 %
Résineux - Douglas	26 %	15 %
Résineux - Autres (Mélèzes, Abies Grandis, Pins, divers, ...)	16 %	15 %
Feuillus - Frênes	50 %	39 %
Feuillus - Chênes	26 %	41 %
Feuillus - Hêtres	20 %	17 %
Feuillus - Autres (Erables, Sycomores, Merisiers, ...)	4 %	3 %

SERVICES AUX COOPÉRATEURS

260

coopérateurs ont fait appel aux services de Socofor en dehors des activités de vente : conseils et travaux de nos experts, achats de plants, de matériel, travaux, ...

Ils ont généré un chiffre d'affaire de

€ 1,2M

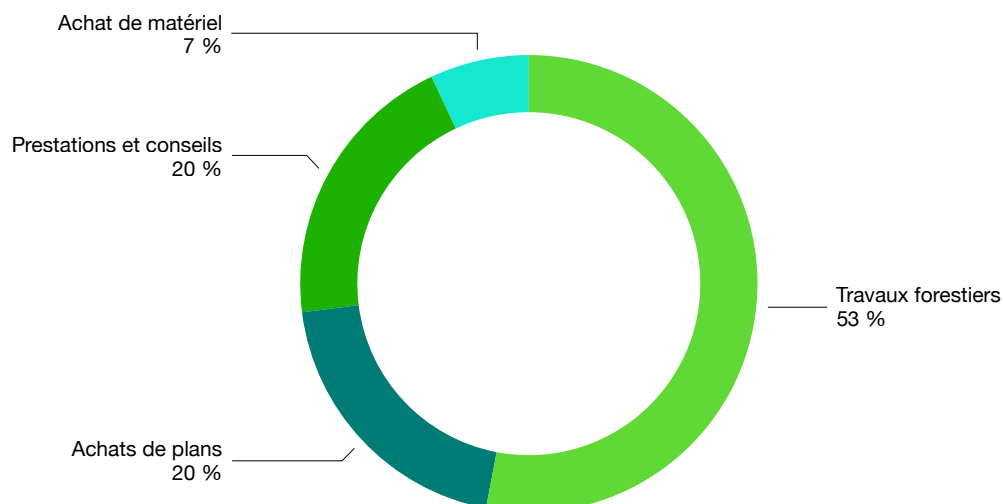
Ce qui représente une progression par rapport à l'an dernier de

20% ↗

Les prestations d'experts restent très variées, avec entre autres :

- des conseils de gestion et le suivi avec vous de vos propriétés,
- les martelages en feuillus et/ou résineux,
- la réalisation de plans simples de gestion
- l'établissement et le suivi annuel de dossiers Natura 2000 et PEFC,
- les demandes de dérogation pour des coupes à blanc dépassant les surfaces autorisées, l'introduction et le suivi de Permis Uniques
- la réalisation d'inventaires et d'estimations pour les sorties d'indivision, successions et évaluations de propriété, la mise en Groupement Forestier
- la surveillance et le mesurage de parcelles avec l'utilisation d'un drone

VENTILATION DES SERVICES AUX COOPÉRATEURS



VIE DE LA COOPERATIVE

Projets, coopérateurs, achats de plans, administration



PROJET SWIFFT

Socofor collabore actuellement à un projet de développement européen, le projet SWIFFT mettant en place une plateforme qui aidera à terme les propriétaires forestiers dans la prévention, l'évaluation et la mitigation des risques majeurs affectant leurs propriétés (tempête, maladies, insectes, incendie, etc).

Cette plateforme qui exploite des données satellitaires existe et doit être validée par des données relevées sur le terrain. Et c'est là que nous intervenons en faisant des relevés dans les propriétés pour lesquelles nous participons à la gestion et moyennant l'accord du coopérateur.

La participation à ce projet nous a permis d'organiser des visites techniques de propriétés, découlant souvent sur ces décisions d'intervention, visites financées par le projet.



