

MARS 2018 #1

Bois **Entreprise**

LE MAGAZINE PROFESSIONNEL TRIMESTRIEL DE LA FILIÈRE BELGE DU BOIS.

04 PRÉSENTATION

LA CONFÉDÉRATION
BELGE DU BOIS &
HOUT INFO BOIS

10 DÉBAT

APPROVISIONNEMENT
EN CHÊNE

13 ENTREPRISE

NÉGOCE DE BOIS
JANSSENS EN JANSSENS

08 TÉMOIGNAGE

SCIERIE HONTOIR
« ON POURRAIT
DOUBLER NOTRE
PRODUCTION ! »

Le matériau bois occupe aussi les réseaux sociaux !

Vous aimez les réalisations originales en bois ?

Suivez les pages Facebook et Twitter de Hout Info Bois.

 Houtinfobois

 HIB_FR

Vous avez connaissance de projets en bois intéressants qui pourraient être relayés sur ces pages ? Envoyez vos infos et photos à info@bois.be



« Un point de contact unique pour informer et défendre les intérêts des secteurs des travaux forestiers, de l'exploitation forestière, des scieries et du négoce de bois » »

Le regroupement tant attendu des fédérations des sous-secteurs de la première transformation du bois au sein de la Confédération Belge du Bois (voir article en p. 4) est intervenu il y a près d'un an. Un an de travail dans l'ombre afin de jeter les bases d'un interlocuteur unique fort pour encore mieux représenter les intérêts des entreprises et les informer.

« La relance d'une revue professionnelle s'imposait » »

Notre secteur était privé de revue professionnelle depuis plusieurs années. Il était de notre devoir de combler ce manque. Le concept de notre nouveau magazine « Bois Entreprise » est articulé autour d'un double fil rouge : l'information et le dialogue. Outre des sujets d'actualité, vous y trouverez des reportages sur le terrain (voir en p. 8 et 13) mais aussi un débat (p. 10). Bref, un outil de communication qui entend favoriser les échanges tant entre membres de la Confédération qu'avec les filières en amont et en aval de la première transformation du bois.

« Faites-nous part de vos remarques ! » »

Ce magazine est le vôtre. Nous l'avons réalisé avec énormément d'enthousiasme, en veillant à garantir une formule éditoriale fédératrice et équilibrée permettant à chacun et à chaque secteur de s'y retrouver. Et vous, qu'en pensez-vous ? Vous avez des remarques ? Des suggestions ? Des propositions de sujets ? Faites-le nous savoir via contact@confederationbois.be.

Bonne lecture !

François De Meersman
Secrétaire Général
de la Confédération Belge du Bois

BOIS HOUT
CONFEDERATIE
CONFEDERATION
www.confederationbois.be

Bois Entreprise est le magazine professionnel trimestriel de la filière belge du bois.

Editeur responsable : François De Meersman, Confédération Belge du Bois, Rue Royale 163, 1210 Bruxelles, 02/219.27.43, contact@confederationbois.be, www.confederationbois.be
Comité de rédaction : Veerle Ramael, François De Meersman, Pascal Mageren
Conception & réalisation : Bold & pepper, info@boldandpepper.be, www.boldandpepper.be
Abonnements & publicité : contact@confederationbois.be

Sous réserve des exceptions explicitement prévues par la loi, aucun élément de cette publication ne peut être copié, enregistré dans une base de données automatisée ou publié, d'une manière quelconque, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur.



A votre service !

La Confédération Belge du Bois ? Hout Info Bois ? Qui sont réellement ces organisations ? Quelles sont leurs missions ? Et en quoi peuvent-elles vous aider concrètement ?

Confédération Belge du Bois

← secrétariat →



François De Meersman,
Secrétaire Général



Veerle Ramael,
Secrétaire Générale adjointe



Philippe Hala,
secrétariat



Annick De Beukelaer,
secrétariat

Confédération Belge du Bois

(information et défense des intérêts du secteur)



La Confédération Belge du Bois est toute récente. Elle a vu le jour fin avril 2017 suite au regroupement de la Fédération Nationale des Scieries et de l'UNEBO (Union Nationale des Entreprises du Bois, qui représentait les secteurs des travaux forestiers, de l'exploitation forestière et du négoce de bois).

Ses missions ?

- **Fédérer** l'ensemble des entreprises des secteurs des travaux forestiers, de l'exploitation forestière, des scieries et du négoce de bois (Commission Paritaire de l'Industrie du bois CP 125).
- Améliorer la **représentativité** et la **visibilité** du secteur.
- Devenir un **point de contact unique** pour les entreprises du secteur.
- Améliorer les **services** aux membres, notamment sur le plan de l'**information**.

Et concrètement ?

Le secteur bois a toujours été très fragmenté, ce qui ne facilite pas la défense de nos intérêts, explique François De Meersman, Secrétaire Général de la Confédération Belge du Bois. Le regroupement de quatre sous-secteurs au sein de la Confédération Belge du Bois marque donc un pas important vers une plus grande représentativité, des économies d'échelle et donc le développement d'actions plus nombreuses mais aussi la prise de positions consensuelles pour aider le politique à se positionner efficacement.

