



Le BOIS INTERNATIONAL

L'officiel du bois >> Scierie / Exploitation forestière

ZOOM

Le cours des bois sur pied
en novembre-décembre 2021

L'hebdomadaire
de la filière bois

N°2 - 1119

3,60 euros

samedi 15 janvier 2022

ISSN : 1760 - 4672

Le zoom de la rédaction

Le salon Eurobois
reporté au mois de juin

p.4

Entreprises

L'exploitant Jean-Charles Lejeune
se diversifie vers le bois-énergie

p.11

Le marché du bois

Coopération forestière : les chiffres
de l'Observatoire des bois ronds rendus

p.18

**LBL
BRENTA**



CDR 225 avec scanner 3D Microtec

Tél. : 03 85 26 00 73 - 71170 CHAUFFAILLES - www.brenta.fr

Exploitation forestière

Le bois-énergie, nouveau défi de Jean-Charles Lejeune

Jeune dirigeant dynamique, Jean-Charles Lejeune conduit une société d'exploitation forestière agissant dans le Sud-Ouest. Avec le rachat récent de la société ADF Brouste, son entreprise se diversifie désormais vers le bois-énergie.

Un engin adapté à l'exploitation du bois-énergie.

Al Arter



Comment se lancer dans une nouvelle activité qui requiert du matériel lourd quand on ambitionne de maîtriser toute la chaîne de production ? Cette question taraudait l'esprit de Jean-Charles Lejeune lorsqu'il réfléchissait à la meilleure manière d'intégrer le bois-énergie à son métier d'exploitant forestier. Cette profession, il l'a rejointe en 2010 quand il a créé la SARL JC Lejeune alors qu'il n'avait que 26 ans. Auparavant, le jeune homme qui sortait de l'Engref de Nancy avec un diplôme d'ingénieur forestier en poche, s'était forgé pendant deux ans une solide expérience d'acheteur dans une société landaise exploitant du pin maritime. En quelques années, la SARL JC Lejeune a pris de l'ampleur. L'entreprise du jeune ingénieur forestier a su rapidement se faire une place dans un contexte régional hautement concurrentiel. Elle mobilise désormais près de 200.000 m³ de bois en rythme annuel. Pour atteindre un tel volume, son bassin d'approvisionnement couvre un large territoire s'étendant du Médoc à Auch, en descendant jusqu'à

Lannemezan et le piedmont français des Pyrénées.

Doublement du chiffre d'affaires en 5 ans

L'évolution de JC Lejeune se traduit en chiffres. « Sur les 5 dernières années, le

chiffre d'affaires a quasiment doublé pour atteindre 8 millions d'euros sur l'exercice 2020-2021. » Le jeune chef d'entreprise ajoute qu'il a segmenté le marché en organisant son équipe de 9 salariés en conséquence : deux techniciens, affectés au massif landais, sont spécialisés dans

✓ ZOOM

Le nouveau feller buncher de JC Lejeune

Pour exploiter des coupes destinées au bois-énergie, Jean-Charles Lejeune tourne avec un feller buncher acheté neuf en 2021. Il a choisi chez TimberPro le modèle TL 725D, une puissante abatteuse forestière sur chenilles. L'engin est équipé d'un moteur Cummins L9 de 248 kW répondant à la norme UE Tier 4 final. Cette nouvelle série D offre une cabine plus ergonomique et plus confortable (visibilité améliorée, climatisation numérique à température constante, éclairage de nuit par LED...). L'outil d'abattage consiste en une tête à disque de marque Quadco (sciage intermittent ou continu). Sa capacité de coupe atteint 74 cm de diamètre pour un montage frontal fixe avec inclinaison optionnelle à 40 degrés permettant l'abattage d'arbres de grosseurs importantes. En outre, la traction sur chenilles de cette TimberPro l'autorise à évoluer dans des conditions topographiques pentues et sur des sols fortement engorgés d'eau.