NOUVEAUX COOPÉRATEURS/ COOPÉRATEURS SORTANTS

Au cours de l'année écoulée, 11 nouveaux coopérateurs nous ont rejoint pour une superficie globale de 242 ha. Aucune part n'a été remboursée.

Pour l'année 2024-2025, le prix de la part (libérée à 50%) s'établit à 117.2 €



ACHAT DE PLANTS

A l'image de ces dernières années, le nombre de plants achetés en feuillus sur l'Exercice écoulé est plus important que celui en résineux. Cela va sans doute s'équilibrer les années à venir avec le résineux qui reprendrait le pas sur le feuillus en nombre de plants.

Les plantations ont, en règle générale, bien repris mais la sécheresse et les écarts de température mettent à mal certaines parcelles de l'année et même plantées antérieurement.

Nous devons nous attendre à l'avenir à faire face à des échecs de reprise à imputer au climat et non aux pépiniéristes ou aux planteurs.

Il est certain que le forestier va devoir faire preuve de persévérance en regarnissage.

Par ailleurs, les pépinières manquent d'une part de graines, y compris dans les essences courantes, et d'autres part subissent aussi des pertes de plants en raison des extrêmes climatiques.

Nous nous dirigeons tout droit vers des pénuries de plants feuillus ainsi que de certains résineux entraînant des augmentations continues de prix.

Nous devons nous montrer patients et ne pas hésiter à reporter une plantation d'un an ou deux



SERVICES DRONE

Lors de l'année écoulée, différents vols du drone ont permis de répondre à des demandes spécifiques de la part de certains coopérateurs.

Il a notamment permis :

- de quantifier et délimiter avec précision des superficies à gyrobroyer afin de demander des devis précis, notamment grâce aux données de hauteurs des arbres qui permettent de mieux localiser les zones non arborées ;
- de contrôler les factures de gyrobroyage en survolant la zone gyrobroyée avec le drone, qui calcule ensuite sa superficie ;
- de calculer les superficies exactes de replantation (et donc le bon nombre de plants à replanter) grâce à l'image à jour de la parcelle ;
- de quantifier aisément des dépérissements résineux en survolant des pessières parfois très difficilement accessibles ;
- de localiser des dépérissements de feuillus en obtenant un retour de couleur différent en fonction de l'indice de dépérissement des arbres.

ADMINISTRATION DE LA COOPÉRATIVE

Après la mise à jour des outils essentiels de gestion lors des 2 années précédentes, nous nous sommes attachés cette année à mettre à jour la gouvernance de la coopérative pour la rendre plus efficace et être en ligne avec les standards de gestion actuels.

Un **plan de gestion** a été mis en place, définissant des règles claires de gestion, et une répartition des rôles entre les 3 grands pôles de notre organisation :

- La direction (Président du CA, Administrateur-délégué et administrateurs)
- La cellule administrative
- Les experts forestiers

A travers ce plan, nous avons pu réorganiser certaines tâches pour libérer un maximum de temps aux experts pour faire leur métier auprès des coopérateurs. Et cet effort a payé, le nombre d'heures consacrées aux services aux coopérateurs (en dehors de l'organisation des ventes) ayant augmenté de façon significative

L'établissement des factures, le suivi des paiements, le suivi des cautions bancaires et des garanties de bonne exécution, la délivrance du permis d'exploiter, tous **ces actes très importants dans le cadre de notre activité** se sont professionnalisés très nettement au cours de l'Exercice améliorant ainsi notre image auprès de nos intervenants et sécurisant encore plus les ventes effectuées