5 chantiers

- Sur le plan social, les principaux défis résident, d'une part, dans le rapprochement des statuts d'employé et d'ouvrier (obligation européenne) et, d'autre part, dans le **maintien d'une commission paritaire dédiée au bois** vu la volonté politique de rationaliser les commissions paritaires en en diminuant le nombre.
- Travail avec les représentants des propriétaires et gestionnaires forestiers pour **assurer l'approvisionnement de la filière**, tant en bois feuillu que résineux.
- Promotion des entreprises et spécialistes du bois à travers le développement d'outils de **communication** tels qu'un nouveau **site internet** ou la publication de ce **magazine**.
- Intensification des **relations avec les entreprises membres**. Une dizaine de **visites d'entreprises** ont déjà eu lieu fin 2017. Le programme sera encore accéléré pour mieux percevoir les problématiques du terrain et apporter des solutions efficaces.
- **Suivi des dossiers** en cours, tant à l'échelon belge (FEB, UCM, UNIZO...) qu'europpéen (fédérations sectorielles européennes).

Nous voulons faire bouger les choses, ajoute François De Meersman. Il existait peu de dialogue dans le secteur, d'où notre volonté de favoriser davantage de communication dans la filière. A ce titre, notre première Assemblée Générale a été une belle réussite. Environ 80 participants issus des quatre sous-secteurs ont eu l'occasion d'échanger entre collègues. Il est essentiel d'apprendre à se connaître et de créer des ponts entre sous-secteurs car je suis convaincu qu'une meilleure communication peut également ouvrir des marchés. Dans l'intérêt de tous !

Equipe

Hout Info Bois



Hugues Frère,
Directeur



Joris Dehennin,
conseiller bois



Olivia Picard,
responsable
communication et
projets européens



Elise Speybrouck,
développement du travail
des métiers de la forêt



Basile Houters,
innovation et
développement circuit
court pour les scieries



Damien Nyssen-Dehaye,
formation et
accompagnement des
architectes

Hout Info Bois

(centre d'information technique + promotion du matériau bois)

Hout Info Bois a été créé en 2000 par l'asbl FERSIC (le Fonds d'Etudes et de Recherches des Scieries et Industries Connexes), qui existait pour sa part depuis 1985, dans un double but : informer sur le matériau bois et promouvoir son usage. Depuis la naissance de la Confédération Belge du Bois, Hout Info Bois est devenu le centre d'information technique et de promotion du bois tant de FERSIC que de l'UNEBO (qui disposait de deux organes similaires sous le nom de Belgian Woodforum et du Fonds d'Etudes et de Recherches des Exploitations Forestières - FEREF).

Ses missions ?

- **Encourager l'usage du bois pour tous types d'applications** et pour tous les publics.
- **Garantir une mise en œuvre idéale**
- **Etudes et recherches sectorielles**

Et concrètement ?

Plus les gens seront convaincus des qualités du matériau bois, plus ils l'utiliseront et mieux se portera notre secteur, commente Hugues Frère, Directeur de Hout Info Bois. Notre mission de promotion se veut toutefois objective et rigoureuse, en favorisant une information scientifique et de qualité. Notre public est très large, depuis les entreprises de la filière jusqu'au consommateur en passant par les architectes.

hout info bois

Exemples de réalisations

- Enquête bisannuelle sur l'état de la construction bois en Belgique.
- Formations pratiques et service d'accompagnement de projet pour architectes.
- Développement du travail des métiers de la forêt et de l'image du secteur de la transformation du bois.
- Réalisation et mise à jour d'un classeur sur le bon usage du bois.
- Implication dans des groupes techniques de travail ou des comités de rédaction.
- Collaboration avec le monde universitaire en vue d'apporter des réponses aux préoccupations du secteur.
- Participation à la rédaction de la partie consacrée au bois du cahier des charges pour la construction de bâtiments publics en Wallonie (CCTB). Il est prévu, dans un second temps, que la section consacrée au bois soit traduite et diffusée en néerlandais.
- Présence sur des salons et sur les réseaux sociaux.
- ...

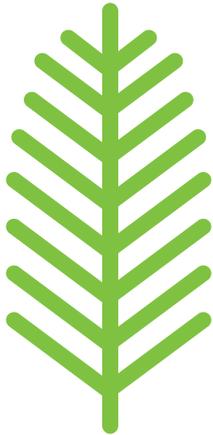
*Nous invitons vivement les acteurs de la filière à nous contacter s'ils ont des questions pratiques. Nous les aiderons à trouver des solutions, affirme Hugues Frère. Parmi nos priorités pour les mois à venir, nous étofferons la **communication** et l'information technique avec des diffusions au-delà de la seule filière bois. Parallèlement, nous comptons reconstituer un **conseil scientifique** qui regroupera des connaisseurs du bois de tous horizons afin d'analyser des problèmes récurrents et de dégager des tendances, des sujets de recherche... qui seront relayés dans nos canaux de communication. Enfin, nous développerons aussi la **documentation technique** à destination du secteur mais aussi des architectes.*

TENDANCES

Quelles conclusions tirer des dernières conférences annuelles sur l'évolution du commerce international de bois feuillus et résineux ?

Bois résineux

Sur le marché des bois résineux, la **croissance modérée** observée en 2017 devrait se poursuivre cette année. La construction progresse sur pratiquement **tous les**



marchés européens, à l'exception du marché britannique où l'instabilité liée au Brexit joue les trouble-fêtes. Ailleurs, la construction bois bénéficie du **regain de confiance du consommateur**, qui atteint son niveau le plus élevé de la décennie, ainsi que de la prise de conscience croissante des **avantages offerts par le matériau bois**. L'éducation est un réel enjeu au regard de l'énorme potentiel du bois dans la construction, d'où la nécessité pour certains de mener des **campagnes promotionnelles**

ciblées à destination des architectes et candidats bâtisseurs.

