

■■■ Métiers transversaux

TECHNICO-COMMERCIAL PRODUITS BOIS

Le technico-commercial bois exerce ses activités dans des entreprises industrielles ou commerciales, distribuant des produits relevant de la filière bois. Il est l'intermédiaire entre les services de production, les services commerciaux et les clients ou les fournisseurs. La fonction de technico-commercial suppose une grande capacité à négocier et à communiquer.

ÉVALUER LES RESSOURCES

Sur les chantiers forestiers, le technico-commercial est chargé des **achats ou des ventes de bois**, de l'organisation et du contrôle de l'exploitation. Il est capable de réaliser une **évaluation des ressources forestières** mobilisables (c'est-à-dire utilisables rapidement). Il peut estimer les coûts, les moyens en main-d'œuvre et en matériel.

CONNAÎTRE LES BOIS

En **scierie**, il procède aux **achats de grumes** (souvent sur pied), à la **vente des produits de sciage**. Il établit les prix de revient et les rendements. Grâce à sa **bonne connaissance des diverses essences**, de leurs utilisations possibles et des procédés de traitement, il peut jouer un rôle de **conseil auprès des clients**. Il est apte à juger les qualités du produit afin d'argumenter efficacement lors des échanges commerciaux.

NE PAS OUBLIER

LE PRIX DE REVIENT

Dans les diverses industries de transformation, le technico-commercial peut être chargé soit de **l'achat des matières premières** et des équipements, soit de la **vente des produits fabriqués**. Ce travail fait appel à une bonne connaissance des techniques, des produits, des métiers, du prix de revient.

“ Il faut toujours être polyvalent dans une PME ! ”

EMPLOIS

COMMERCIAL ■
CHEF DES VENTES ■

FORMATIONS

PIERRE,

TECHNICO-COMMERCIAL BOIS

DANS UN NÉGOCE DE BOIS ET DÉRIVÉS (63)

Quel est votre métier ? ●

La société dans laquelle je travaille vend du bois brut (bois de menuiserie et de charpente) et des produits dérivés (panneaux, parquets, lambris, menuiseries...), aux professionnels - menuisiers et charpentiers - mais aussi aux collectivités locales, surtout les services techniques des mairies. Nous travaillons également avec les paysagistes et les piscinistes pour les aménagements extérieurs et les terrasses, avec les carrossiers pour l'aménagement de véhicules et avec les gens du BTP, pour leurs coffrages, tout un ensemble de clients divers et variés répartis dans toute l'Auvergne !

J'ai commencé dans l'entreprise comme commercial secteur, pendant 4 ans. Mon travail consistait à visiter les clients que j'avais en "portefeuille" (un commercial a environ 300 clients à suivre) pour identifier leurs besoins et leur apporter une solution appropriée.

Aujourd'hui je suis responsable produits pour les bois de structure, les bois d'extérieur, les bois rabotés, les panneaux de toiture, les panneaux massifs et contreplaqués, et à ce titre j'exerce plusieurs fonctions dans l'entreprise : je m'occupe des achats, c'est-à-dire que je suis les évolutions des gammes de produits proposées par les fournisseurs, je négocie les prix et les services avec eux, je gère les stocks et les approvisionnements de notre dépôt. J'interviens aussi en soutien aux commerciaux sur les aspects techniques et tarifaires de ces produits.

Et puis en plus, je fais des études de charpente. Il faut toujours être polyvalent dans une PME !

- **BTSA TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ PRODUITS D'ORIGINE FORESTIÈRE**
- **BTS TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ BOIS, MATÉRIAUX DÉRIVÉS ET ASSOCIÉS (HORS AUVERGNE)**



Quel est l'intérêt de votre métier ? ●

Les intérêts plutôt, car ils sont multiples ! En premier, le contact avec les clients, toujours enrichissant et la satisfaction d'avoir pu établir avec eux une relation commerciale forte. Ensuite l'aspect technique, avec des produits bois en pleine évolution, notamment dans la construction bois, secteur qui est aujourd'hui appelé à se développer. Même les constructeurs traditionnels s'y intéressent, depuis le renforcement de la réglementation thermique, demandant de forts coefficients d'isolation. Les produits bois ont de beaux jours devant eux et donc les technico-commerciaux du bois aussi, et pour longtemps !

Quelles sont les compétences requises ? ●

De la curiosité, de l'ouverture d'esprit, un bon sens du contact et de la négociation, mais aussi de la rigueur et puis l'amour du matériau bois !

Votre formation ? ●

J'ai un BTS Production forestière, complété d'une formation commerciale - courte ! - en formation continue. La formation, c'est aussi "sur le tas" !