TECHNIQUE

- Produits traités autoclave : halte aux distorsions de concurrence
- Passage de la Directive au Règlement des Produits de Construction en juillet 2013

Produits traités autoclave : halte aux distorsions de concurrence

Dans un contexte de marchés difficiles, les opérateurs commerciaux sont habitués à des formes de concurrence parfois agressives de la part de leurs compétiteurs. Ils le sont moins face à des pratiques qui se cachent derrière des communications trompeuses. C'est ce qui a amené LCB à intervenir auprès d'un producteur de produits d'extérieur traités en autoclave et dont la communication était équivoque. Commerce International du bois vous rapporte ici l'information que LCB a fournie au réseau de négoces spécialisés Expert Relais Bois pour les inciter à la plus grande prudence dans les achats de produits bois affichant notamment une classe d'emploi.

Charte environnementale
Le Commerce du Bois

Adhérents Expert Relais Bois

Objet : Communication commerciale sur les produits traités

Paris le 29 Mars 2013,

Monsieur,

Suite aux remarques de plusieurs de nos membres, LCB a dû intervenir récemment auprès d'un producteur européen à propos de la concurrence déloyale qu'il exerçait sur le marché français avec ses produits traités.

Concrètement cet imprégnateur a fait des offres de sciages sur le marché français qui entretiennent une confusion malsaine pour le commerce en matière d'annonces sur le traitement de ses produits ; en l'occurrence, il vendait des produits classe 4 sans faire référence à la norme à laquelle ces produits se rapportent. Dans le cas présent, selon qu'il s'agisse de la Classe 4 de la norme française NF B 50-105.3 ou de la norme belge agréée par l'institut technique CTIB, il y a de gros écarts : la classe 4.1 belge accepte un traitement qui suppose 11 Kgs de produits de traitement concentré par m³ de bois alors qu'en France il faut 15 Kg/m³ pour la classe d'emploi 4. C'est très différent en termes de qualité et de résultats dans le temps des produits ; sans oublier également la différence de coût qu'il en résulte.

Il est donc important de rappeler quelques points indispensables à une bonne communication sur les produits bois traités.

En premier lieu, vis-à-vis de vos fournisseurs, vous devez être attentif à la différence de situation normative entre les pays au sein même de l'Europe. Dans le cas évoqué ci-dessus, on peut dire que le produit vendu Classe 4 par le producteur selon sa norme nationale de référence équivaut avec notre classe d'emploi 3B (qui suppose pour un bois résineux 11 kg de produit).

En fait, il est clair que chaque pays est libre de définir les spécifications en vigueur sur son territoire en fonction des risques biologiques spécifiques. Mais si différents systèmes peuvent parfaitement coexister, il faut néanmoins que l'imprégnateur ne distribue les bois traités que sur le territoire national dont il dépend et sur lequel s'appliquent les spécifications correspondantes. S'il vend à l'étranger, il doit à minima mentionner la référence normative ou indiquer l'équivalence avec la norme de traitement en vigueur dans le pays.

En second lieu, vous devez dans le même esprit avoir une communication claire vis-à-vis de vos clients pour éviter toute méprise sur les effets du traitement sur les produits bois. Il en va de l'image du matériau. A ce propos, n'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez plus d'informations sur les normes en vigueur en matière de traitement.

Vous renouvelant notre volonté de promouvoir un commerce des produits bois qui soit équitable et qui aille dans le sens d'une promotion du matériau, nous vous prions d'agréer Monsieur nos meilleures salutations

Eric BOILLEY
Directeur LCB

6 avenue de Saint-Mandé -75012 PARIS
Tél : 01 44 75 58 58 - Fax : 01 44 75 54 00
Mel : lecommercedubois@orange.fr – Site internet : www.lecommercedubois.fr
Code APE : 913 E – N° SIRET : 429 757 099 00016