Concernant les exportations hors de l'Europe, elles affichent elles aussi une courbe prometteuse, notamment sous l'impulsion de la Chine. Selon des experts, à moyen terme, le principal défi pourrait porter sur la disponibilité de la matière première car des pénuries ne sont pas à exclure.

Plus d'infos : www.ettf.info/ISC2017

Bois feuillus

Si les **importations et exportations** de bois feuillus sont restées **stables** en 2017, on retiendra surtout un **déplacement géographique** des flux vers l'Asie et



plus spécifiquement vers la Chine. Selon un analyste, la demande mondiale en bois feuillus devrait augmenter de 60% d'ici 2030. Une perspective positive qu'il convient néanmoins de nuancer car la **forte hausse de la demande** ne profitera pas forcément aux acteurs de la première transformation du bois. Privées de matières premières, les scieries européennes pourraient en effet traverser une crise importante si les cartes ne sont pas redistribuées.

Autre défi de taille dans le contexte mondial de la pression sur la demande : la lutte contre les coupes illégales. En matière de **gestion durable des forêts**, l'International Tropical Timber Technical Association a lancé un label 'Fair & Precious' pour valoriser les filières durables en bois exotique. Quant aux **pistes d'avenir**, plusieurs intervenants ont souligné l'intérêt des avancées techniques (comme la production de poutres lamellées-collées de plus en plus longues) ou encore l'exploration du marché des panneaux en CLT comme vecteurs de croissance.

Plus d'infos : www.ihc2017.info/en/welcome



La Finlande travaille sur des applications pour valoriser les écorces de résineux

AGENDA

Rencontres Filière Bois

La filière bois tiendra ses traditionnelles Rencontres ce 26 avril à Libramont. Les débats de cette 13e édition porteront sur la révolution numérique. Aubaine pour certains, menace pour d'autres, le numérique est devenu incontournable. La séance plénière passera en revue les possibilités offertes par le numérique dans les différents secteurs de la filière. Ensuite, à travers quatre ateliers,

des professionnels témoigneront des bénéfices tirés des technologies numériques dans les domaines de la production, de la transformation, du commerce et de la formation dans le secteur du bois. Signalons que le dîner de gala qui clôture la journée sera le cadre de la remise des premières « Fibres d'or », un trophée qui récompense les entreprises de la filière les plus performantes dans quatre catégories : jeune entrepreneur, innovation produit, innovation processus et formation.

Inscriptions et programme : www.rfbois.be





AGENDA

Soirée d'information sur l'analyse de risques obligatoire

Chaque entreprise est tenue d'instaurer une politique de prévention afin de promouvoir la sécurité et le bien-être de ses travailleurs. Dans ce cadre, l'un des principaux outils pour l'identification d'éventuels problèmes est l'obligation légale d'analyse de risques. Un exercice pas forcément simple pour les petites structures. Il existe toutefois un outil gratuit en ligne, baptisé 'OIRA Bois 2.0', entièrement remis à jour, pour aider les chefs d'entreprise dans cette mission. Woodwize organise une séance d'information pratique sur le sujet le jeudi 19 avril à 18h30 à Gembloux. A vos agendas !

Infos et inscriptions : www.woodwize.be



BOIS ILLÉGAL

Davantage de contrôles sur le terrain

Fin 2017, Greenpeace avait dénoncé l'importation en Belgique de « bois teinté de sang » en provenance du Brésil. Fedustria, qui représente le secteur de l'importation de bois en Belgique, a réagi tout de suite en condamnant les raccourcis tendancieux et les conclusions hâtives.

Indépendamment de cette sortie médiatique, la Commission européenne, sous l'impulsion de Greenpeace, a récemment fustigé le manque d'efforts de la Belgique pour contrôler l'application du Règlement européen sur le bois (EUTR). Filip De Jaeger, Délégué Général adjoint de Fedustria, donne raison à la Commission européenne sur ce point, soulignant cependant que ce n'est pas pour autant que la réglementation est bafouée. Aucun contrôle à ce jour n'a en effet révélé l'importation de bois illégal. *Nous avons toujours été favorables à davantage de contrôles, déclare-t-il. Nous nous réjouissons dès lors de l'engagement récent de contrôleurs supplémentaires au SPF Environnement. De notre côté, nous jouons également la carte de la proactivité. Pour les importations africaines, par exemple, nous avons réalisé pour nos membres des fiches par pays reprenant les mesures et formalités nécessaires pour s'assurer de la légalité des approvisionnements. Les distributeurs et consommateurs peuvent être rassurés : les importateurs belges affiliés à notre fédération prennent leurs responsabilités et mettent tout en œuvre pour garantir la transparence.*

APPEL À CANDIDATURES

« I Wood Create »

Conception de nouveaux produits à base de bois local

Développez de nouveaux produits, concrétisez de nouvelles idées, améliorez un produit existant, élargissez votre offre et augmentez la visibilité de votre entreprise !

Par le biais d'un accompagnement spécialisé et la mise en relation avec un designer répondant aux besoins de votre entreprise, le projet européen Interreg V – FWV « **ProFilWood** » souhaite soutenir le développement de produits à base de bois feuillu ou résineux d'origine locale en initiant des collaborations innovantes et créatrices de valeur.

Si vous souhaitez développer de nouveaux produits, repenser un produit existant ou intégrer le design dans votre stratégie commerciale et si votre entreprise se situe en province de Hainaut, Namur ou Luxembourg, prenez contact via le lien ci-dessous.

