

## Assemblée Générale Annuelle Le Commerce du Bois : un rendez-vous placé sous le signe de l'avenir



Doc.LCB

Le vendredi 6 juin 2014, l'Assemblée Générale Le Commerce du Bois a réuni près de 80 participants autour de thèmes forts et sujets fédérateurs.

**A l'occasion du Carrefour International du Bois qui se tenait la semaine dernière à Nantes, l'Association professionnelle Le Commerce du Bois organisait son Assemblée Générale Annuelle, le vendredi 6 juin 2014. Les 80 participants ont pu assister à la présentation des conclusions des 7 Commissions de travail de LCB, au renouvellement du Conseil d'Administration, ainsi qu'à la conférence sur fond de prospective commandée par l'Association à l'Agence Dia-Mart : « le commerce BtoB à l'horizon 2020. » Retour sur les temps forts de cette matinée très suivie et appréciée pour la richesse de ses contenus ...**

### LCB, force de proposition

Fidèle à sa politique de partage et d'échanges d'informations, Le Commerce du Bois a souhaité une présentation de ses travaux en séance plénière ouverte à la filière et à la presse.

La présentation des rapports d'activité des 7 Commissions de travail (Environnement ; Négoce ; Bois exotiques ; Bois résineux ; Panneaux ; Rabotés ; Fret/Ports) a permis de dégager des lignes de force de l'action de LCB.

L'engagement des membres de LCB dans une politique d'achat et de vente responsables depuis maintenant plus de 7 ans trouve aujourd'hui un nouvel élan avec le Règlement bois de l'Union Européenne. Et si LCB attend toujours un cadre clair, au niveau européen comme national, l'association a proposé un modèle collectif de diligence raisonnée à tous ses membres afin de promouvoir un commerce des produits bois débarrassé de tout risque d'illégalité ; et cela en liaison avec les partenaires de la filière et les ONG environnementales.

Le réseau de négoce spécialisés Expert Relais Bois s'avère aussi être non seulement un levier important pour les différentes Commissions de LCB mais aussi une vitrine importante pour les campagnes de communication nationales de filière. C'est actuellement le cas pour la campagne Résolution Bois dédiée à la transition énergétique qui permet aux négoce spécialisés de s'investir à fond dans les projets de rénovation thermique auprès des entreprises du bâtiment.

Ces actions donnent encore plus de sens à l'engagement de LCB pour la promotion des produits et solutions bois, techniquement performants, économiquement compétitifs et environnementalement différenciés.

### Une équipe renouvelée

A l'issue de cette AG, le nouveau Conseil d'Administration de LCB se compose ainsi :

**Accueil Négoce Bois** : Christophe Chausson  
(nouvel élu)  
**CABD** (Chambre des Agents en Bois et Dérivés) :  
François Charpillet  
**Chambost SA** : Marc Chambost (*Vice-Président*)  
**CID** : Dominik Mohr  
**DLH** : Soren Larsen  
**DMBP** : Olivier Mercadal (*Vice-Président*)  
**FNBM** : Géraud Spire  
**Gédibois** : Gilles Biolay  
**Lalliard Industrie** : Philippe Lalliard (*Vice-Président  
et Trésorier*)  
**Groupe Lapeyre** : Philippe Lienard

**MCD** : Eric Petitdemange  
**Metsawood** : Sébastien Levenez (*Président*)  
**Nebopan** : Richard Grosjean  
**Protac** : Thierry Bergerault (nouvel élu)  
**Groupe Rougier** : Francis Rougier (*Vice-Président*)  
**Stora Enso** : Bruno Maresca  
**Sylvalliance** : Jacques Barillet  
**Tradelink** : Franck Santos (nouvel élu)  
**Trois A** : Thierry Aubourg  
**UREBN** (Union des Représentants des Exportateurs  
de Bois du Nord) : Frédéric Boinet  
**Wolseley Distribution** : Eric de Hercé  
**Wolseley ISB** : Jean Louis Camici

## Une vision prospective sur le Commerce BtoB à l'horizon 2020

Jean-François Kleinpoort, Directeur Digital chez Dia-Mart (Agence conseil en retail), a livré sa vision, sources et études à l'appui, de l'évolution commerce BtoB, qu'il soit précisément du bois ou plus généralement de matériaux de construction, d'ici 2020. Très suivie et appréciée au regard des réactions de la salle, cette conférence au cœur de l'actualité a mis le doigt sur l'évolution du secteur de la distribution dans un contexte global difficile, en évolution mixant à la fois concentration des canaux et spécialisation.