le résineux, deux autres opèrent dans les régions périphériques à dominante feuillus. Jean-Charles Lejeune se dit attaché à la formation et à l'emploi des jeunes : il a engagé trois apprentis au sein de sa SARL. « Un jeune informaticien a lâché mission de modifier l'outil informatique que nous utilisons en interne. deux apprentis, préparant une licence pro exploitation forestière à l'IUT des Pays de l'Adour de Mont-de-Marsan, nous accompagnent dans nos tâches quotidiennes. » Dans ces conditions, on comprendra pourquoi la moyenne d'âge de l'effectif se situe largement en dessous de la trentaine. Pour réunir 200.000 m³/an, les équipes de JC Lejeune prospectent essentiellement les propriétaires particuliers qui apportent plus des 3/4 des volumes marchandés. Jean-Charles Lejeune regrette de ne pas pouvoir travailler plus avec l'ONF. « Nous sommes dans l'obligation d'acheter tous nos bois sur pied en bloc ou à l'unité de produits car notre profession n'a malheureusement pas accès aux contrats d'approvisionnements publics alors que nous apportons notre savoir-faire dans la valorisation des bois et dans la qualité des exploitations de coupes », souligne l'exploitant forestier. Évidemment, le pin maritime prend presque



les 2/3 des quantités exploitées. Toutefois, Jean-Charles Lejeune envisage sérieusement le risque d'opérer en mono-produit. « J'ai donc élargi mon catalogue d'essences aux feuillus de pays car je suis très attaché aux circuits courts. » Outre le chêne livré à une douzaine de clients scieurs régionaux, il propose aussi du frêne, châtaignier, hêtre, peuplier...

Anticiper les besoins

Le jeune chef d'entreprise estime que la forêt privée mérite d'être explorée car elle recèle un important potentiel, non encore exploité, de petits bois ou de produits de

Deux tiers des volumes en pin maritime.

Al Arter

faible qualité pouvant être valorisés en biomasse destinée à l'énergie. Il a décidé que le moment était venu pour son entreprise de s'impliquer plus activement dans cette filière en disposant de ses propres moyens. « Je suis d'une famille d'exploitants forestiers et je pense que cette profession doit garantir à ses clients industriels une qualité de travail en forêt mais aussi une fiabilité et une réactivité dans les livraisons de produits. » Ce qui implique nécessairement l'obligation d'investir dans l'achat d'engins dédiés à la coupe de taillis feuillus et de premières éclaircies résineuses et à la transformation en plaquettes des produits qui en sont



Jean-Charles Lejeune se lance dans le bois-énergie.

Al Arter



Le broyeur Albach Diamant 2000 acquis en 2021.

Al Arter



JC Lejeune vient d'investir dans un TimberPro TL 725D.
Al Arter

issus. Par ailleurs, le jeune dirigeant observe que beaucoup d'ETF du Sud-Ouest approchent l'âge de la retraite. « Il convient donc de penser à la pérennité des moyens d'exploitation forestière en assurant la suite. » Jean-Charles Lejeune qui avoue sa passion pour la mécanique et en particulier celle des engins forestiers, ajoute qu'il s'agit aussi de participer à la formation de jeunes professionnels afin de couvrir les besoins actuels et futurs en main-d'œuvre.

Une stratégie d'intégration amont/aval

La première étape de cette stratégie d'intégration a eu lieu en 2018 quand la SARL JC Lejeune s'est équipée d'un feller buncher acquis d'occasion, un modèle TB 830B de la marque américaine TimberPro. Puis, début 2021, l'entreprise a franchi un pas encore plus significatif en investissant dans une machine neuve et up to date du même fabricant US : un TimberPro TL 725D de grande capacité de coupe (lire l'encadré : « Le nouveau Feller buncher de JC Lejeune »). Aux yeux de Jean-Charles Lejeune, cela n'était pas suffisant pour accomplir son dessein de maîtriser entièrement sa nouvelle activité : il lui fallait être en mesure de transformer le bois rond exploité en plaquettes à chaufferie, donc de disposer du matériel de broyage adéquat. D'où l'éventualité d'un nouvel investissement