Plus d'infos : www.profilwood.eu

SCIEUR DE CHÊNE

« On pourrait doubler notre production ! »

Malgré une conjoncture favorable, l'approvisionnement en chêne reste problématique. La demande du marché est telle que les scieurs de chêne n'attendent que la matière première pour investir et créer de l'emploi. Geoffroy et Jérôme Hontoir, de la scierie homonyme à Faulx-les-Tombes (province de Namur), estiment qu'ils pourraient doubler leur production s'ils avaient accès à davantage de matière première.

La scierie Hontoir a vu le jour en 1924 sous l'impulsion de Joseph Hontoir. Dans les années 40, ses fils Guy et Jean-Pierre rejoignent l'entreprise, avant de céder le flambeau à Christian (fils de Guy) en 1977. Spécialisée dans le sciage de feuillus et plus particulièrement de chêne, l'entreprise familiale est désormais gérée par la quatrième génération. Alors que Geoffroy Hontoir gère principalement les approvisionnements et donc l'exploitation forestière, son frère jumeau Jérôme veille sur l'opérationnel. Un duo complémentaire qui a commencé au bas de l'échelle, en apprenant le métier sur le terrain. *Pour papa, il n'était pas question de gérer des hommes avant d'être passés par tous les postes au sein de la scierie*, raconte Geoffroy.

Des investissements lourds

Lorsque les frères ont repris la gestion de l'entreprise dans les années 2000, le parc de machines de la scierie était très ancien. *Nous n'avons pas cessé d'investir dans la modernisation de notre outil*, poursuit l'un des frères. *Des investissements lourds mais raisonnés, portant sur du matériel neuf et d'occasion de qualité : scie multilames, chariot pour la scie à grumes, coupeuse, guillotine, séchoirs, écorceuse. La mécanisation du parc a permis d'augmenter notre capacité de 4500 m³ à 7000 m³. Désormais, on travaille pratiquement en continu. Notre force a toujours été d'investir en nous adaptant à la demande du marché.*

Envolée du prix du chêne

Alors que le hêtre représentait encore 40% des activités de l'entreprise il y a quinze ans, ce marché atteint aujourd'hui à peine 5%. La demande en

provenance des secteurs espagnol et italien de l'ameublement a complètement disparu. *Le panneau a nuï au marché du bois massif. On aurait pu croire*

NOTRE FORCE A TOUJOURS ÉTÉ D'INVESTIR EN NOUS ADAPTANT À LA DEMANDE DU MARCHÉ.

que l'envolée du prix du chêne allait entraîner une reprise sur le marché du hêtre mais il n'en est rien. La demande en chêne reste extrêmement élevée. Pour Jérôme et Geoffroy, le prix actuel du chêne reflète toutefois davantage la valeur d'une essence qui met 150 ans à pousser et il est logique de rémunérer correctement le propriétaire. Il y a quelques années, le prix de l'épicéa était quasiment similaire à celui des petits chênes. Ce n'était pas normal. Les frères espèrent par contre que les prix se stabilisent car ce n'est pas parce que les prix d'achat augmentent de 15 à 20% par an que les prix des produits transformés augmentent dans les mêmes proportions.

Approvisionnement toujours plus loin

Selon nos collègues, trouver du chêne relève de plus en plus de l'exploit. *La problématique de l'approvisionnement est très frustrante*, enchaîne Jérôme

Hontoir, qui ne démarche plus de nouveaux clients pour ce type de bois car il peine déjà à livrer les commandes de ses clients habituels. Il y a quelques années, ses capacités de cautionnement pour l'achat de bois étaient épuisées en décembre. Aujourd'hui, les finances sont présentes mais l'accès à la matière première est difficile. *Fini l'époque où nous avions des réserves pour un an de sciage. Les grumes partent directement à l'exportation sans passer par la case de la transformation locale. Les ventes de gré à gré représentent à peine 10% de nos achats. Nous sommes contraints d'acheter de plus en plus loin, jusqu'à Chimay, Anlier, voire même en France. Si nous avions accès à davantage de chêne, nous pourrions doubler notre production. Cela signifie aussi réaliser plusieurs investissements et engager du personnel. Cette plus-value économique nous échappe. Pourtant, tout en restant dans le cadre de la gestion durable de la forêt en Région wallonne, il devrait probablement être possible de prélever plus de 20% de chênes supplémentaires sans le moindre problème car la récolte annuelle en forêt est largement inférieure à la production forestière...*

Ets Hontoir

Route de Jausse, 9
5340 Faulx-les-Tombes
Tél. : 081 57 06 51

 www.hontoir.be

 [scieriehontoir](https://www.facebook.com/scieriehontoir)



Pour les frères Jérôme et Geoffroy Hontoir, il est frustrant de renoncer au développement de l'entreprise familiale en raison des difficultés d'approvisionnement en chêne.



La transformation locale du bois pourrait générer davantage d'emplois si la majorité des grumes ne partait pas à l'exportation. Parmi les marchés de la scierie, on retiendra notamment des négoce de bois, quelques niches dans l'ameublement en Belgique et en Europe, mais aussi les exportations de bois scié vers l'Asie.



La mécanisation du parc de machines a considérablement augmenté la capacité de production de la scierie Hontoir au cours de ces quinze dernières années.



Les produits finis en chêne ont la cote, tant en parquets qu'en escaliers, bardages ou aménagements de terrasses. Une production qui arbore fièrement le label « bois local ».