Parmi les pistes de réflexion et évolutions constatées on retiendra : l'apparition d'une mixité pro/particuliers au sein des Négoces et des GSB ; l'importance de la proximité géographique des enseignes avec leur clientèle, mais aussi, le rôle clé de l'humain, facteur de succès d'une vente BtoB et relais d'image pour la marque ; l'apparition de nouveaux programmes de fidélité et services proches des techniques utilisées dans la grande distribution ; un concept marchand et une offre produit (ainsi que prix) au sein des Négoces qui doivent impérativement évoluer et tenir compte des codes marketing pour être efficaces, tout en respectant leur identité et la dimension professionnelle qui leur est propre.



Doc.LCB

La présentation de l'étude sur le commerce BtoB à l'horizon 2020 a fortement mobilisé la salle autour de problématiques au cœur de l'actualité de chacun...



Doc.LCB

La deuxième partie de la présentation de cette étude s'est attachée à développer l'importance du Cross Canal pour le secteur des matériaux. A partir de chiffres du marché et exemples tirés des principales enseignes elle a montré que, bien qu'une évolution vers le web soit essentielle pour une marque ou un distributeur, celle-ci doit se faire de façon raisonnée et différenciante... et de conclure que pour cette activité bois et ce type d'achat matériaux, la part du e-commerce ne devrait pas dépasser les 4 à 5 % du marché en 2020.

Président du Commerce du Bois, Sébastien Levenez a conclu l'Assemblée Générale d'un discours concis et percutant, fédérateur pour ses adhérents sur le thème de l'avenir : avenir du produit bois avec ses solutions techniques innovantes ; avenir des métiers avec la conférence du jour ; et avenir de la filière si elle est capable de se mobiliser autour du matériau :

**« Oui au bois. Mais oui à tout le bois, sans différenciation d'essences ou d'origine, pour répondre efficacement aux besoins des marchés face aux autres matériaux de construction. »**

Le Commerce du Bois est une association de loi de 1901 née en 2000 de la volonté de représentants des trois familles professionnelles (Importateurs dont raboteurs, Agents et Négociants) de créer un mouvement représentatif des entreprises françaises du commerce national et international des bois afin de faire entendre clairement leur voix dans la filière, auprès des pouvoirs publics, du marché et plus généralement de la société civile en France et à l'étranger. Le Commerce du Bois (CA plus de 3 milliards d'euros – 4.000 collaborateurs) regroupe aujourd'hui plus de 160 entreprises. Tous les professionnels ont signé en 2006, avec le soutien du Ministère de l'Agriculture et de l'Ecologie, la Charte Environnementale sur l'achat et la vente responsables de bois, qui traduit leur engagement en faveur de la gestion durable des ressources forestières et de l'utilisation de produits bois éco certifiés. Les engagements de ses membres sont audités par des tierces parties indépendantes reconnus par le FSC et le PEFC, tels que Veritas, FCBA et SGS.

Pour toute information complémentaire, s'adresser à :

**LCB – Eric Boilley**  
**Ou LCB – Jessica Tholon**  
6, avenue de Saint-Mandé  
75012 Paris – Tél 01 44 75 58 58  
[eric.boilley@lecommercedubois.fr](mailto:eric.boilley@lecommercedubois.fr)  
[communication@lecommercedubois.fr](mailto:communication@lecommercedubois.fr)

**Agence Schilling Communication**  
11, Boulevard du Commandant Charcot  
17440 Aytré  
Tél 05 46 50 15 15  
[agence.schilling@n-schiling.com](mailto:agence.schilling@n-schiling.com)