

toute l'économie du Luxembourg belge

# ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Septembre 2015 > Mensuel > n°170 > 5 euros

■ UN ÉLECTRICIEN N'EST PAS L'AUTRE,  
QUESTION D'HARMONIE !

**Rencontre avec Philippe  
Vieuxjean, Domelec,  
Libramont...**

■ HUET BOIS EXPLOITE L'ESSENCE  
DE L'ARBRE DEPUIS PRÈS DE  
SEPTANTE ANS...

**Désormais, la PME  
ardennaise lorgne  
de plus en plus vers  
des produits finis !**



**cci**  
LUXEMBOURG BELGE

## Huet Bois exploite l'essence de l'arbre depuis près de septante ans. Désormais, la PME ardennaise lorgne de

**A**u sortir de l'offensive von Rundstedt, en '45, le nord de la province de Luxembourg n'est plus que ruines et cendres. Il faut tout reconstruire, y compris la vie. Manhay est alors une petite bourgade comme il en est des dizaines, où les opportunités de s'en sortir sont peu nombreuses. Le climat est rude, les conditions difficiles. Chacun gère donc son avenir comme il peut. Les uns deviennent salariés ou fonctionnaires, les autres vivent du commerce ou de la terre. Mais l'Ardenne est aussi terre de bois. Les forêts sont partout. Certes, la guerre a laissé des traces, beaucoup de massifs boisés sont détruits, mais il y a là une ressource, voire au moins un potentiel. D'autant que l'industrie est très demandeuse, surtout l'exploitation minière. Georges Huet est jeune, courageux et volontaire, il décide d'y tenter sa chance...

L'exploitation forestière, faut-il le dire, consiste à acheter du bois sur pied pour le livrer coupé, sinon transformé, à un client. Le métier est éprouvant, tout se fait encore à l'époque quasi sans machines. On coupe à la cognée. On débarde avec des chevaux. On scie avec du matériel d'un autre âge. Les journées sont longues et harassantes. Mais la demande ne fléchit pas. Et le client paie. Il a besoin de bois, toujours plus de bois. Petit à petit, il devient aussi exigeant. Et multiplie les demandes en tous genres. Les professionnels, comme Georges Huet, comprennent qu'il faut désormais mieux valoriser la ressource...

À côté du bois rond, vendu en grandes longueurs, une série d'autres produits apparaissent donc avec le temps, comme les piquets, les pieux de soutien, les étauçons de toutes sortes, le bois de mines et toujours les grumes de sciage... La palette des spécialités s'élargit. Les commandes affluent. L'entreprise grandit. Elle comptera jusqu'à une soixantaine de salariés, début des années '70.

Malheureusement, ces années septante alterneront le chaud et le froid. Les premiers soubresauts économiques vont se faire sentir. Le prix du bois va parfois grimper, parfois chuter. Et puis, en 1978, Georges Huet décède inopinément. Le drame ! Il laisse quinze enfants orphelins, dont certains très jeunes, au-delà d'une entreprise elle-même bien fragile sans son patron. C'est Christian, l'aîné, qui prend alors ses responsabilités. Pas simple, il a 26 ans. Mais il faut réagir. Ce qu'il fait, bientôt rejoint par d'autres membres de la fratrie (en 2015, ils sont encore



Christian Huet, le patron, investi corps et âme dans l'outil familial...

6 frères et sœur dans l'entreprise, dont quatre sont toujours actionnaires et administrateurs). Ensemble, ils vont donc se battre pour pérenniser l'outil ! Il y a des décisions à prendre, des choix à poser. Ils modernisent ce qui doit l'être, automatisent certains process, trouvent de nouveaux débouchés. Bref, ils font tourner la boutique. L'industrie belge est moins demandeuse. Qu'à cela ne tienne, on augmentera l'activité à l'export. Les prix chutent. On va se spécialiser dans des produits à plus grande valeur ajoutée. Avec le temps, l'entreprise va aussi davantage transformer la ressource pour toucher de nouvelles niches, satisfaire de nouvelles clientèles. Jamais, en tout cas, on ne choisira la facilité. Et l'outil restera familial. À tel point que les générations qui suivent vont elles-mêmes également intégrer l'outil si bien qu'on retrouve maintenant des Huet ou leurs descendants un peu partout.