Cette rubrique a pour vocation de susciter le débat autour d'un problème sensible en donnant la parole aux acteurs de terrain. Et vous, qu'en pensez-vous ?

Comme l'illustre le reportage publié en page précédente, l'approvisionnement en feuillus des scieries locales est devenu une problématique extrêmement sensible. A tel point que, sans évolution notable de la situation au cours des mois à venir, de nombreux scieurs seront confrontés à une crise majeure qui pourrait entraîner le déclin de toute une filière à fort ancrage local. Un scénario catastrophe parfaitement évitable pour autant que le bon sens prime.

Le plus frustrant est que le problème d'approvisionnement en chêne n'est en rien lié à un manque de matière première en forêt. Que du contraire. La ressource est bel et bien présente. Par ailleurs, en forêt wallonne par exemple, on ne prélève que 66 % de l'accroissement en chêne.

Le problème réside dans le fait que les transformateurs locaux que sont les

scieries ne peuvent s'aligner sur les prix pratiqués par les transformateurs étrangers, essentiellement asiatiques, suite à quoi une grosse partie de la production locale de chêne est exportée avant transformation. Selon une estimation basée sur les achats d'automne 2017 en forêt publique wallonne, les scieries belges n'auraient pu acheter directement que 23 % du volume de chênes mis en vente.

Bien conscient du problème, suite aux interpellations des fédérations professionnelles du secteur, le Gouvernement wallon a mis un système en place en 2014 afin de garantir aux acteurs locaux un approvisionnement minimum. Le Gouvernement a en effet introduit une mesure d'exception par laquelle les propriétaires publics sont désormais autorisés à vendre de gré à gré aux scieries locales jusqu'à 15 % du volume annuel de vente en forêt publique. La valeur estimée des lots de bois ne peut être supérieure à 35.000 €. Pour les transfor-

SCIERIES

Comment résoudre le problème d'approvisionnement en grumes de chêne ?

1

PAROLE
AUX ACTEURS
DE TERRAIN

Emmanuel Defays, Directeur de l'Office Economique Wallon du Bois

L'Office Economique Wallon du Bois a été créé dans le but de chiffrer et objectiver une série de problèmes qui font débat, comme l'approvisionnement en chêne, et ensuite de proposer des solutions. Dans ce dossier, la mise en place des ventes de gré à gré pour les propriétaires publics en est une première illustration. Bien que sous-exploitée, cette solution présente néanmoins un potentiel certain. Il suffirait de doubler ou tripler les ventes de gré à gré actuelles pour résoudre une grande partie de la problématique. Ensuite, partant du principe que le problème est davantage lié aux prix qu'à la quantité, nous pensons qu'il faut permettre aux scieurs de mieux vendre pour ensuite mieux acheter, d'où notre prospection de nouveaux marchés, comme ceux de la terrasse ou encore de la fabrication de châssis en chêne. Ces démarches reposent notamment sur l'initiative 'Bois local', qui entend fournir des arguments commerciaux supplémentaires. Au-delà de ces pistes, la solution passe aussi à mon sens par une plus grande solidarité économique entre maillons de la filière.

mateurs, la limite d'approvisionnement sous cette forme est fixée à 33 % de leur approvisionnement annuel.

Malheureusement, contrairement à ce que les scieurs espéraient, ce système de vente de bois n'est pas suffisamment adopté par les propriétaires. Le dispositif de gré à gré n'a été employé que pour environ 4000 m³ de chêne par an, ce qui est largement insuffisant pour assurer un approvisionnement minimum des scieries.

La Confédération Belge du Bois lance donc un double appel urgent aux propriétaires et gestionnaires forestiers pour que, d'une part, ils prélèvent plus de chênes. Les volumes de chêne sont disponibles en forêt et pourraient être prélevés sans créer de surexploitation vu que les prélèvements sont largement inférieurs aux accroissements annuels. D'autre part, pour que les propriétaires fassent davantage usage de la possibilité de vendre du bois de gré à gré à destination des transformateurs locaux, et ce dans toutes les régions.

Les prix de vente à la hausse depuis plusieurs mois offrent par ailleurs des marges suffisantes aux vendeurs pour qu'ils puissent soutenir l'économie locale. Au vu de la demande du marché, il n'est pas inutile de souligner que la plupart de nos scieries investiraient et engageraient du personnel si l'approvisionnement suivait...



« LA PLUPART DE NOS
SCIERIES INVESTIRAIENT
ET ENGAGERAIENT
DU PERSONNEL SI
L'APPROVISIONNEMENT
SUIVAIT... »

© Hout Info Bois

2

Jean-Pierre Scohy, Inspecteur Général du DNF, gestionnaire des forêts publiques en Wallonie

La frilosité des propriétaires de forêts publiques à recourir aux ventes de gré à gré s'explique probablement en partie par une perception erronée des prix de vente obtenus par ce biais. Les communes pensent que les ventes publiques classiques rapportent davantage, ce qui n'est pas toujours le cas. Il est probable aussi que certaines communes se sentent moins concernées parce qu'elles n'ont pas de scierie sur leur territoire. S'agissant de la forêt domaniale, nous avons donné pour instruction de systématiser le gré à gré, mais cela ne concerne que 20 à 25% de la forêt publique en Wallonie. La mobilisation des propriétaires de la forêt privée, qui représente 50% de la forêt wallonne, constitue une autre piste. La filière bois pourrait entreprendre des démarches pour persuader les communes mais aussi les propriétaires privés d'adopter le système. Concernant la possibilité d'augmenter les prélèvements de chêne en forêt publique vu que la récolte n'est que de 70% de l'accroissement annuel, je reconnais qu'un petit effort est sans doute envisageable, mais ce n'est pas aussi simple. Le prélèvement automatique de l'accroissement n'est pas nécessairement un signe de bonne gestion et l'état temporaire de certains peuplements peut justifier une certaine capitalisation. Par ailleurs, divers éléments peuvent justifier le report ou l'absence de marquage de certains bois : terrain inaccessible, valorisation financière jugée insuffisante, absence ou problème de régénération naturelle, intérêt biologique...

