

## Commerce International du Bois

### Prix de l'abonnement

#### Tarif normal :

242,65 € TTC (230 € HT)

#### Tarif exemplaire supplémentaire

pour un même abonné :

121,32 € TTC (115 € HT)

#### Tarif école :

121,32 € TTC (115 € HT)

### Numéro de Commission Paritaire

0217 G 81285

### ISSN

1271-6650

### Directeur de publication

Eric BOILLEY

### Réalisé par

Le Commerce du Bois  
6, avenue de  
Saint-Mandé  
75012 PARIS

### Coordonnées

Tél. : 01 44 75 58 58

Fax : 01 44 75 54 00

lecommercedubois@orange.fr

### Fabrication

Micro Plume

www.microplume.com

### Abonnement

compta@lecommercedubois.fr



Photo de couverture, source : Grand Port Maritime La Rochelle

# EDITO

## Attention, concurrence déloyale

Les distributeurs de produits bois, qu'ils soient importateurs ou négociants sont habitués à une concurrence entre producteurs, quels qu'ils soient. C'est la loi du marché : la diversité des produits, leurs origines variées font partie des règles du jeu de la concurrence. Ce qu'ils privilégient avant tout pour répondre aux attentes des clients, c'est la meilleure équation entre une qualité globale du produit - technique et environnementale -, sa disponibilité et son prix.

Encore faut il que les producteurs soient sur un pied d'égalité, car dans un marché qui est pour le moins difficile, toute entorse à cette règle globale peut conduire à des situations de distorsion de concurrence inacceptables.

C'est ce qui vient de se passer avec des ventes de bois traités sur le marché français : les produits ayant été vendus classe 4 sans précision de la norme de traitement. En fait, il s'agissait d'une classe d'emploi 4... selon la norme belge. Sur un même produit, cette différence peut se traduire par un écart de prix qui peut aller jusqu'à près de 30 Euros du m<sup>3</sup> par rapport à l'imprégnateur français qui traite ses produits en classe 4 selon la norme française.

Ce « péché par omission » méritait d'être dénoncé. C'est le sens de la double action conduite par LCB (v. rubrique Technique) :

d'abord vis-à-vis du producteur étranger à qui LCB a demandé de revoir sa communication commerciale sur notre territoire pour la rendre compatible avec les règles de commerce recommandées par la DGCCRF ;

ensuite vis-à-vis des négociants pour les informer sur les différences normatives sur les produits traités afin de choisir le produit bois en connaissance de cause.

Plus de transparence ne peut être que bénéfique pour tous producteurs et clients, sans oublier l'image du bois lui-même.

*Eric Boilley*



**Le Commerce  
du Bois**