

COMMERCE INTERNATIONAL DU BOIS



Gros plan sur le Ghana

Retour sur l'Assemblée Générale de LCB

Myanmar : l'Europe en quête d'une approche harmonisée

Echanges croisés sur le marché de la terrasse

ÉTÉ 2018 • n° 325

SOMMAIRE

Commerce International du Bois • n° 325 • ÉTÉ 2018

EDITORIAL	1
MARCHÉS INTERNATIONAUX	2
L'actualité du marché	2
Gros plan sur le Ghana	6
Focus sur l'actualité des projets SIM	12
MARCHÉ NATIONAL	24
Construction de logements	24
Conjoncture dans le bâtiment	26
TECHNIQUE	27
Echanges croisés sur le marché de la terrasse en bois	27
GESTION DURABLE	31
Myanmar : l'Europe en quête d'une approche harmonisée	31
Certification forestière et attestation de légalité en Afrique centrale	32
Diligence raisonnée, la parole à nos membres	34
INDICATEURS	36
VIE PROFESSIONNELLE	38
Actualité professionnelle	38
Retour sur l'Assemblée Générale de LCB	38
Présentation du nouveau Conseil d'administration de LCB	40
Vos interlocuteurs au LCB	40
Vie des sociétés	41
Interview d'Ylan HADJOUT, 19 ans – Etudiant en BTS	41
Calendrier LCB	43
PRESSE	44
Lu pour vous dans la presse nationale	44
Lu pour vous à l'étranger	47
STATISTIQUES	49
Exportations Suède	49
Importations France	50
Exportations France	56

Commerce International du Bois

Prix de l'abonnement

Tarif normal:

243,00€ TTC (238€ HT)

Tarif exemplaire supplémentaire pour un même abonné:

122,52€ TTC (120€ HT)

Tarif école:

122,52€ TTC (120€ HT)

Numéro de Commission Paritaire

0222 G 81285

ISSN

1271-6650

Directeur de publication

Arnaud HÉTROIT

Ont contribué à ce numéro

Eric BOILLEY

Jessica THOLON

Souad ZINE-EDDINE

Nicolas PILLET

Réalisé par

Le Commerce du Bois

Tour Maine Montparnasse

33 avenue du Maine

BP 163

75755 PARIS cedex 15

Coordonnées

Tél.: 01 44 75 58 58

Fax: 01 44 75 54 00

secretariat@lecommercedubois.fr

Fabrication

Micro Plume

www.microplume.com

Abonnement

secretariat@lecommercedubois.fr

EDITO

Les forces de vente comme relais de croissance...

C'est un nouvel axe stratégique important qu'a retenu l'association Le Commerce du Bois, lors de son Assemblée Générale du 1er juin dernier dans le cadre du Carrefour International du Bois (cf. rubrique Vie professionnelle).

Si les garanties sur la légalité et la durabilité de la matière première bois sont devenues un prérequis indispensable à la vente des produits en bois et, que LCB a été plus que précurseur sur ces sujets, la profession va désormais s'atteler à une nouvelle priorité avec pour objectif d'accroître durablement les parts de marché du bois et donc, dans un contexte de reprise économique, d'en augmenter la consommation sous toutes ses formes.

En effet, dans un contexte fortement concurrentiel, où des espoirs sont fondés sur la campagne de communication générique « POUR MOI, C'EST LE BOIS », l'on peut avec certitude affirmer qu'il n'y aura pas de développement durable du matériau bois sans des relais de croissance humains en capacité à faire la promotion de la diversité des solutions constructives bois auprès des entreprises, des prescripteurs ou encore du grand public.

Parce que l'expertise est au cœur même de la démarche du réseau Expert Relais Bois, et qu'il n'est pas de compétences commerciales crédibles sans un socle technique solide, LCB a donc décidé de lancer un vaste chantier de renforcement des compétences des forces de vente.

Avec plus 200 points de vente spécialisés bois, et plusieurs milliers d'ambassadeurs de notre matériau sur le terrain, c'est non seulement les différentes composantes de LCB qui devraient bénéficier des retombées de ce nouvel axe stratégique, mais également plus largement l'ensemble de la filière forêt-bois.

C'est pourquoi, un groupe de travail a été lancé pour préparer ce chantier ambitieux aux multiples facettes : identification des compétences à renforcer, détermination du nombre de salariés à former, inventaire des formations existantes, propositions de modules à développer, réflexions sur les critères d'évaluation et de reconnaissance des compétences acquises, recherche de partenaires...

L'ambition est belle, souhaitons aux distributeurs spécialisés un plein succès dans ce projet, car il ne fait aucun doute que « POUR EUX, C'EST LE BOIS ».

Arnaud Héroit



Photo couverture: ©Terrasse Nature



**Le Commerce
du Bois**