

■ ■ ■ Première transformation

COMMIS DE COUPE

Le commis de coupe, appelé également *acheteur* ou *approvisionneur*, joue un rôle particulier et décisif au sein de la filière bois, puisqu'il constitue l'interface entre les propriétaires forestiers et la scierie. C'est donc un *homme de contact et de négociation*, dont les compétences sont essentielles pour l'entreprise qui l'emploie, car le prix et la qualité des bois achetés ont une incidence très forte sur la *rentabilité* d'une industrie de première transformation.

PROSPECTER, ACHETER, FAIRE TRANSPORTER...

Le commis de coupe est essentiellement responsable :

- de la **prospection** et des **relations** avec les vendeurs (ONF, propriétaires privés, coopératives...),
- de l'**estimation du volume et de la qualité** des lots de bois mis en vente et de l'évaluation du prix d'achat et des coûts d'exploitation,
- de la **négociation** du prix de vente ou de la participation aux ventes aux enchères,
- du **suivi des travaux** d'exploitation et de l'**organisation du transport** des bois jusqu'aux sites de transformation.

HOMME DE TERRAIN...

Pour apprécier la qualité des bois en forêt et le volume des coupes, le commis de coupe doit avoir une **parfaite connaissance du matériau bois** et une longue expérience pratique. Son travail se réalise **en bonne partie sur le terrain** et il doit donc être en bonne condition physique.

À certaines périodes d'activités, notamment **en automne où se déroulent les plus grosses ventes**, il doit être pleinement disponible.

EMPLOIS

LES PRINCIPAUX EMPLOIS SALARIÉS ■
SE SITUENT DANS LES SCIERIES,
LES EXPLOITATIONS FORESTIÈRES,
LES SOCIÉTÉS D'APPROVISIONNEMENT
DE L'INDUSTRIE...
CERTAINES COOPÉRATIVES FORESTIÈRES
COMMERCIALISANT LES BOIS ABATTUS
ET DÉBARDÉS PROPOSENT ÉGALEMENT
DES POSTES SIMILAIRES.

“ Il faut cerner son interlocuteur, savoir s'adapter et instaurer un climat de confiance. ”

...NÉGOCIATEUR ET ORGANISATEUR

Il doit également posséder une certaine **aptitude à la négociation** pour acheter les lots en vente ou traiter avec les entreprises prestataires de services (bûcherons, débardeurs, transporteurs).

De réelles capacités d'**organisation et d'encadrement** sont nécessaires pour suivre la réalisation des travaux d'exploitation et le transport.



FORMATIONS

- **B TSA TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ PRODUITS D'ORIGINE FORESTIÈRE**
- **B TSA GESTION FORESTIÈRE**

SYLVAIN,

COMMIS DE COUPE À ARLANC (63)

● **En quoi consiste votre métier ?**

L'objectif du commis de coupe est d'amener le bois à la scierie aux meilleures conditions possibles. Pour ce faire, plusieurs possibilités s'offrent à moi : acheter le bois à des propriétaires privés, à l'ONF ou encore à des exploitants.

Avant de conclure un marché, je dois m'assurer de la qualité des bois et estimer leur prix : je passe donc beaucoup de temps en forêt. Si les bois conviennent, je négocie le prix d'achat avec les propriétaires et les exploitants ou je fais une proposition lors des ventes de l'ONF.

Une fois les bois achetés, je fais appel à des sous-traitants pour leur abattage et le débardage. Parfois, je peux être amené à revendre des bois quand le lot acheté n'est pas totalement exploitable par la scierie.

● **Quelles sont les compétences requises ?**

Il faut bien sûr connaître les différentes essences de bois et les qualités afin d'acheter la matière première adéquate pour la scierie. L'expérience et le temps passé sur le terrain font la valeur d'un commis de coupe.

Le travail est avant tout relationnel et l'aptitude à la négociation est importante. Il faut cerner son interlocuteur, savoir s'adapter et instaurer un climat de confiance avec les propriétaires pour assurer une ressource régulière.

● **Quel est votre cursus ?**

J'ai un BTS A Technico-commercial des produits d'origine forestière. Un BTS A Gestion forestière permet également d'accéder à la profession, mais l'aspect commercial n'y est pas abordé.