

PORTRAIT Le Sénonais a créé Master Wood une société de négoce international

Jean-Paul Bontems expédie du bois de l'Yonne aux Chinois

La Chine est son horizon commercial. Les forêts françaises ses champs de pétrole.... Jean-Paul Bontems achète du bois en France pour le revendre aux Chinois. Cette année les forêts de l'Yonne ont fourni une centaine de containers. Du bois qui pourrait revenir sous forme de parquet bon marché...

C'est au cœur des Vosges, au milieu de la mer verte, à Claudon un petit village de 260 habitants, non loin de Vittel et de Contrexeville que Jean-Paul Bontems a établi le siège de sa société de négoce de bois : Master Wood. Il aurait été inconcevable qu'il lance son affaire ailleurs que dans ce pays, berceau de la famille depuis neuf générations. Mais c'est dans le Sénonais qu'il a installé son domicile, sa famille et son camp de base. Un choix géographique stratégique grâce à sa desserte autoroutière. Très pratique pour son activité : " Je ne suis jamais à plus de quatre heures de mes principaux fournisseurs dit-il".

Seul salarié de Master Wood il se considère également comme un travailleur itinérant et cela lui convient parfaitement. Il achète du bois à des exploitants forestiers à des scieries ou encore à des propriétaires privés et publics et le revend en Chine. Son job, il le compare à celui d'un trader avec une différence notable : il ne vend pas du vent. Chaque année il exporte vers la Chine 10 000 m³ de bois, des grumes (hêtre, chêne) qu'il contrôle physiquement avant chaque expédition et l'embarquement vers les ports de la côte Est Shanghai ou à Hong-Kong (300 containers à l'année).

En Chine il travaille avec un honorable représentant, un Français fils d'un ancien diplomate... Ce sont les Chinois qui viennent lui rendre visite. Et parfois même jusque dans l'Yonne qui est le premier département français en termes de forêts privées. Depuis le début de l'année Jean-Paul Bontems a expédié une centaine de containers tirés des forêts de l'Yonne via le port du Havre mais sans être acheminés via le port de Gron : " Moi je veux bien, mais c'est trop cher par rapport au transport routier. Pourtant mes transitaires travaillent avec la même compagnie maritime : Ever Green."

■ Un parcours initiatique atypique

A Claudon les Bontems exploitent le bois depuis 1760. Entre les deux guerres, le grand-père



Jean-Paul Bontems achète du bois en France pour le revendre aux Chinois...

Albert était même devenu le principal fournisseur de Louis Renault. Pour Jean-Paul et ses frères le destin était tout tracé : ce sera le bois ou rien. Après avoir passé toute son adolescence à Dijon et fréquenté l'école supérieure du bois à Paris, il a fait sa propre expérience loin du cocon familial.

Direction l'arc antillais à l'autre bout du monde. Pendant quatre ans il s'est fait les dents et a appris le métier. Une véritable école de vie se souvient-il : " J'achetais du bois soit en Amérique Centrale soit en Amérique du Sud et je le revendais sur les Caraïbes. C'était le bon temps. J'ai pris beaucoup de plaisir à travailler dans cette partie du monde. C'est très formateur. Je suis revenu en France car j'avais pour projet de m'établir à Cuba. Cela n'a pas pu se faire. Pourquoi Cuba ? Pas par conviction politique mais pour l'amour de ce pays, de ses habitants surtout qui sont formidables malgré leurs conditions de vie. D'une manière générale j'ai beaucoup

appris à relativiser au contact de toutes ces populations qui ne possèdent rien. En Haïti par exemple, les gens qui sont dans une extrême pauvreté, vous donneraient leur chemise pour vous faire plaisir. J'ai vu sur des trottoirs des enfants racler avec leurs doigts le fond des boîtes de conserves pour espérer en extraire quelque chose. Simple-ment pour se nourrir. Parce qu'ils n'ont rien. Parce qu'ils ont faim. En France on est toujours en train de se plaindre. Pour comprendre cela il faut voyager. Tout ça, ça ne s'apprend pas dans les livres. Quand j'avais une vingtaine d'années, un jour mon père m'a payé un billet d'avion aller pour le Canada. Pour le retour il m'a dit : si tu veux revenir tu te débrouilles...A un de mes frères qui voulait aller en Finlande à moto, il lui a donné de quoi payer l'essence du voyage aller. Comme moi, il a dû se débrouiller pour revenir...Quand il n'y a pas de travail à un endroit, on va voir ailleurs, même à l'étranger. En quelque sorte, c'est un peu ça

toute la philosophie de cette expérience de jeunesse : se débrouiller par soi-même. Quand j'entends un jeune qui refuse de se bouger au prétexte qu'il est bien chez ses parents, je me dis parfois qu'il y a des coups de pied aux fesses qui se perdent. Bon, évidemment, on n'est pas obligé de partager mon point de vue."

■ Le bois exporté revient sous forme de parquet en France

Aujourd'hui Master Wood poursuit son activité sur un marché porteur qui n'est pas exempt de contradictions.

Et c'est Jean-Paul Bontems qui le dit lui-même : " 80 % de mes fournisseurs sont en France. Mais les scieries sont à la peine et mon type d'activité n'est pas sans provoquer quel-ques remous. Mais c'est le principe de l'offre et de la demande dans un marché mondialisé avec ses inégalités sociales.

Par exemple, ce qui nous est reproché, à moi comme aux autres sociétés qui exercent la même activité, ce n'est pas tant

de vendre le bois aux Chinois. C'est surtout sa réexpédition sous la forme de produits transformés. Comme les parquets par exemple que l'on retrouve à des petits prix dans les magasins de bricolage. Mais je dirais que cela n'est plus mon travail. Cela dit, il faut savoir que le bois qui part en Chine est d'une qualité inférieure avec un rendu matière inférieur. Même les Chinois commencent à délocaliser leurs fabrications vers d'autres pays tiers tels que le Vietnam ou la Corée du Nord. 20 travailleurs chinois coûtent 20 fois moins cher qu'un smicard français. C'est une dure réalité et je peux comprendre la colère des exploitants de scierie et des fabricants de meubles.

En France nous sommes condamnés au haut de gamme. Les taxes que s'apprête à instaurer le gouvernement n'y changeront pas grand chose malheureusement." ■

Alain CHABOTEAU