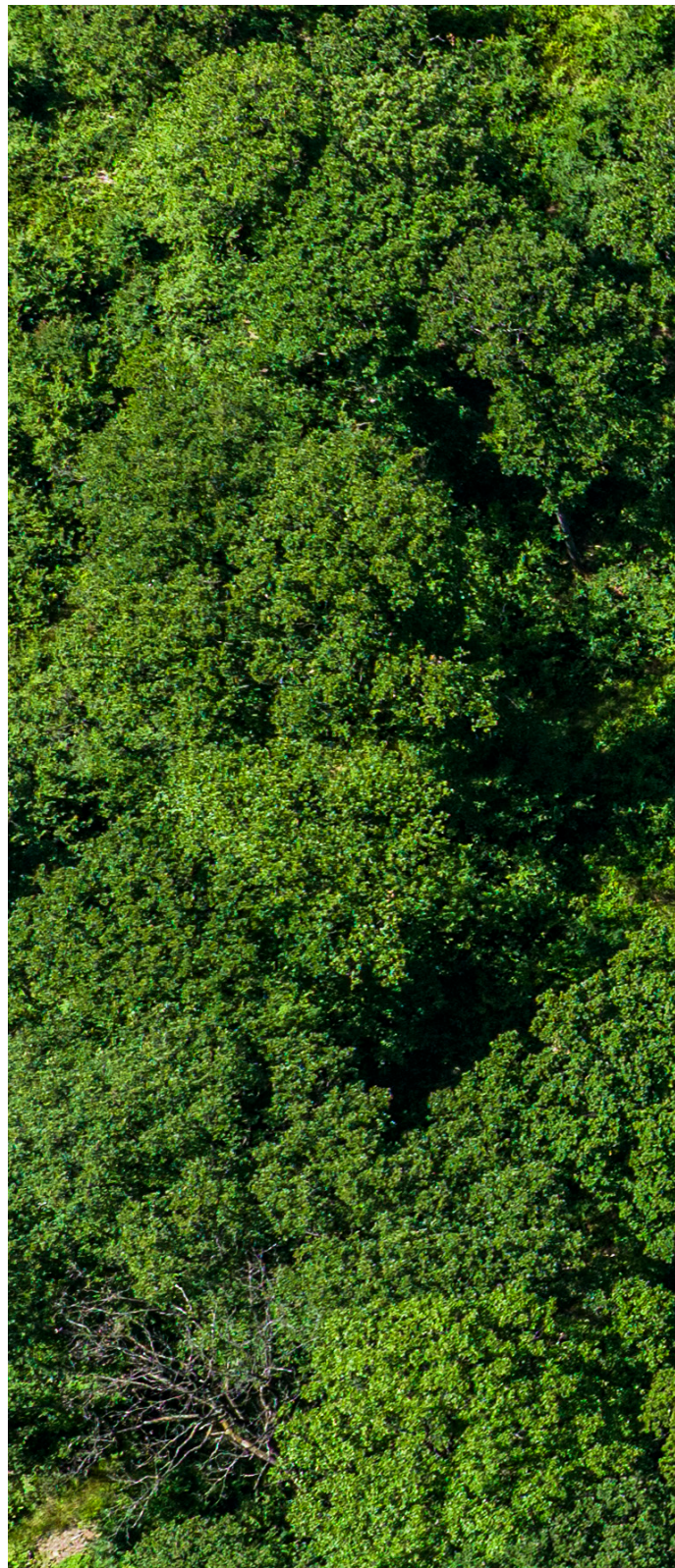
Les **honoraires** relatifs aux prestations des experts ont été documentés dans un document approuvé par le conseil d'administration. Dans ce contexte, le taux horaire des experts a été adapté pour se conformer aux conditions du marché, et pour que les services rendus aux coopérateurs soient payés à un prix raisonnable, sans devoir être partiellement 'subsidiés' par les commissions sur les ventes.

La professionnalisation de la gestion de la coopérative demandant des efforts considérables de la part de l'Administrateur-délégué et du Président, un schéma de compensation a également été établi et approuvé par le Conseil d'Administration

La **collaboration** entre les différents pôles mentionnés plus haut s'est renforcée à travers des contacts réguliers et de fréquentes réunions de travail.

Comme par le passé, le **Conseil d'Administration** se réunit de façon trimestrielle pour assurer un suivi de la gestion en cours d'année.