3

Maxime Léonet, Bourgmestre de Daverdisse, propriétaire forestier public

Nous avons découvert la possibilité de vendre de gré à gré un peu par hasard et y avons recours pour les ventes de bois provenant de coupes sanitaires, hors saison. Une belle opportunité de vendre des lots supplémentaires. En tant que commune forestière adepte des circuits courts, le principe nous a naturellement séduit. Le maintien de l'emploi local et d'une main-d'œuvre qualifiée est essentiel. A mon sens, les ventes de gré à gré sont un outil intéressant qu'il serait dommage de ne pas utiliser, d'autant que les prix sont bons. Le frein à son recours réside peut-être dans les détails pratiques de mise en place. Il s'agit d'un choix politique et d'organisation.

4

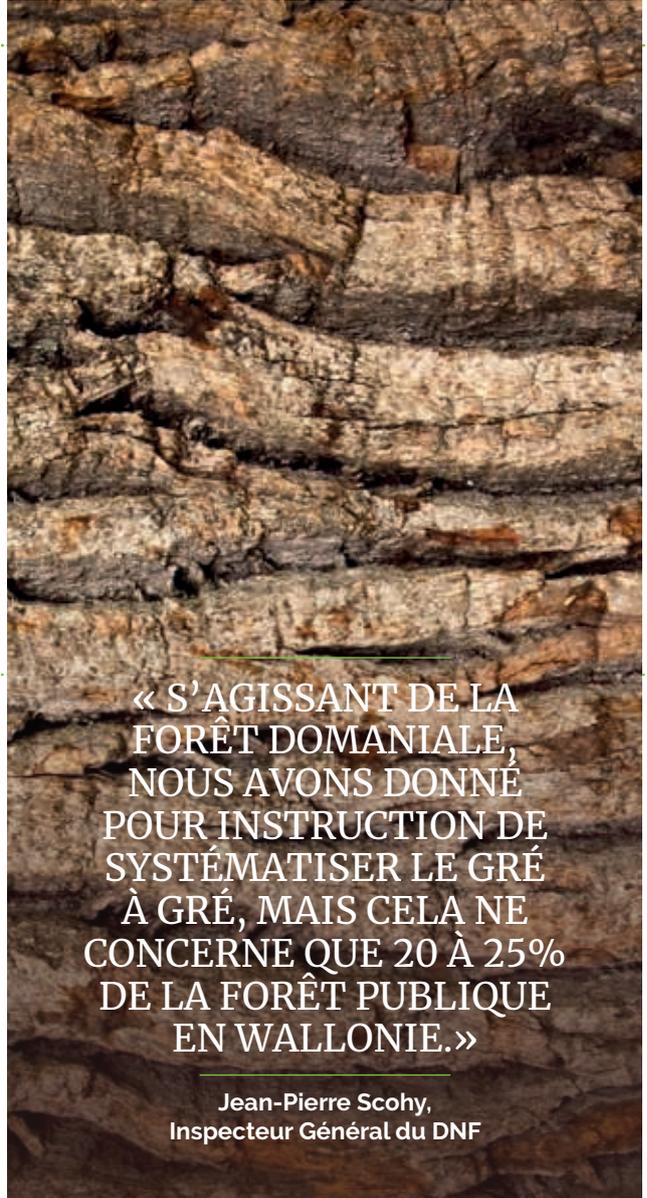
Frédéric Petit, Président de la Fédération Nationale des Experts Forestiers, gestionnaire de forêts privées

La majorité des propriétaires privés veulent légitimement vendre le plus cher possible. Ils sont toutefois rarement au fait de la problématique des transformateurs locaux et ont peu de vue sur la destination de leur bois puisque les ventes sont réglées par des intermédiaires. Une campagne de sensibilisation des propriétaires privés pourrait les inciter à soutenir davantage la filière locale pour maintenir le tissu économique. D'un point de vue financier, pourquoi ne pas imaginer un incitant public à la replantation des feuillus si l'on peut garantir une vente et une transformation locales du chêne ?

5

Axel Daoût, Gérant de la société IWT, exploitant forestier

L'émergence de plus grandes unités de sciage et d'exploitation déstabilise l'équilibre général et entraîne d'autres visions du marché avec des acteurs qui possèdent d'autres moyens financiers. Certes, la situation est critique pour les scieries mais elle l'est tout autant pour la majorité des exploitants. L'exportation permet toutefois de maintenir des prix intéressants sur le marché, au bénéfice des propriétaires forestiers comme les communes pour qui les ventes de bois représentent une source de financement. Au-delà du chêne, il ne faudrait pas oublier que la transformation locale de hêtres et de frênes est très peu importante et que les prix de ces bois s'effondreraient sur nos marchés sans l'exportation.