Aujourd'hui, l'entreprise est devenue société anonyme, emploie une trentaine de salariés et fait vivre pas mal de sous-traitants. Surtout, elle « usine » chaque année plus de 75.000 m<sup>3</sup> de bois, dont près d'un tiers en produits semi-finis et finis. Pas mal pour une PME familiale qui avoue exporter entre 50 et 60 % de son chiffre d'affaires à destination d'une dizaine de pays européens et de quelques contrées du continent africain. Nous avons rencontré Christian Huet, l'administrateur délégué, et Loïc Vinckenbosch, le responsable financier, en plein cœur du petit village de Manhay, sur un site où le bois est une passion autant qu'une raison de vivre...

# plus en plus vers des produits finis !



Eric Huet

Albert Huet

**Entreprendre : De la route qui traverse la petite bourgade, personne n'imagine la taille de votre outil, ni la diversité des produits que vous distribuez. Cette entreprise a tout d'une grande...**

**Christian Huet :** Ça, c'est vous qui le dites. Maintenant, c'est vrai que nous avons une gamme de produits plutôt large. Mais il faut cela pour être réactifs aux marchés. Le commerce a changé en quarante ans. Aujourd'hui, il faut non seulement être capable de proposer beaucoup de produits, mais aussi aller vite.



Georges Huet

**EA : Vos installations, à savoir 2 lignes de découpe, dont la dernière totalement informatisée, servent donc à valoriser le mieux possible le bois rond qui est votre spécialité. C'est donc en fonction du bois lui-même que vous choisissez sa destination...**

**C.H. :** En gros, c'est ça... Quand on dit exploitation forestière, il faut comprendre exploitation de la ressource. Nous achetons bel et bien du bois sur pied - c'est-à-dire des arbres de deuxième, troisième ou quatrième éclaircie - pour en faire négoce.

**EA : Et...**

**C.H. :** En fonction de nos marchés, en fonction de la demande et, bien sûr, au regard du bois lui-même, nous le valorisons en fait au mieux. Un beau spécimen, bien droit, suffisamment long, avec un bon défilement, voilà la matière première idéale. Après, on juge au déchargement du camion.

**EA : L'utilisation la plus complète du bois est évidemment votre challenge...**

**L.V. :** Voilà... Alors, ce sera tantôt des grumes de sciage, tantôt des piquets sous diverses formes et finitions, ainsi que des rondins pour différents usages (bois de charpente, mobilier de jardin, tipis, pieux, portiques, maisons en bois...). Nous avons des tas de clients qui ont des tas de besoins ! Aussi, avec

les années, nous avons choisi d'écouler notre bois sous de multiples formes.

**EA : Des exemples ?**

**C.H. :** Les usages sont nombreux et variés. Je dirais qu'il y a des marchés très porteurs et des niches, dont certaines très récentes. Nous vendons par exemple énormément de piquets de renforcement de digues (pieux de 8 à 20 m) et un tas d'autres produits pour la stabilisation des berges... mais nous sommes aussi très spécialisés dans le bois rond travaillé pour la filière équestre.

**EA : C'est le grand écart...**

**L.V. :** Oui, comme lorsque nous produisons des poteaux pelés et calibrés et autres pieux pour les fondations en construction, les bois ronds ou demi-ronds de clôture pour différents usages domestiques ou publics, les pelés forestiers ou bois ronds pour toiture et même le bois scié quand le client le demande. On fait dans les espaces verts, les parcs et jardins, le soutènement et la voirie, les travaux publics et l'environnement, l'arboriculture et les plantations, l'architecture et la construction.

**EA : Vos marchés sont aussi diversifiés qu'épars d'un point de vue géographique...**

**C.H. :** Vous ne croyez pas si bien dire. Les clôtures, barres d'obstacles et bois ronds de toutes sortes pour le secteur équestre, c'est surtout l'Angleterre, l'Irlande et la France. Les travaux de soutènement et de consolidation, ainsi que les pieux et étaçons pour les travaux d'eau, c'est plutôt le nord, surtout les Pays-Bas.

**EA : Mais vous vendez aussi au Grand-Duché, en Allemagne, en Espagne, en Italie... C'est surprenant pour une petite entreprise familiale ardennaise.**

**L.V. :** Pas tant que ça si l'on sait que nous avons au moins une cinquantaine de produits différents qui vont du bois rond scié jusqu'au bois calibré pour faire des portiques et des balançoires, les perches de toutes sortes, les tuteurs, les piquets dont les marchés vont jusqu'au cœur de l'Afrique.

