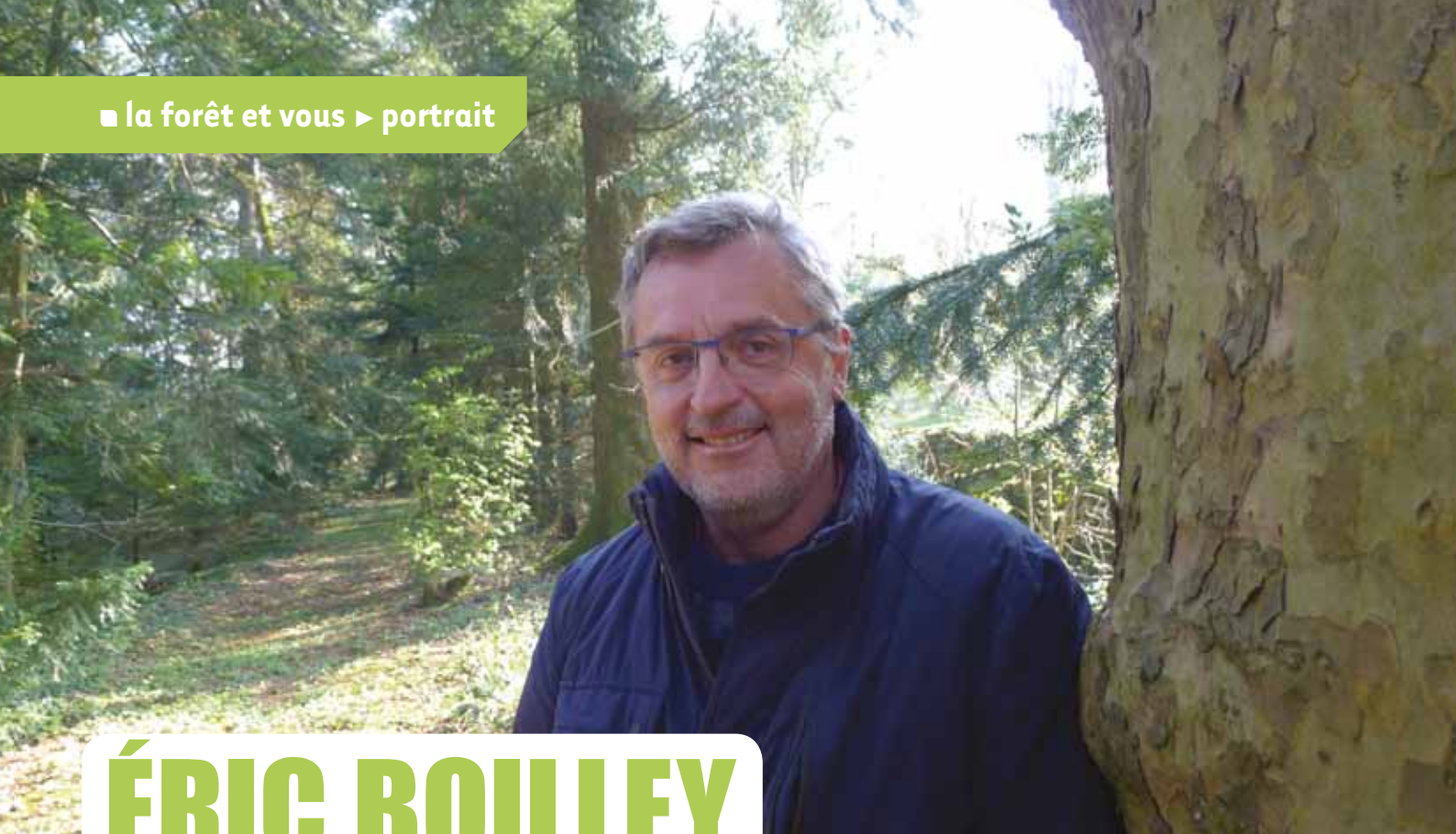




ÉRIC BOILLEY

Quand commerce et patrimoine vont de pair

Dans la filière forêt-bois, Éric Boilley a eu une vie bien remplie en dirigeant, notamment, la fédération Le Commerce du bois. Désormais retraité, il gère ses forêts de famille et apporte un soutien actif à Fransylva Jura.

Parisien d'adoption, Éric Boilley n'a jamais renié ses origines provinciales. En vérité, ses racines sont profondément enfouies en terres jurassiennes. Plus précisément sur le Revermont du vignoble d'Arbois, dont certains cépages donnent un vin qui «*égaie les amours*», selon Henri IV, et un breuvage «*propre à émoustiller les dames de Paris*», d'après son ministre Sully. Nous sommes sur un promontoire qui envisage à ses pieds la vallée confluente de la Saône et du Doubs et, au loin, les prometteuses côtes bourguignonnes. «*Mon ancêtre, Jean-François Boilley, a débarqué à la Grange Perrey au milieu du XIX^e siècle en rachetant le domaine à un général d'Empire ruiné.*»

L'endroit est empreint d'histoire. «*L'origine de ce très vieux domaine remonte sans doute aux moines bâtisseurs. C'est aujourd'hui un GF familial de quatre associés, dont j'assure la cogérance avec une cousine. Nous représentons la septième génération de Boilley en ce lieu, et les actuels propriétaires manifestent tous la même volonté de conserver ce bien dans son entier*», insiste le cogérant.

