

COMMIS/E FORESTIER/ÈRE : FORMATION BTSA gestion forestière, BTSA technico-commercial spécialité produits de la filière forêt-bois, licence professionnelle dans les domaines bois et commerce.
QUALITÉS anticipation, mobilité, sang-froid.



MARGUERITE GÉHIN, 28 ANS

COMMISE FORESTIÈRE CHEZ ORIEL SCIERIE



Après des débuts en menuiserie, Marguerite a réussi à intégrer le domaine de l'exploitation forestière qui la passionne. À l'occasion d'un départ en retraite, son employeur a décidé de lui faire confiance sur un poste où les femmes sont encore peu nombreuses.

PARCOURS

J'ai fait un BEP bois option menuiserie-agencement*, un bac pro productique bois** et un BTSA gestion forestière en alternance. J'ai commencé à travailler en intérim en menuiserie, puis la scierie Oriel m'a embauchée à l'administration des achats forestiers jusqu'à ce que le poste de commis forestier se libère.

* Devenu une certification intermédiaire du bac pro technicien menuisier-agenceur.

** Devenu depuis le bac pro technicien de fabrication bois et matériaux associés.



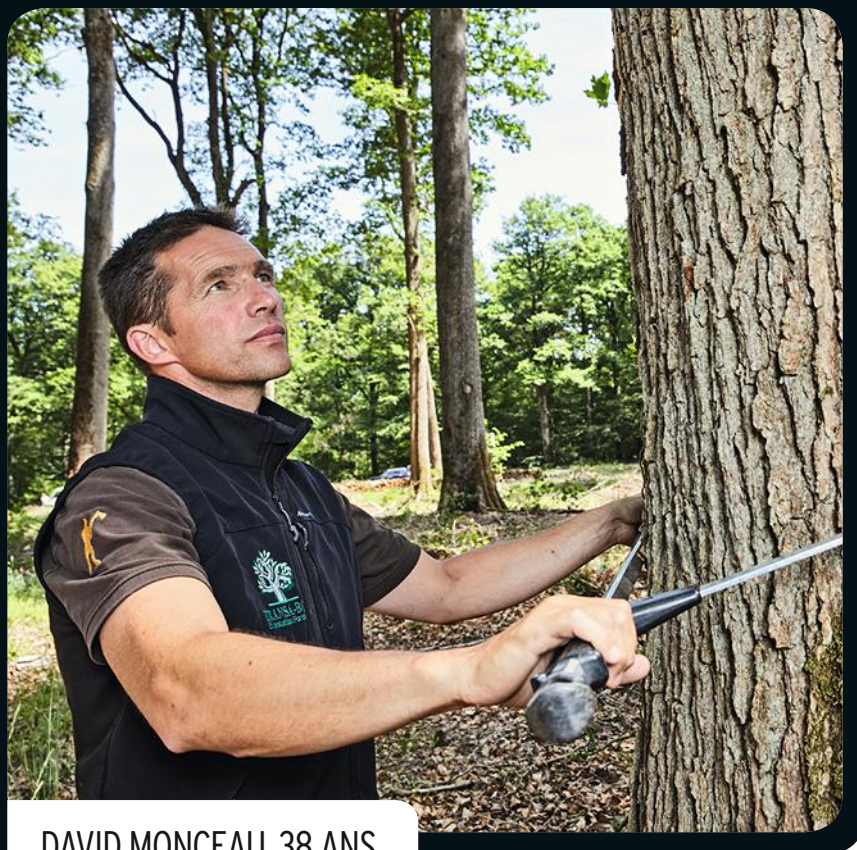
Mon travail consiste à gérer l'approvisionnement en bois de la scierie. Cela commence bien en amont, avec l'estimation des bois sur pied en forêt, ou déjà coupés et entreposés en bord de route. Les bois sont toujours vendus en salle d'enchères où je me rends en tentant de proposer le meilleur prix. C'est une pression assez importante car il faut s'adapter au prix du marché tout en s'assurant d'obtenir un minimum de volume d'achats pour alimenter la scierie ! Lorsqu'un lot est acquis, on a un an pour le couper. Je dois anticiper en fonction des besoins de l'atelier. Je négocie la coupe avec les bûcherons et les débardeurs,

et je me rends sur place pour vérifier le travail. Je suis tout le temps dehors, en déplacement sur le quart nord-est de la France. Je ne passe au bureau que le matin ou le soir. Je fais régulièrement le point avec le responsable de production qui m'indique ses besoins et je m'organise pour qu'il ait le bois nécessaire. J'appelle les transporteurs le soir pour voir lequel peut aller chercher nos bois stockés en bord de route. Chaque jour, 4 à 6 camions livrent à la scierie quelques 300 m³ de bois ! Je surveille l'état des stocks au jour le jour pour ne pas risquer de bloquer la production. Je jongle entre les bois à acheter, ceux à couper et ceux prêts à être livrés. ■

CHARGÉ/E**D'APPROVISIONNEMENT :**

FORMATION BTS TC (technico-commercial) spécialité bois, matériaux dérivés et associés, BTSA TC spécialité produits de la filière forêt-bois, BTSA gestion forestière, diplôme d'ingénieur d'AgroParisTech parcours forêt ou parcours gestion des milieux naturels ouverts ou boisés, ou autre diplôme d'ingénieur bois.

QUALITÉS aisance avec les chiffres, autonomie, sang-froid.



DAVID MONCEAU, 38 ANS

CHARGÉ D'APPROVISIONNEMENT CHEZ TRANSA-BOIS

Grâce à sa formation forestière et à son expérience, David s'est imposé dans le petit milieu des chargés d'approvisionnement. Ce poste-clé, essentiel à l'entreprise, lui permet aujourd'hui d'envisager de s'associer à son patron.

PARCOURS

Après mon bac S (scientifique), j'ai préparé un BTA gestion et conduite des chantiers forestiers* qui m'a permis de rentrer plus facilement en BTSA gestion forestière. J'ai d'abord travaillé pendant 8 ans dans une scierie comme responsable des approvisionnements avant d'être embauché chez Transa-bois.

* Devenu depuis le bac pro forêt.



Je suis spécialisé dans l'achat de chênes. Je fonctionne comme un courtier : j'achète des parcelles que je revends au meilleur prix. J'achète les arbres en lots, sur pied : de septembre à décembre, je suis en forêt pour évaluer les arbres un à un afin de faire une offre d'achat. Je fais également du conseil aux propriétaires, pour identifier quels arbres couper par exemple. Je suis assisté par un jeune, à qui je confie des évaluations. Les lots sont toujours vendus aux enchères. C'est très excitant, mais il faut non seulement rester maître de soi car de grosses sommes sont en jeu, mais aussi réussir à proposer le meilleur prix en 15 secondes, sans savoir ce que les concurrents vont

offrir. Lors de la dernière vente, j'ai acheté pour 1,7 million d'euros en 2 heures ! Cela représente 50 à 70 offres que l'on aura préparées au préalable avec l'estimation sur place et l'étude des prix. Je n'ai pas de bureau : je suis en déplacement ou bien chez moi. J'ai une grande autonomie, mais je ne compte pas mes heures. Mon champ d'action s'étend sur environ 250 km autour de mon domicile, ce qui me fait souvent rentrer tard. Par ailleurs, mes clients bûcherons peuvent m'appeler jusqu'à 21 h 30, après leur journée de travail. Ils font partie de mon portefeuille de clients qui compte aussi des scieries, des tonneliers, etc. Je leur propose tout ou partie des lots que j'ai achetés aux enchères en essayant d'en obtenir le meilleur prix. ■