



César Billon est issu d'une très ancienne famille d'agriculteurs de l'Ain. Une partie de ses terres jouxte la maison de famille de Lacoux, charmant village de 40 habitants situé au bord d'une falaise dominant la vallée de l'Albarine. "J'ai connu l'époque où l'on exploitait les bois avec les bœufs de la ferme. Des animaux très robustes étaient bien adaptés au milieu." César Billon apprendra les bases de sa pratique forestière dans ce monde paysan. "Mon père m'a fait des remarques justes que j'ai pu vérifier sur le terrain. Par la suite, je - me suis intéressé - à d'autres vérités en rencontrant les techniciens forestiers du CRPF". Il a conduit son peuplement de feuillus, de façon exemplaire.

Sylviculture des feuillus : Favoriser les arbres d'avenir.

Parcourant sa forêt de « fayards » au lieu-dit "la Charnette", César Billon se souvient encore des enseignements de son père. "Il ne s'agit pas seulement de faire grossir les arbres ; le sylviculteur doit voir ce qu'ils peuvent devenir. Comme le marchand de bestiaux remarque d'entrée le bon animal sur le marché." César Billon pense aux bois d'avenir. Il ne conserve parfois qu'un sujet sur quatre, même dans un beau peuplement comme le sien. En sylviculteur avisé, il prélève souvent mais en petites quantités pour répartir les risques dus aux chocs climatiques. Il se laisse une marge de manœuvre.

La rencontre avec Rémy Chapellat et Eric Héll, techniciens du CRPF, lui a permis de compléter ses connaissances. "J'ai par exemple retenu qu'une forêt peut se renouveler par petites clairières. Elles permettent l'arrivée de la lumière et encouragent la régénération naturelle." César Billon s'est inspiré de ce qu'il a appris. Il essaye de le généraliser sur "la Charnette". Notre homme reconnaît avoir prélevé plus que son père en coupant régulièrement le bois de chauffage. "À l'époque, ça ne rapportait pas grand chose. Ces coupes ont simplement permis de jardiner la forêt", dit-il.

"Aujourd'hui, le bois de chauffage se vend 22 euros le stère. Le sylviculteur ne doit pas tout récolter à cause d'un prix élevé. Il faut penser à la cohérence de la forêt, comme à son plan de gestion."

Traditionnellement, le monde paysan se consacrait à la forêt selon ses besoins, avec des rires bien établis par catégories de produits. Marqué par cette culture agricole, l'acteur rural était prélevé en forêt de manière routinière, en fonction du temps et des saisons. "J'ai appris à réfléchir et à gérer. Le sylviculteur aura meilleur compte à étudier les expositions et le terrain avant d'agir." Note César Billon. "Je me rappelle avoir éclairci tout fortement une parcelle de feuillus. La neige est venue couvrir tous les arbres. Un bon sylviculteur doit se poser des questions, et solliciter les avis extérieurs pour ne pas répéter les erreurs des autres."

Développer les feuillus et leurs filières

Commercialisation des feuillus : Du marché local à l'international.

Technicien au CRPF puis devenu régisseur de propriétés forestières, Maurice Guy a lancé en 1992 une entreprise de travaux forestiers, d'achat et de commercialisation de bois (l'activité se déroule principalement dans le Rhône) à Farenis dans l'Ain. "Pour les réseaux, je travaille avec la Scierie Bois de Dauphiné et toutes les scieries locales du 69, et, pour la commercialisation des feuillus, je me suis associé avec José Paulus, professionnel du négoce avec le Portugal." Très performants, les industriels portugais de l'assemblage demandent beaucoup de feuillus. "Nous n'arrivons pas à fournir" commente Maurice Guy. "Aujourd'hui, si les marchés feuillus existent, ils ont néanmoins des exigences de qualité de plus en plus importantes."



Maurice Guy s'approvisionne majoritairement avec des lots de bois achetés - bord de route - "Acheter les lots de bois sur pied est beaucoup plus contraignant. Cela implique de gérer l'abattage et le débarras. Toute cette logistique ne se rentabilise qu'avec les bois de belle qualité." Les visites de notre acheteur se décident toujours sur la base d'une qualité minimum des bois. "Nous avons un succès de transport avec le Portugal. Il y a un seuil de rentabilité précise 1-4. La quantité de bois proposée par le vendeur est aussi un facteur déterminant pour l'acheteur. "On ne vend plus quelques feuillus isolés, même s'il s'agit de très beaux noyers. Deux ou trois camion sont nécessaires pour rentabiliser une opération." Plus fragiles, les feuillus ne peuvent pas être stockés trop longtemps sur coupe. L'idéal est de récolter et de livrer en flux tendu.