SYLVICULTURE IRRÉGULIÈRE

À la Grange Perrey, les sols calcaires plus ou moins superficiels conviennent bien aux feuillus. Ceux-ci colonisent la quasi-totalité des deux massifs contigus d'un domaine forestier de 411 hectares. Frênes, acacias, tilleuls, charmes, érables, hêtres et autres chênes constituent un cortège floristique d'une grande diversité. «*Dans cette forêt, la régénération naturelle en semis de feuillus s'opère sans difficulté*», observe Éric Boilley. Le traitement en irrégulier

de l'ancien TSF a donc été logiquement choisi par les propriétaires qui reçoivent les conseils d'un expert forestier. «*Celui-ci a rédigé le PSG à partir des objectifs que les associés ont assignés à la forêt.*» Le passage en coupe, à rotation de quinze ans, vise à garder toutes les classes d'âges sur une même parcelle, en privilégiant le mélange d'essences et en favorisant la régénération naturelle. «*Une réflexion est en cours sur l'intérêt des plantations, en raison des changements climatiques et de zones pauvres à enrichir.*» Éric Boilley participe aux martelages, ce qui lui donne l'opportunité de discuter des choix de prélèvement avec l'expert en charge de la gestion technique de la forêt. «*Nous travaillons ensemble sur la base d'un inventaire et sur nos objectifs sylvicoles. Ces deux éléments dirigent l'enlèvement des arbres ou, au contraire, leur maintien*», précise le cogérant.

VALORISER LES PRODUITS

Les associés de la Grange Perrey commercialisent les produits de leur forêt en bord de route, les articles étant proposés aux catalogues des ventes groupées de l'expert. «*Tous les bois sont lotis par essence et, parfois, par qualité en cas de volumes significatifs et si nous avons identifié une demande du marché.*» Éric Boilley considère que ce système garantit une meilleure qualité des exploitations que la vente sur pied, car le propriétaire peut choisir le prestataire de services en abattage et débardage. À condition de bien connaître les marchés et de savoir identifier les qualités recherchées par les acheteurs, la commercialisation bord de route

01. Éric Boilley, un homme de synthèse entre le bois et la forêt. @Bernard Rérat.

avec lotissement des articles offre aussi au propriétaire une valorisation plus importante de ses produits. « *Par exemple, à notre dernière vente d'automne 2019, nos frênes de belle menuiserie sont partis à 120 €/m³ bord de route.* » Le gérant mentionne aussi des tarifs intéressants obtenus sur l'acacia (80 €/m³ en C/D, 115 €/m³ en B/C) et même sur le hêtre (83 €/m³). Outre 300 m³ de bois d'œuvre écoulés en rythme moyen annuel, il sort des parcelles de la Grange Perrey 800 stères/an de bois de feu. Ces produits sont achetés par une vingtaine d'affouagistes au prix de 5 €/stère et sur pied. « *Nous apprécions le travail de qualité exécuté par ces personnes qui passent avant le martelage, puis à l'issue de la coupe pour récolter les houppliers.* » Éric Boilley et les autres associés du GF perpétuent ainsi une vieille tradition qui voit la Grange Perrey être fréquentée de longue date par les affouagistes et également par les locataires de la chasse. « *Nous tenons à ces relations équilibrées avec ces groupes de personnes que nous considérons comme des acteurs de la sauvegarde de l'environnement forestier.* »

UN PARCOURS ACCOMPLI

Le choix du système de commercialisation des bois de la Grange Perrey n'est pas anodin. Il renvoie à la carrière professionnelle d'Éric Boilley. Jeune retraité, celui-ci a dirigé pendant dix-huit ans Le Commerce du bois (LCB), une association de professionnels de la distribution de bois et dérivés en France (agents, importateurs et négociants).

« *Je pense avoir été l'un des premiers en France à promouvoir la notion d'écocertification des forêts et celle d'écocertification des produits forestiers.* » C'est ainsi que, dans les années 1995, Éric Boilley a monté la charte de l'achat responsable de bois, destinée à rassurer sur l'origine légale des bois et sur la gestion durable des forêts dont ils sont issus. Tout ce travail sur la notion de durabilité accompli par LCB a abouti, en 2015, à sa reconnaissance par l'Europe comme Organisation de contrôle du règlement bois de l'UE. Dans ces conditions, il n'y a rien d'étonnant à ce que la forêt de la Grange Perrey soit certifiée PEFC. « *En tant que propriétaire, je suis solidaire du choix de la forêt française de soutenir PEFC.* » Mais Éric Boilley reste pragmatique, si le marché réclamait une autre certification, il en tiendrait compte. « *En devenant cogérant de la Grange Perrey, mon regard de citoyen sur le milieu forestier a changé. Aujourd'hui, j'ai une double vision de la forêt : patrimoniale, sur le long terme, et financière, à une échelle de temps plus courte.* »

À Fransylva Jura dont il est administrateur, Éric Boilley apporte son expérience d'homme de marché en culbutant quelques idées bien assises. « *Le véritable enjeu est de positionner le bois contre les autres matériaux et non pas nos bois contre ceux d'autres territoires. J'accepte l'idée du local, du marché de niche, mais je n'oublie pas que les échanges sont mondiaux. Si un scieur de proximité ne peut pas s'aligner en prix, je vends au plus offrant.* »

Éric Boilley donne le sentiment d'avoir fait la synthèse entre le bois et la forêt. « *Avec le recul, je me rends compte aujourd'hui que toute ma carrière professionnelle avait un dénominateur commun : la nature. Je vois grandir le rôle sociétal de la forêt et j'en suis heureux* », se réjouit le cogérant du GF de la Grange Perrey.

Bernard Rérat

02. Au GF de la Grange Perrey, les acacias se vendent 115 €/m³ en B/C bord de route.
© Bernard Rérat. 03. Une forêt de feuillus en sylviculture irrégulière © Bernard Rérat.