Le **nouveau programme d'encodage** a dépassé le stade de rodage et fait gagner du temps à tous les niveaux d'intervention dans le cadre des ventes.





GESTION DES COOPÉRATEURS

Un effort important a été fait et est toujours en cours dans la gestion des coopérateurs. Différents points demandent une attention particulière dans ce contexte :

Socofor et ses experts forestiers sont à la disposition de tous les coopérateurs qui en font expressément la demande.

Si certains travaillent spontanément et régulièrement avec nous, d'autres attendent qu'un contact soit initié par nos experts afin de faire le point sur la gestion forestière.

Nous nous efforçons dès lors d'être le plus proactif possible pour rencontrer cette attente et démontrer notre valeur ajoutée en matière de gestion forestière.

En cas de décès d'un coopérateur et dans la mesure où nous en sommes informés, nous nous assurons que les ayant droit sont au courant de la possibilité de rester coopérateurs

Certains coopérateurs ont décidé de travailler avec un autre expert ou ont disparu, et restent malgré tout dépositaires de parts sociales. Un travail de mise à jour est en cours, comprenant le cas échéant le remboursement de parts sociales dans les termes fixés en accord avec la fiduciaire

LITIGES / POINTS D'ATTENTION



LITIGE TVA

Le litige qui nous opposait à l'administration suite à un contrôle TVA de juin 2023 concernant l'application d'un taux de 6% à certains des services que nous facturons aux coopérateurs a été résolu à notre satisfaction, avec à la clé un montant de 4686.81 € à régulariser (à comparer aux 68008.96 € demandés initialement).

Dans le cadre de ce litige, la Fiduciaire a également accepté de prendre en charge une partie de ses frais de gestion du dossier, concédant qu'il n'avait pas été traité avec toute la diligence voulue.



GARANTIES BANCAIRES

La valeur ajoutée de Socofor se situe également au niveau des modalités de paiement et l'exigence de garanties bancaires pour toute vente de bois permet à nos coopérateurs d'être mieux protégés en cas de défaillance, contestation, non-paiement ou retard de paiement; c'est ainsi qu'à deux reprises lors de l'exercice écoulé, nous avons dû faire appel - avec succès - aux garanties bancaires mises en place afin d'obtenir le paiement intégral lié à une vente de bois.



DÉGÂTS : UNE APPROCHE ORIENTÉE "SOLUTION"

Suite à des dégâts faits en cours d'exploitation, nos experts ont passé un temps significatif pour trouver des solutions acceptables pour les coopérateurs et pour les marchands, solutions qui sont toujours préférables à l'appel à la caution qui ne couvre typiquement pas l'ensemble des frais de remise en état.



INDIVISIONS : L'IMPORTANCE DU MANDATAIRE

La gestion forestière vis-à-vis d'indivisions familiales nous incite à faire preuve de vigilance étant donné que les personnes qui nous sollicitent ou nous contactent ne disposent pas toujours d'un mandat clair et formel pour représenter l'indivision vis-à-vis de tiers ou de prestataires.

Ayant été confrontés récemment à des situations quelque peu conflictuelles et afin d'y remédier, nous nous efforçons d'obtenir de la part du mandataire un document officiel l'autorisant à représenter formellement l'indivision afin d'éviter tout malentendu ou litige..



LA Législation Européenne

Nos administrateurs et experts, en lien avec NTF et la Fédération des experts, restent attentifs aux changements de législation européens (EUDR et New Restoration Law) qui pourraient être au détriments des propriétaires forestiers, et sont prêts le cas échéant à prendre des actions pour défendre leurs intérêts légitimes.



FACTURATION ÉLECTRONIQUE

La facturation électronique qui devrait entrer en application à partir du 1er janvier 2026 demande également une attention particulière. Spécifiquement, les factures de vente devront être émises électroniquement pour nos coopérateurs en personne morale. Nous cherchons actuellement comment gérer cette contrainte au mieux pour pouvoir continuer à assurer le suivi administratif de ces ventes.