« S'AGISSANT DE LA FORÊT DOMANIALE, NOUS AVONS DONNÉ POUR INSTRUCTION DE SYSTÉMATISER LE GRÉ À GRÉ, MAIS CELA NE CONCERNE QUE 20 À 25% DE LA FORÊT PUBLIQUE EN WALLONIE. »

Jean-Pierre Scohy,
Inspecteur Général du DNF

6

Franz De Deurwaerder, Gérant de De Deurwaerder FR. & Chr., scieur et négociant en bois.

Le dernier trimestre 2017 a été extrêmement difficile en termes d'approvisionnement en chêne. Par ailleurs, les prix ne cessent d'augmenter et certains clients peinent à comprendre la situation. Nous n'avons malheureusement aucune emprise sur le facteur prix. Rien ne laisse présager une tendance à la baisse des prix, que du contraire. Si la situation persiste, je crains que les clients commencent à chercher des alternatives moins coûteuses.

NÉGOCE DE BOIS JANSSENS EN JANSSENS

« Soyons davantage fiers de la technicité du bois »

Leur grand-père possédait un négoce de bois à Turnhout, leur père à Oudenaarde et leur oncle à Hoogstraten. Lorsque ce dernier a rencontré de graves problèmes de santé en 1994, les frères Philippe et Koen Janssens n'ont pas hésité à reprendre l'affaire. Depuis, leur entreprise n'a cessé de grandir en misant sur la qualité du service et une philosophie basée sur l'humain.

Le commerce repris il y a un peu plus de vingt ans était un petit acteur local de proximité, où les clients achetaient pratiquement à la planche. Très vite, les jeunes entrepreneurs ont pris conscience que la croissance était indispensable pour survivre dans le secteur. Au programme, réorganisation, optimisation des marges, investissements. L'opération porte ses fruits. Une dizaine d'années plus tard, leur banquier les informe qu'un négoce de bois est à vendre à Oudenaarde, la ville où ils ont grandi. Il s'agissait d'un ex-concurrent de leur papa. *C'était un réel challenge pour nous, commente Philippe. Vu la concurrence et la taille de l'entreprise, nous avons décidé d'y liquider le département bricolage pour nous concentrer sur le négoce de bois.*

Saisir les opportunités

Pas même le temps de digérer cette reprise qu'une nouvelle opportunité se présente à eux environ une année plus tard. Les frères doivent investir dans les panneaux pour rester concurrentiels et crédibles en tant que négoce. Au même moment, leur fournisseur De Somer à Alost, spécialisé dans les panneaux mélaminés, cherche un repreneur. *Le timing ne nous convenait pas spécialement mais l'opportunité était unique de faire d'une pierre deux coups en intégrant un savoir-faire et une équipe compétente pour renforcer notre structure, poursuit-il. Le personnel est resté en place et les échanges de bonnes pratiques entre entités ont été très enrichissants. Cinq ans plus tard, un autre fournisseur vient se greffer au*



Si nous continuons de grandir, notre principal défi sera probablement de trouver du personnel avec le même état d'esprit, selon Philippe Janssens (à g. sur la photo).

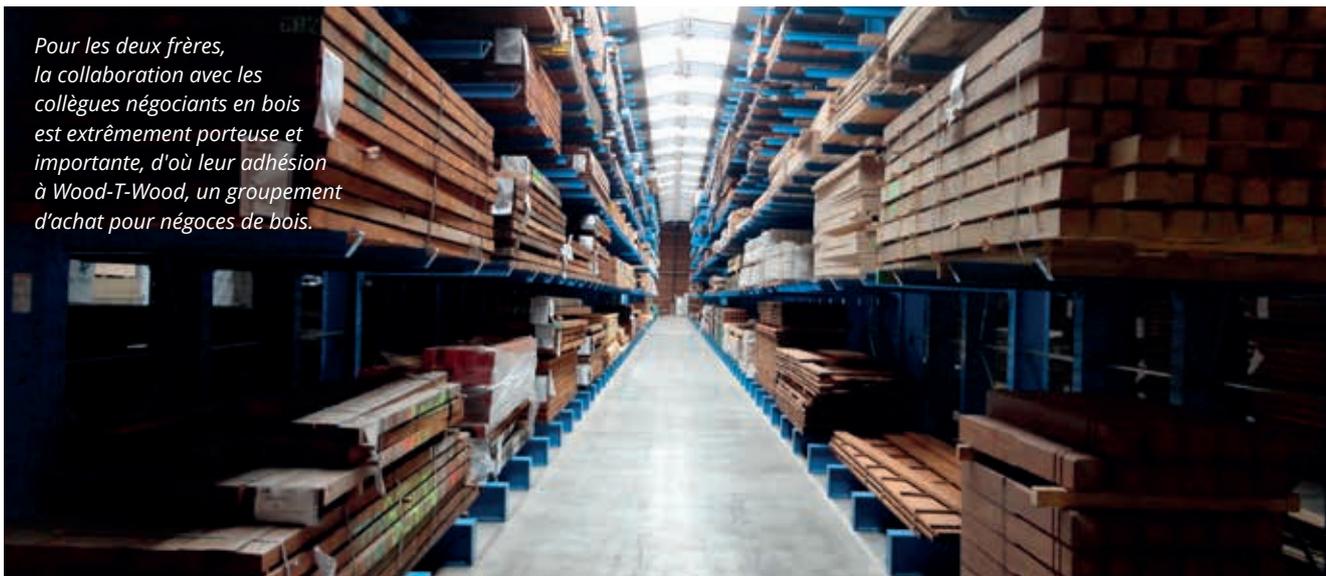
Pour se démarquer de la concurrence, le négoce de bois Janssens en Janssens mise notamment sur une gamme de produits innovants ou originaux comme la gamme de décoration intérieure en bois récupéré Wood4U (photo), le système ClicBox ou encore la gamme de panneaux décoratifs Unilin Evola.



