



Carrefour International du Bois : « Des réponses concrètes et opérationnelles pour les professionnels »

Pour sa 14^{ème} édition, qui se tiendra du 1^{er} au 3 juin à Nantes, le salon Carrefour International du Bois, s'oriente encore davantage vers l'international et confirme son positionnement de place de marché incontournable des acteurs d'une filière à l'avenir prometteur. Questions à Cécile Touret, commissaire générale.

© DR - Cécile Touret, commissaire générale du Salon International du Bois

Quelles sont les nouveautés de cette 14^{ème} édition ?

Emportés par l'engouement que provoque cet événement clé pour la filière bois, nous avons tout d'abord augmenté notre surface d'exposition de 13 % afin de réunir sur 9 000 m² quelque 540 exposants, dont 35 % d'internationaux, représentant 28 pays. Ensuite, nous avons souhaité renforcer l'offre de produits et de solutions bois et à élargir également les sujets présentés en conférence. Ainsi, en plus des présentations de chiffres marchés et de l'actualité des filières, nous proposons des conférences « techniques constructives bois ». Nous souhaitons en effet apporter aux professionnels de la construction bois des réponses concrètes et opérationnelles.



De votre point de vue, comment se porte la filière bois ?

Si l'orientation du Carrefour vers l'international se confirme, il reste aussi un rendez-vous important pour les acteurs locaux et nous souhaitons affirmer cet ancrage régional. Ainsi, nous sommes au plus près des entreprises et soucieux de leurs préoccupations. Les retours qu'ils nous donnent sur leur activité sont plutôt positifs. Le début de l'année de 2016 a été meilleur que 2015 en termes d'activité pour les négoce, les menuiseries et les bois feuillus. En revanche, sur les résineux, même s'il y a du volume, les prix restent très bas. Les professionnels observent que le marché de la maison individuelle haut de gamme repart bien, avec beaucoup de demandes de surélévations et d'extensions. Les chefs d'entreprise sentent également un vent nouveau se lever sur le secteur du tertiaire, avec des constructions bois de plus en plus fréquentes.

Quelle est la typologie des négoce présents en tant qu'exposants et visiteurs ?



En 2014, la catégorie « commerce du bois » représentait 19 % des exposants. Parmi eux, 3 % ont indiqué comme activité principale « négociant bois ». Il s'agit d'entreprises comme AR Bois Commercial ou CRAS. 12 % se définissaient comme « importateur » ou « agent import-export », comme Rougier ou CID. Il est à noter que Saint-Gobain Distribution de Matériaux France a inscrit son enseigne CIBM sous cette activité. Enfin, 4 % ont mis en activité principale « commerce du bois », par exemple Tolazzi ou Cora Domenico. Concernant les visiteurs, les 32 % liés au « commerce bois » se répartissent comme suit : 26 % sont des négociants / distributeurs, 4 % des importateurs et 2 % sont des courtiers ou des agents. Les négoce en produits de construction sont représentés par deux grandes enseignes exposantes : CIBM donc, et Bois et Matériaux. En revanche, ils sont tous présents en tant que visiteurs avec, en priorité, leurs directeurs des achats bois, mais on remarque également que les négociants organisent des visites de leurs équipes « non spécialisées » bois afin de les former sur les produits et s'ouvrir ainsi encore davantage à ce marché.