**EA : Il se dit que le bois Huet a entre autres servi à la construction des autoroutes à Jérusalem.**


 Loïc Vinckenbosch,  
responsable financier

**EA : Les marchés historiques sont foutus ?**

**Loïc Vinckenbosch :** Non, nous avons justement une clientèle relativement historique. Ce qui a changé, ce sont ses exigences en termes de délais et de qualité. Le challenge au quotidien consiste à entretenir ces relations commerciales privilégiées mais aussi à en développer d'autres, tant sur les marchés historiques que dans des niches où on peut aller plus loin dans le process de production et augmenter les marges.

**EA : Et là, justement, vous êtes plutôt forts, non ?**

**C.H. :** On a en tout cas des idées. Et il en faut parce que les marges du grosiste sont souvent trop faibles pour faire tourner la machine. Il y a trente ans, les grumes partaient en scierie sans passer par l'entreprise. Mais un jour, la rentabilité a disparu. Huet est donc devenu producteur de bois ronds. Notre matière première privilégiée : les bois de 20 ou 30 m d'un demi à un mètre cube.



**C.H. :** C'est vrai. Mais nos bois servent aussi couramment de pylônes électriques ailleurs, en Afrique notamment. Qui aurait cru, il y a trente ou quarante ans, que le résineux ardennais se vendrait un jour aussi loin?

**EA :** Etonnant d'ailleurs de voir à quel point la réputation de l'entreprise a traversé les frontières !

**C.H. :** Avouons qu'on y a quand même mis pas mal d'énergie. On ne cherchait pas spécialement l'export, mais au fond pourquoi pas... Maintenant, faire tourner l'entreprise est un vrai combat quotidien. Bien acheter, ni trop tôt ni trop tard... Et puis, bien vendre, surtout. Ce n'est pas de tout repos.

**EA :** En dix ans, le chiffre d'affaires de l'entreprise a quasi doublé. On en est aujourd'hui à 8 millions d'euros. L'entreprise a donc de beaux atouts à faire valoir...

**L.V. :** C'est une certitude. L'industrialisation de nos process n'est évidemment pas étrangère à tout cela. Nous disposons, je pense, d'un outil très performant et d'un personnel qualifié de premier ordre. Maintenant, je crois que c'est surtout la meilleure utilisation de la matière première qu'il faut épingler. Les volumes sont moins importants que par le passé, mais on valorise davantage la ressource. C'est donc à la fois une gestion intelligente et plus durable.

**EA :** Si vous deviez résumer l'ensemble de votre démarche d'entreprise en trois phrases ?

**C.H. :** Acheter le bois sur pied au meilleur prix possible, puis organiser l'abatage, l'ébranchage et le débardage. Transporter ensuite le bois jusqu'à notre site de transformation, ici, à Manhay. Et puis, là, utiliser la ressource de la manière la plus optimale pour maximiser le potentiel via différents produits semi-finis et finis.

**EA :** Les produits finis offrent plus de rentabilité, mais le cycle de production ne grève-t-il pas la trésorerie ?

**C.H. :** Les cycles de production ne sont pas seuls en cause, il y a toujours un laps de temps quasi incompressible entre l'achat du bois sur pied et la vente proprement dite. C'est d'ailleurs la raison qui pousse les négociants comme nous à conserver un volume de grumes de sciage pour les scieries. La marge est moins intéressante, mais cela régule la trésorerie.

**EA :** Le marché du bois est plus difficile aujourd'hui qu'hier ?

**C.H. :** C'est un fait. Tout est plus compliqué. Par ailleurs, il y a beaucoup à dire quant à la gestion de nos forêts. On fait des éclaircies dans des bois trop jeunes. On plante mal. Bref, on utilise moins bien qu'hier le potentiel dont on dispose. Et puis, la mondialisation n'a aucunement facilité les choses, la crise de 2008 non plus d'ailleurs. Le prix du bois a fortement augmenté. Seuls les plus solides ont pu supporter les fluctuations.

**EA :** Les plus solides ou ceux qui avaient anticipé les choses...

**C.H. :** Ce sont souvent les mêmes. Nous, c'est notre ancrage familial qui nous a aidés. Et puis, il y a longtemps que nous réfléchissions et amorcions les évolutions en termes de produits et de processus industriels. Nous avons créé

nos propres niches et bâti notre outil nous-mêmes pour qu'il réponde totalement à nos besoins.

**EA :** Vous parliez de niches. Vous vendez aussi désormais des produits finis pour le consommateur lambda ?

**L.V. :** Oui, cela fait plusieurs années qu'on y songeait. Produisant pour un tas de clients, nous savions qu'il y avait des marchés sur lesquels se positionner, notamment dans le bois transformé. Nous avons la ressource, l'outillage, la connaissance du matériau et la main-d'œuvre qualifiée. De là ont commencé à germer des projets, un tas de projets.

