

# Le mariage de la sylviculture et du commerce

Reboisement, entretien des parcelles, rédaction de plan de gestions, mais aussi exploitation et commercialisation... 32 techniciens Coforet répartis sur toute la région accompagnent plus de 11 000 propriétaires forestiers adhérents dans leur gestion sylvicole. Julien Blanchon fait partie des six techniciens travaillant dans la Loire. Basé à Montbrison, il possède à la fois un BTS en gestion forestière et un BTS technico-commercial, une double qualification désormais très utile pour accompagner les forestiers.

« Il y a 15 ans, le propriétaire lui-même pouvait plus facilement déterminer les produits qui allaient sortir d'une coupe précise Alain Csakvary, technicien CRPF. Il existait 3-4 types de produits possibles, avec des dimensions fixes et des prix déterminés. Aujourd'hui, les filières sont devenues trop complexes : les dimensions et les prix varient très rapidement en fonction de la demande ». Et pour cause : « De plus en plus, les scieries reçoivent des commandes spécifiques et font du sur-mesure. Elles demandent du bois calibré, et s'assurent un approvisionnement grâce à des contrats », explique Julien Blanchon. Il est loin le temps où l'on vendait l'intégralité de la récolte sur pied ! Selon le technicien, ce type de négociations, qui représentait 90 % des ventes il y a 15 ans, en représente actuellement moins d'un dixième. Aujourd'hui, le bois doit être réparti selon sa taille, sa qualité, les fluctuations du marché...

« En général, les petits arbres et les pointes de gros bois entre 10 et 20 cm de diamètre partent à la papeterie, les petits billons en

caisserie, et les grumes de bonne qualité sont dirigées vers la charpente, détaille le technicien de Coforet.

Dans la région, nous avons également un marché historique de fabrication de poteaux. C'est un petit marché avec une demande très précise, mais bien rémunérée. « L'évolution du mode de ventes a poussé le métier de technicien à s'adapter : « Nous jouons le rôle d'intermédiaire entre les propriétaires et les acheteurs - scieries, papeteries, etc., explique Julien Blanchon. Le but est de valoriser au mieux la coupe. Pour cela, il faut être très réactif, savoir répondre à la demande, chercher de nouveaux débouchés, et savoir faire jouer la concurrence. »

Chaque année, le technicien gère les ventes d'une centaine de lots, soit 15 000 m<sup>3</sup> environ. Lors de la première visite, il examine le peuplement et effectue un diagnostic pour le propriétaire, puis ils définissent ensemble le type d'intervention et le mode de commercialisation. En analysant le coût et les conditions d'exploitation (accès, pente, ...), le technicien établit un prévisionnel de rendement des produits et fait signer au propriétaire un contrat d'apport de bois fixant l'ensemble des décisions prises et les prix d'achats ou de revient fixés. Mais attention, sous ses dehors de commercial, Julien Blanchon reste un sylviculteur : « on décide toujours des coupes en fonction de l'avenir des peuplements, pas en fonction des produits à sortir ! On travaille dans l'intérêt de l'avenir de la forêt en privilégiant le long terme. De toutes manières, les bois gros et de qualité restent aujourd'hui encore les mieux valorisés ». Quand les intérêts économiques et forestiers se rejoignent...



## Bois : nouv

### Séchage bois : Le maillon fort de la filière

Jean-Paul Carrot est un entrepreneur qui a du flair. Lorsqu'il se lance dans le séchage de bois en créant Cogenair en 1999, l'activité est encore discrète. Aujourd'hui, l'arrivée de réglementations et de labels est en passe de la propulser comme un maillon indispensable de la filière bois. « Le séchage apporte une stabilité dimensionnelle au produit. Contrairement au bois vert, encore humide, le bois séché ne se déforme plus, explique Jean-Paul Carrot».



Jean-Claude Carrot



# Un artisan industriel

Lorsque la Menuiserie Proud s'est créée il y a tout juste trente ans, l'entreprise comptait trois salariés. Aujourd'hui, elle emploie une trentaine de personnes. Contrairement aux idées reçues, la menuiserie se porte donc bien, encore a-t-il fallu s'adapter au monde moderne : « En tant que fabricant de volets et de portes de garages, notre principal concurrent est le PVC, témoigne Joël Poncet, directeur de l'entreprise Proud depuis 1990. Pour rester compétitif, il a donc fallu laisser notre type de fabrication « moyenâgeux » pour concevoir un produit de type industriel. »

Dès 1991, une étude révèle les attentes du public : un produit coloré, respectueux de l'environnement, sans entretien, et prêt-à-coller. L'entreprise se penche sur la question et propose, six ans plus tard, un nouveau concept. « Nos produits sont recouverts d'une finition couleur réalisée en usine et garantie jusqu'à huit ans par assurance professionnelle, vante Joël Poncet. Cette finition, que nous avons spécifiquement développé, est en phase aqueuse et respecte l'environnement, d'autant qu'elle est appliquée sur du bois certifié ». Vendue par un réseau de professionnels, l'idée fait recette. « Aujourd'hui, nous ne fabriquons que 1100 pièces par mois, contre 3000 en 1990. Mais notre chiffre d'affaire a augmenté de 50 %, car nous faisons plus de la moitié du CA sur les finitions ! », indique le dirigeant.

