

Acheteur de bois : un métier passion

Eric LETOMBE - 54^e PROMOTION



Voilà déjà 25 ans que le fais le même métier, acheteur de bois (bois de forêt). Et pourtant, toujours aucune lassitude, au contraire une motivation intacte renforcée par toutes ces années d'expérience. La plupart de mes confrères(sœurs) vous parlerons de la

même façon, guidés eux aussi par la passion d'un métier. Un métier qui n'est pas nouveau. Le mot latin *Lignatio*, onis décrit parfaitement le métier : « approvisionnement en bois » au sens commun du 1^{er} av. J.-C. (sous César).

Concrètement, l'approvisionnement en bois couvre une large palette de compétences. Une formation d'ingénieur bois ou forestier suivie d'un complément en gestion/management peut être un bon socle pour une réussite dans ce métier. L'aptitude à la négociation commerciale est évidemment primordiale. Les codes de

négociation sont souvent spécifiques au secteur. Par exemple, contrairement aux habitudes de la plupart des acheteurs, ici, il n'est pas rare de devoir payer plus cher la matière pour avoir plus de volume !

Les compétences managériales sont déterminantes pour assurer un approvisionnement en bois performant de l'entreprise. Les sites de transformation (scieries, usines de panneaux, papeteries, cogénération) ont atteint dans beaucoup de pays des dimensions extraordinaires. Il faut parfois gérer des flux de bois impressionnants (plusieurs centaines de camions par jour). L'utilisation de système informatique (type ERP) est indissociable de l'achat. L'acheteur contribue à améliorer les compatibilités entre les attentes des forestiers et les besoins des industriels. J'ai toujours été impliqué de près dans les décisions stratégiques de l'entreprise à côté des dirigeants.

La digitalisation est en marche et pour le bois aussi... Comme exemple récent, je peux citer le développement chez Unilin d'une application mobile annonçant les arrivages de bois.



► Suite



Cet enregistrement permet au chauffeur de rester en cabine et de ne plus descendre donner des documents papier à la bascule (origine du développement : lutte contre la propagation du Covid-19). Cet outil devient maintenant une base de développement pour l'approvisionnement bois en route vers l'industrie 4.0.

Sans être sylviculteur ou botaniste, l'acheteur de bois est fortement concerné par la forêt, la principale ressource de sa matière première. Je suis devenu un lien entre le propriétaire forestier, le gestionnaire et le monde de la transformation du bois. Depuis plus de 20 ans, je tiens la chronique économique dans Silva, le

magazine de référence des propriétaires forestiers en Belgique. Récemment, je suis devenu administrateur à l'Office Économique Wallon du Bois. L'acheteur peut être, par ses connaissances du terrain, un véritable expert de la filière. Il doit essayer d'anticiper les changements. Un facteur comme le changement climatique peut remettre en question la pérennité de l'entreprise. Par exemple, les problèmes sanitaires de nos forêts (voir la photo d'une forêt scolytée **ci-contre**), tout particulièrement dans l'épicéa, sont suivis de très près.

J'espère que ce bref texte sur mon métier intéressera nos jeunes ingénieurs. ■

Eric Letombe

Français, vit à Bruxelles depuis 1994, marié, 2 enfants
Éducation : ESB 54^e IAE Lille

Fast Facts :

Depuis plus de 25 ans dans l'approvisionnement bois industriel.

Tenu des chroniques économiques dans le magazine Silva et dans RND.

Réception et gestion d'expéditions de grumes de chêne vers la Chine

Approvisionnement de scieries, fabrication de poteaux

Career Highlights :

Depuis 2015 Purchase Manager wood chez Unilin, Mohawk Industries.

Acheteur bois depuis 1995 chez Spanogroup, IVC group, site de Vielsalm

Collaboration avec la Société Royale de Belgique depuis 1998

Collaboration de 2010 à 2013 avec Chinafloors

Administrateur et Vice-Président de l'Office Économique Wallon du Bois