Message à la Confédération...

Pour Philippe Janssens, la formation du personnel est plus que jamais cruciale. La Confédération pourrait nous aider en remaniant le programme de formation 'connaissance du produit bois' dispensé par Woodwize et CEFORA pour qu'il réponde davantage aux attentes des employeurs mais aussi du personnel technique et administratif.

L'appel est lancé !



Pour les deux frères, la collaboration avec les collègues négociants en bois est extrêmement porteuse et importante, d'où leur adhésion à Wood-T-Wood, un groupement d'achat pour négoce de bois.

groupe familial : l'entreprise Durcolo de Turnhout, grossiste spécialisé en bois de jardin. En tant que client de cette entreprise, Koen et Philippe connaissaient ses points forts mais aussi ses points faibles à améliorer. Et d'ajouter : *Avec cette reprise, la boucle est bouclée.*

Ancrage local

D'un point de vue rationnel, beaucoup de chefs d'entreprise auraient opté pour une structure commune, en vue de réaliser des économies d'échelle. Koen et Philippe ont toutefois conservé quatre entreprises distinctes. *Cela nous coûte plus cher, mais nous sommes convaincus que nous y gagnons en termes de flexibilité et de service à la clientèle. Le groupe emploie une cinquantaine de personnes mais nous travaillons en petites équipes qui connaissent très bien leurs clients. La force de l'ancrage local est extrêmement importante, notamment pour la confiance des clients. C'est également pour cette raison que les noms De Somer et Durcolo ont été maintenus. Ces entreprises ont une renommée nationale ou provinciale tandis que les deux autres négoce jouent la carte locale tout en profitant de la force du groupe sous le nom de Janssens en Janssens.*



« Mieux les gens connaîtront et comprendront le produit, mieux la filière se portera. Communiquons de manière positive », déclarent Koen et Philippe Janssens.

Pour les deux frères, la collaboration avec les collègues négociants en bois est extrêmement porteuse et importante, raison pour laquelle ils ont décidé en 2010 d'adhérer à Wood-T-Wood, un groupement d'achat pour négoce de bois essentiellement actif en Wallonie. *Nous nous réunissons une fois par mois. Le but est notamment d'échanger des expériences et de définir des stratégies d'achat communes.*

Du personnel heureux

Sur un tel marché, se démarquer de la concurrence n'est pas simple. Soit vous bradez les prix, soit vous misez sur le service. Selon notre collègue, offrir un service de qualité aux clients n'est possible que si votre personnel est heureux de travailler et que vous l'impliquez dans les décisions. *Le respect et la confiance sont les meilleurs gages de succès sur le long terme. C'est notre crédo et nous y investissons beaucoup de temps. Le facteur humain est souvent sous-estimé. Pour nous, il n'est pas concevable d'externaliser le transport, nos chauffeurs sont nos ambassadeurs chez les clients. Si nous continuons de grandir, notre principal défi sera probablement de trouver du personnel avec le même état d'esprit.*

La fierté du matériau bois

Le négociant en bois se dit régulièrement surpris du manque de fierté des acteurs de la filière par rapport à la technicité du matériau bois. *Le bois est supérieur à de nombreux matériaux mais traîne parfois une image vieillotte. Mieux les gens connaîtront et comprendront le produit, mieux la filière se portera. Communiquons de manière positive. Idem pour le bois certifié. Encourageons l'usage du bois, de tous les types de bois, sans fustiger les produits non labellisés. Un consommateur qui opte pour le bois est sur la bonne voie. Et s'il achète local ou labellisé, naturellement c'est encore mieux.*

Houthandel Janssens en Janssens

Loenhoutseweg 91
2320 Hoogstraten
Tel: 03 314 70 96

 www.janssensenjanssens.com

 Houthandel Janssens en Janssens

Abonnez-vous à Bois Entreprise !

VOUS ÊTES MEMBRE DE LA CONFÉDÉRATION BELGE DU BOIS ?

OUI -> Dans ce cas, vous recevez le magazine Bois Entreprise **GRATUITEMENT**, l'abonnement étant compris dans les prestations de service de la Confédération Belge du Bois.

Si vous souhaitez recevoir plusieurs exemplaires du magazine ou offrir un abonnement à des collaborateurs, voir le lien ci-dessous.

NON -> Vous avez probablement reçu ce magazine à titre promotionnel.
Vous trouverez plus de renseignements sur les formules d'abonnement sur www.confederationbois.be.

Votre publicité dans Bois Entreprise ?

Contactez-nous via contact@confederationbois.be

Une annonce dans notre magazine !

Une annonce (vente de bois, vente de matériel, offre ou recherche d'emploi,...) dans notre magazine !

Plus d'infos via contact@confederationbois.be



Samourai

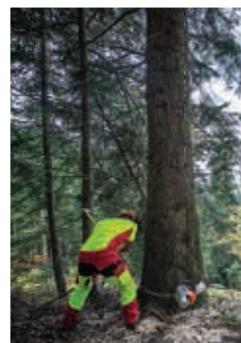
Taille élastique avec tresses pour ceinturon et tresses pour bretelles à velcro (ref. 5SD4)



Glissières de ventilation à l'arrière des jambes



product code : 1SRL



sio.to/sipfr1srl

www.sip-protection.com