



Interview de Pascal Albert, Gérant POLY-WOOD, sur l'importance de la qualité de l'information à diffuser aux utilisateurs autour du contreplaqué.

Le marché des panneaux bois et en particulier le contreplaqué se montre particulièrement dynamique depuis plusieurs années et les perspectives restent très bien orientées. Cela va dans le sens d'une demande de produits élaborés et normés face aux exigences croissantes des donneurs d'ordre.

Le contreplaqué est un produit extrêmement polyvalent, dont la gamme couvre d'une part tous les aspects de la construction depuis le coffrage du béton jusqu'à l'agencement et d'autre part, un certain nombre de besoins industriels dont entre-autres les secteurs de la carrosserie et de l'emballage.

Les gammes et les produits se multiplient dans un environnement normatif en constante évolution. C'est un secteur qui s'enrichit avec une offre de plus en plus large (en matière de provenance, d'essence, de format, de caractéristiques techniques, etc.) et le conseil des professionnels du secteur est plus que jamais indispensable pour faire le bon choix.

A mon avis, il est capital de communiquer de manière pédagogique autour des contreplaqués pour éclairer et guider nos clients en fonction de leur besoin, le prix n'étant pas le premier critère de sélection. Il y a aussi une nécessité de transparence dans l'offre et il est bon de parler des avantages et des limites de chaque produit.

En réponse à cela, il nous a semblé pertinent de proposer aux adhérents de LCB un support technique tenant compte des toutes dernières évolutions : une série de fiches conseils dédiées aux panneaux que l'on peut retrouver dans le classeur Expert Relais Bois distribué aux forces de ventes. La première fiche ayant été diffusée en février 2018.

Afin de faciliter les recherches de nos clients et pour qu'ils prennent leur décision en toute connaissance de cause, il me semble également important de communiquer d'ores et déjà autour de 3 éléments :

Les normes CE qui sont l'objet d'évolution régulière ; l'environnement normatif légal avec le RBUE : sujet complexe puisque nous avons souvent des produits avec multiples essences (pour cela, le soutien de LCB dans le cadre de l'audit RBUE est indispensable pour la mise en marché) ; et enfin la montée en puissance de l'offre et de la demande des produits écocertifiés (certains grands donneurs d'ordres imposant déjà d'être approvisionné en produits certifiés pour certains marchés).

Tout cela implique des contraintes et de la pédagogie vis-à-vis des clients qui peuvent être un peu perdus. Il faut leur expliquer ce qui est impératif, utile, ou accessoire...

Pour résumer, en nous appuyant sur LCB et sur les différents supports de diffusion mis à notre disposition (fiches techniques, réseaux sociaux, site internet, etc.) nous poursuivrons nos communications pour parler des principaux usages du panneau contreplaqué, simplifier l'offre, faire de la pédagogie et renvoyer vers les professionnels du secteur.