Notre acheteur livre des hêtres français au Portugal (contrats avec l'ONF de l'Ain). Ces bois proviennent principalement de l'Ain et de l'Arèche ; dans ce dernier département, l'hiver rigoureux et l'infrastructure routière inadéquate ont posé problème. Maurice Guy achète des châtaigniers en Isère et dans la Drôme. "Les châtaigniers récoltés dans la Drôme sont de qualité moyenne. En France, il n'y a pas de marché pour ces qualités. Nous devons chercher des débouchés en Italie" observe t-il. "De la même manière, nous avons trouvé avec José Paulus un marché portugais pour les chènes de moyenne et faible qualité." En dehors des principaux débouchés, il existe également des marchés locaux. "Il faut toujours rester vigilant. Certaines essences peuvent correspondre à une demande ponctuelle du marché."

En dehors de ces débouchés, la plus importante problématique des feuillus demeure la récolte des bois. "Les feuillus de qualité ne se récoltent pas avec des machines. Autrement, chaque commune rurale avait ses bûcherons. A ce jour, il y a une moyenne de deux bûcherons par canton" déplore Maurice Guy. "Il nous reste parfois la solution de la main d'œuvre des pays de l'Est." De ce fait certains propriétaires forestiers ont la tentation de replanter en résineux. Ce parti pris pourrait parfois se révéler une erreur d'appréciation. "Les feuillus français sont recherchés. En Europe, les acheteurs ne trouvent pas l'éventail de qualité présent sur le territoire national."

Installée à Margerie-Chantagret dans la Loire, l'entreprise Gonon-Chazal est plus que centenaire. Depuis toujours, elle fabrique des produits avec le bois de pays, de la galeste à la pince à liège. "Dans les années 1980, Gonon-Chazal a été leader européen de la pince à liège en bois. Cette fabrication nécessitait plus de 7 000 m³ de hêtres par an" explique Alain Chazal. "Parallèlement, 150 000 manches de marteaux et 250 000 manches de cissoirs à bois étaient réalisés à partir des hêtres et frênes locaux pour les fabricants d'outillage sylvicoles." Avec l'arrivée de la concurrence chinoise et des pays de l'Est, l'entreprise s'est réorientée vers l'ameublement en puisant son inspiration dans le meuble traditionnel forézien.

Transformation des feuillus : Valoriser les essences et le savoir-faire de la région.

nes. Aujourd'hui, l'entreprise est pratiquement la seule à travailler dans la tradition avec les feuillus de la région. Chargé des achats à la scierie, André Gonon fait travailler les bûcherons-débarradeurs locaux, les "bigans" comme on dit dans le pays. Il s'assure que les frênes et les hêtres sont bien coupés à la lune pour obtenir une bonne conservation du bois. "L'abattage du hêtre, très sensible, se fait en lune vieille et au premier quartier" précise Alain Chazal. "Nous n'achetons que des grumes locales. De ce fait, l'approvisionnement revêt une importance particulière." L'entreprise recherche des grosses billes de pied sans nœuds. André Gonon se déplace parfois dans



un rayon de 100 km autour de Margerie-Chantagret pour trouver la qualité demandée. La plupart des fabricants de meubles essaient de réduire la quantité de bois utilisée pour être plus compétitifs. "En achetant le bois directement en forêt et en sciant par nous-même, nous tirons sur les coûts tout en proposant du bois massif" souligne Alain Chazal. "Dans le prix de revient total d'un meuble, le bois représente entre 15 et 20 %, bûcheronnage et sciage compris." Le meuble traditionnel étend une petite niche. Gonon-Chazal a diversifié son activité dans d'autres domaines. Elle fabrique des poignées de taloches pour les plâtriers et des boîtes à jouer en hêtre et en médium. L'entreprise s'est aussi orientée vers les produits extérieurs en bois massif de facture traditionnelle : pergolas, abris de jardin, terrasses de piscine, garages, abris pour le bois de chauffage, cabanes pour les marchés de Noël et portails extérieurs en chêne.

À l'époque du marketing et de la grande distribution, Gonon-Chazal choisit de produire dans des riches et de jouer la carte de la satisfaction du client. L'entreprise mise sur le meuble traditionnel et sur le relationnel client. "C'est une philosophie du respect du matériau et de l'acheteur. Il y aura toujours une place pour ceux qui sont détenteurs d'un savoir-faire et qui conservent certaines valeurs" note Alain Chazal. "Dans l'assemblage tenon-mortaise, il y a tout un symbole de stabilité et de transmission proche de la culture du propriétaire forestier."