



Entretiens

« Un recentrage sur les opérateurs fiables s'est opéré dans un marché en baisse »

Deux professionnels, un scieur et un négociant, analysent le marché du chêne. Gérald Brochet dirige la scierie éponyme dans le Jura. David Roy est directeur de DSH Wood France, une société de négoce de bois.



Gérald Brochet (à gauche) dirige avec son cousin Jean-Emmanuel (à droite) la scierie Brochet. © Bernard Rérat.

Où en est aujourd'hui l'activité des scieries de chêne ?

Gérald Brochet : Globalement, l'activité n'est pas assez soutenue pour maintenir nos prix. Le marché n'est pas stabilisé, c'est l'incertitude, l'attentisme et nous observons des dé-

faillances d'entreprises. Des ralentissements – notamment la tonnellerie qui n'avait pas subi une telle crise depuis longtemps – pèsent lourd sur le chêne et ce, dans un contexte général dégradé. On ne peut pas dire qu'un secteur va mieux qu'un autre, la baisse est générale. Les scieurs qui viennent de déstocker certains produits industriels l'ont fait à contrecœur. Il faut attendre la fin de l'hiver pour savoir si nous avons touché le fond.

Comment réagissez-vous à cette situation ?

Gérald Brochet : C'est la matière première qui nous fait vivre, il ne faut pas l'oublier. Nous devons profiter de la moindre concurrence pour acheter nos bois dans de meilleures conditions. Cela nous conduit aussi à éviter les surstocks, à mieux réfléchir aux prix de revient et à produire en nous adaptant aux évolutions de marché, par exemple en écartant les choix aubieux, typés parquet, en fabriquant des charpentes et des frises adaptées à la demande. Nous continuons à investir en ressources humaines et nous venons de changer cet été notre ligne de sciage car nous raisonnons comme des industriels du bois et non comme des opérateurs financiers. On sait que le marché du chêne va revenir, mais on ne sait pas quand.



David Roy. © Bernard Rérat.

Comment analysez-vous le marché actuel du chêne ?

David Roy : J'estime qu'il y a clairement deux marchés dans le chêne : celui encadré de la forêt publique avec le chêne labellisé et qui va très mal en raison de l'état catas-

trophique du merrain et de la demande en berne sur les bois industriels d'une part et, d'autre part, le marché plus accessible et plus réactif de la forêt privée. On voit bien actuellement, avec les assurances crédits qui ne font que baisser, que les grosses unités qui cassent de l'avivé et qui n'ont plus en amont de leur activité le négoce de merrain éprouvent de grosses difficultés de trésorerie.

Quels sont les marchés pour le chêne aujourd'hui ?

David Roy : Hormis la France, le marché est orienté vers l'Asie. Les Chinois sont revenus des pays de l'Est un peu désenchantés car les volumes disponibles en qualité et en quantité sont décevants, la logistique laisse à désirer et il n'est pas aisé d'appareiller des débits de couleurs et de provenances différentes. Un recentrage sur les opérateurs fiables s'est opéré dans un marché en baisse mais, pour ces derniers, j'estime que la demande et les prix sont bons. Pour ce qui nous concerne, nous augmentons nos parts de marché. Cette année, la saison d'exportation a commencé plus tôt (fin septembre) et à un rythme soutenu. Il faudra peut-être gérer la fin de saison différemment. Actuellement, mes clients scieurs français sont très calmes et j'espère qu'ils vont retrouver un peu de trésorerie et des commandes. Mécaniquement, le volume de bois prévu sur la France et non vendu à mes clients défaillants partira sur la Chine.

Propos recueillis par Bernard Rérat