L'entreprise a également su renouveler sa gamme et proposer de nouveaux modèles. Les persiennes, par exemple, introduites dans le catalogue en 1995, constituent aujourd'hui la moitié des ventes. Autres nouveautés : la motorisation, et l'utilisation de volets coulissants comme éléments décoratifs ou comme pare-

soleil. Seul problème, actuellement, l'approvisionnement. Selon Joël Poncet, le bois français ne semble pas à la hauteur de ses besoins : « Les bois ne sont pas suffisamment bien triés selon leur qualité, et ils sont rarement séchés et traités. De plus, les scieurs sont très peu flexibles sur les dimensions, or nous, nous faisons du sur-mesure ! » Résultat, seul 10 % des bois utilisés ont grandi en France, 70 % viennent de Scandinavie.

Le but de Joël Poncet : « Faire bouger les entreprises du bois, les réunir et les adapter aux demandes modernes ! ». En 2000, il contribue à la création de Céribois (Centre de Ressources des Industries du Bois). Cette association, qu'il préside, apporte des outils au secteur de la deuxième transformation du bois pour contribuer à son évolution technologique. Elle possède notamment un centre de vieillissement naturel ou accéléré, qui permet de tester la durabilité des produits. Enfin, dernière création en date : la marque Naboco (Nature Bois Couleur). Lyon d'Or de l'Innovation 2005, cette nouvelle marque reprend le principe de la finition des menuiseries Proud, mais avec une garantie de dix ans et une gamme de couleurs élargie. Actuellement, quatre entreprises de menuiserie ont été agréées pour produire et distribuer Naboco, et sept autres sont en cours de validation. A terme, cela correspondrait à la création de plus de 40 emplois en trois ans. Alors, la menuiserie, un métier en déclin ? Rien n'est moins sûr !



Joël Poncet

## eaux métiers

Des normes européennes ont été instaurées pour certifier les produits séchés. Mais, si la norme phytosanitaire NIMP15 qui valide le traitement thermique des palettes, caisses et sciages d'emballage qui partent à l'étranger, est obligatoire ; la norme qui concerne les bois de structure est souvent mal appliquée. Néanmoins, l'évolution réglementaire va prochainement imposer un marquage CE et à terme une classification des bois, ce qui permettra de proposer sur le marché des bois séchés, calibrés, classés et marqués CE.

Passage obligé ou pas, la plate-forme de séchage de Cogenair, à Monistrol sur Loire, 30 km au sud de St Etienne, ne désemplit pas. Grâce à ses sept séchoirs, le site possède une capacité de traitement de 450 m<sup>3</sup>, et permet de sortir 4 à 5000 m<sup>3</sup> par an. « Les clients (scieries, négociants) apportent les bois et précisent à quel degré d'hygrométrie ils veulent récupérer le lot, précise Jean-Paul Carrot. Selon l'essence et l'épaisseur du bois, j'adapte le temps et les conditions de séchage ».

L'entrepreneur se transforme alors en artiste : en chef d'orchestre avisé, il dose et corrige sans cesse nébuliseurs d'eau, ventilateurs et chauffage. « Le séchage reproduit artificiellement les phénomènes naturels : pluie, vent et soleil », justifie-t-il.

Pour des planches de chêne de faible épaisseur, le processus mettra une trentaine de jours, mais certains gros bois vont nécessiter près de douze semaines de travail. Le prix facturé au client variera entre 40 et 75 euros/m<sup>3</sup> en fonction de ces différences. « En Investissant prochainement dans un séchoir sous vide, je vais pouvoir réduire considérablement ces durées », précise Jean-Paul Carrot. Un cycle de séchage de 8 semaines pourra alors être réalisé en une douzaine de jours.

Si les formations au métier de sécheur sont rares en France, le dirigeant de Cogenair a pu apprendre les bases auprès d'un bureau d'étude spécialisé et de certains de ses clients. « Mais je continue à apprendre avec l'expérience », insiste-il. C'est pourquoi il estime que le séchage ne doit pas être une activité annexée, comme c'est actuellement souvent le cas, mais un véritable métier à part entière. Il semble avoir été entendu, puisque plusieurs plate-formes sont en projet dans la région Rhône-Alpes. À cause des réglementations et de la demande croissante de qualité, « le marché est énorme », estime-t-il. À St Michel les Portes, en Isère, un site d'une capacité de 10 000 m<sup>3</sup> va être inauguré en décembre prochain. Investi dans le projet, Jean-Paul Carrot sera chargé de transmettre sa science du séchage bois aux techniciens.