conséquent dans un broyeur hautement productif. Mais une autre opportunité se présenta au jeune chef d'entreprise. « Le couple de dirigeants d'ADF Brouste – une entreprise partenaire de longue date de ma SARL – souhaitait céder son entreprise à quelques années de la retraite. » Or, ADF Brouste détenait un savoir-faire avéré dans la valorisation de la biomasse bois-énergie et un parc machines très fourni pour la récolte du bois rond et le déchiquetage. La négociation de rachat fut donc rondement menée en convenant d'une période transitoire afin d'assurer une reprise en douceur d'ADF Brouste par Jean-Charles Lejeune.

Bien équipé pour traiter le bois-énergie

En rachetant ADF Brouste, celui-ci se dote d'une belle force de frappe en bon état de marche. L'entreprise tourne avec trois abatteuses de marques Ponsse, John Deere et Sogedep. Deux porteurs Ponsse Buffalo et Komatsu 875 opèrent en débardage derrière les abatteuses. De plus, une cisaille Westtech 350 montée sur une pelle Caterpillar 315 récolte spécifiquement du bois énergie. Mais surtout ADF Brouste vient de se doter d'un puissant broyeur Albach Diamant 2000 automoteur équipé d'un rotor à 6 couteaux. Son constructeur allemand annonce une capacité de broyage jusqu'à 90 cm de diamètre (bois tendre).

✓ ZOOM

JC Lejeune à la loupe

Dénomination : JC Lejeune
Localisation : Campagne (40)
Statut : SARL
Création : 2010
Gérant : Jean-Charles Lejeune
Chiffre d'affaires :
 2016 : 4.700.000 euros
 2020 : 8.000.000 euros
Effectif : 9 employés
Métier : exploitant forestier
Spécificité : toutes essences
Volume annuel traité : 200.000 m³
Types de bois : BO, BI, BE
Mix-produit : du chêne à merrain à la plaquette à biomasse, en passant par le bois d'emballage en pin maritime
Essence principale : pin maritime à 60 %
Essences complémentaires : chêne, frêne, châtaignier, hêtre, peuplier...
Zone d'approvisionnement : du massif landais aux Pyrénées
Mode d'achat : sur pied et en bloc, à l'UP
Fournisseurs : 80 % en forêts privées et en direct
Marchés : France 90 %, Espagne 10 %
Types de clients : scieurs, industriels des pâtes et papiers, chaudières industrielles et réseaux de chaleur de collectivités territoriales
Certification : PEFC
 L'apport de la société ADF Brouste
Activités : abattage-débardage-broyage
Chiffre d'affaires 2020 : 750.000 euros
Effectif : 11 salariés
Matériel : 3 abatteuses Ponsse Ergo, John Deere 770, Sogedep SH15, 1 feller buncher TimberPro TL 725D 1 cisaille Westtech 350 montée sur une pelle Caterpillar 315, 1 porteur Ponsse Buffalo, 1 porteur Komatsu 875, 1 tracteur Fendt 714 avec une remorque forestière, 1 broyeur Albach Diamant 2000, 1 porte engin avec un camion Man et une remorque Verem

En fonction de la propreté des bois, de leur dureté, de l'affûtage des couteaux... ce broyeur peut déchiqeter jusqu'à 200 MAP par heure de travail effectif. Désormais, Jean-Charles Lejeune est armé pour développer son réseau de clients en chaufferies collectives et industrielles du Sud-Ouest. Il peut aussi proposer un service plus complet aux propriétaires forestiers. « Le bois-énergie n'est certes pas une source lucrative de revenu mais il renforce le partenariat avec mes fournisseurs et offre des opportunités d'obtenir auprès d'eux des coupes plus rémunératrices », soutient le jeune dirigeant.

De notre correspondant Al Arter