

Easy Bois a fêté ses 10 ans d'existence

Laurent DEBARGE, vous venez de fêter les 10 ans de votre entreprise, pouvez-vous nous retracer votre parcours et présenter votre entreprise ?

Ingénieur agricole de formation, j'ai réalisé ma dernière année d'étude avec une spécialisation forestière et rédigé mon mémoire de fin d'études sur le bois énergie en 2000. A cette époque, la filière bois énergie balbutiait et les besoins étaient insignifiants. Passionné de sylviculture et de forêt, je souhaitais en faire mon métier mais je n'ai pas trouvé ma place à la sortie de mes études. J'ai alors travaillé 10 ans dans différentes entreprises de la région sur les métiers du recyclage du bois et sur la valorisation de la biomasse (compostage, méthanisation). C'est en 2010, avec le Grenelle de l'environnement que la France a fait le choix stratégique d'aider les chaufferies collectives et industrielles pour les orienter vers les énergies renouvelables. Le marché du bois énergie a alors connu un essor considérable.

C'est à ce moment que le projet d'**EASY BOIS** est né. Finie la vie de cadre salarié pour le lancement dans la vie entrepreneuriale. Lors de la création, la philosophie a été de valoriser au mieux la ressource bois, en respecter chaque usage pour être capable de fournir au mieux chaque utilisateur de bois. Ce positionnement, somme toute logique, a permis de se faire accepter petit à petit dans la filière et a contribué à satisfaire les besoins grandissants des chaufferies bois.

EASY BOIS est maintenant devenue une structure d'exploitation forestière, valorisant de la grume au bois de chauffage en passant par le bois énergie sur toutes les essences récoltées en région Haut-de-France. Nous travaillons aussi bien avec l'ONF, les propriétaires privés, les communes et les experts forestiers.

Vous êtes devenu un acteur incontournable de la filière forêt-bois régionale, comment fonctionnez-vous ?

Le modèle de développement d'EASY BOIS est basé sur ce que j'appelle le co-entreprenariat. Nous sommes sur des métiers très impliquants, qui nécessitent de l'attention, de l'investissement (humain et financier), de la proximité et beaucoup de suivi. Le développement se fait donc en partenariat avec des entreprises avec qui une complicité et un engagement fort sont noués. Ces entreprises mettent à disposition les moyens humains et matériels à l'année pour la bonne exécution des chantiers et des livraisons.

Ainsi, nous maîtrisons intégralement le chantier, de l'abattage à la livraison chez nos clients que ce soit en grumes pour le bois d'œuvre, en billons (grumier et plateau) ou en plaquettes forestières (camions à fond mouvant de 90 m³).

Nous avons également travaillé sur l'informatisation pour intégrer l'ensemble des données d'un chantier, mieux gérer nos stocks de bois afin de répondre au plus près des attentes de nos clients et partenaires.

Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous devez faire face au quotidien ?

Je ne parlerai pas de difficultés mais d'embûches car chaque problème a sa solution ; mais il faut quand même pas mal de sang froid pour résoudre ces équations avec autant de paramètres : les exigences des propriétaires (période de chasse, de nidification...), la réglementation, la desserte forestière, les places de dépôts pas toujours disponibles, la météo, le respect du tassement des sols, les besoins des usines....

Conscients de l'ensemble de ces enjeux, nous nous efforçons au quotidien de res-



Laurent et son équipe : Aude, Quentin et Victor

pecter tous ces paramètres et les acteurs pour réaliser nos chantiers dans la satisfaction de tous. J'explique régulièrement que dans bois énergie, il y a le mot énergie : les besoins des collectivités sont essentiellement en hiver. Nous devons donc être capables de charger un camion au milieu de la forêt, camion qui devra accéder au centre des grandes agglomérations pour livrer une chaufferie.

Une des difficultés également est le coût croissant du matériel et de la main d'œuvre qui nécessite d'avoir des chantiers d'une certaine taille pour permettre de les rentabiliser.

Quels sont vos souhaits pour développer et améliorer le fonctionnement de la filière ?

Un des souhaits serait de réussir à créer de nouveaux produits, de nouveaux besoins pour valoriser davantage l'ensemble de nos bois. Le marché, le besoin des scieries sont de plus en plus monospécifiques avec des besoins en volumes. On peine à valoriser l'ensemble de ce que la nature et la forêt nous offre. Je serais heureux de réussir à mieux valoriser la diversité de nos essences comme par exemple un beau Noyer, un Charme, un Merisier...

Comment imaginez-vous le développement d'Easy Bois dans 10 ans ?

Je souhaite que le développement d'EASY BOIS continue dans cet état d'esprit partenarial et collaboratif pour essayer de satisfaire au mieux les propriétaires et l'ensemble des besoins de la filière bois.

EASY BOIS sera présent sur le salon régional forêt bois et vous accueillera avec plaisir sur son stand.