**EA :** Farfelus ou bien réels ?

**C.H. :** Un peu les deux... Dans une vénérable entreprise comme celle-ci, connaissant aussi le caractère fort des patrons, changer de cap ou intégrer de nouveaux produits un peu révolutionnaires par rapport à ce qui s'est toujours fait n'était pas forcément facile. Il a fallu convaincre les patrons eux-mêmes avant les clients !

**EA :** Ces chalets que vous produisez sont pourtant une belle image pour l'entreprise...

**C.H. :** Tout le monde est aujourd'hui d'accord là-dessus, mais l'amorçage des choses ne se fait pas en un jour. Nos clients ont par exemple beaucoup de peine à obtenir leur permis d'urbanisme pour ce type de réalisation, ce qui est quand même un non-sens pour un produit typiquement ardennais.

**EA :** Peut-être parce que c'est un nouveau métier ?

**C.H. :** Sans doute, même si fondamentalement on est encore et toujours dans le bois. Pareil d'ailleurs pour l'ensemble de la gamme de mobilier urbain et domestique que nous distribuons maintenant.

«Nous sommes producteurs de bois ronds, avec une palette d'au moins cinquante produits différents que nous distribuons aux quatre coins du monde...»



**EA : Ce projet, c'est un peu votre bébé. Vous pensez que la niche sera porteuse ?**

**L.V. :** Je le pense, même si ça ne représente aujourd'hui que 3 à 4 % de nos chiffres. Je suis persuadé que l'entreprise a tout à gagner à multiplier les marchés spécifiques, si possible très pointus, en visant de meilleures marges. C'est le défi de demain.

**EA : Tables et chaises, jardinières et autres produits finis pour l'aménagement extérieur sont aujourd'hui «tendance». Vous comptez profiter de cet engouement pour le bois ?**

**L.V. :** C'est notre volonté, en effet. On aimerait aussi aller plus loin, avec les carports, pergolas, aménagements de jardins résidentiels... À la dernière foire agricole de Libramont, nous exposons par exemple un chalet type nordique qui fait partie de notre gamme, une construction originale dont nous sommes fait une spécialité.

**EA : Il est permis d'être crédible en balayant aussi large...**

**L.V. :** Nous ne touchons pas la même clientèle, donc oui. Et puis, nous défendons les mêmes valeurs sur tous nos marchés, à savoir prix compétitifs, qua-

lité irréprochable et service client. On est donc inattaquable quant à la crédibilité dont vous parliez.

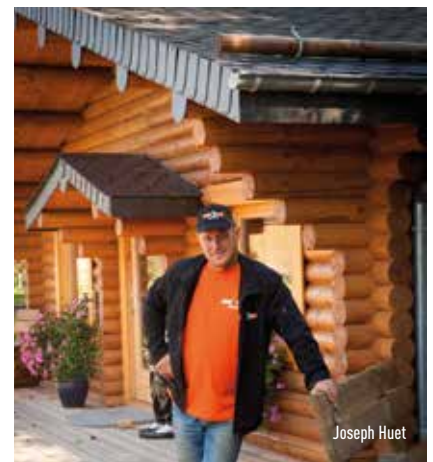
**EA : La volonté derrière tout cela étant toujours d'exploiter au maximum la ressource...**

**L.V. :** Nous sommes - et restons - des artisans. Exploiter le bois dans les règles de l'art, surtout sans en déjeter le meilleur, a toujours été notre objectif. Commercialement, nous nous sommes toujours positionnés sur des marchés porteurs pour écouler cette matière première. C'est ainsi que les différents produits les plus diversifiés, ou plus inattendus les uns que les autres, ont été réalisés. S'il y a un marché dans le mobilier et les chalets et que nous sommes capables d'y faire notre place, il serait vraiment dommage de ne pas s'y positionner...

**EA : Les ans qui passent n'ont au fond aucune prise sur l'outil Huet...**

**C.H. :** Normal, on fait ce qu'on aime. On est né dans le bois, on a vécu le bois. Le bois, c'est notre vie, notre passion. On lui doit tout, mais on sait aussi en explorer toutes les facettes. Et ce n'est pas fini... ■

Propos recueillis par Christophe Hay  
Photos Jean-Louis Brocart



HUET GEORGES  
EXPLOITATIONS FORESTIERES SA

Route de Bomal, 12/1  
B-6960 GRANDMENIL - MANHAY

Tel.: +32 86 45 50 55  
Fax: +32 86 45 55 54

[www.huetbois.be](http://www.huetbois.be)