

# Bientôt des commerciaux spécialistes du bois

**Le centre régional de formation forestière ouvrira à la rentrée de septembre un BTS dit Technico-commercial produits de la filière bois. Un métier en progression.**



Caty Meyer coordonne ce nouveau BTS dont les cours doivent commencer en septembre. © Photo  
Photo S. N.

**SOPHIE NOACHOVITCH**

«L'objectif de cette formation est de savoir parler de façon technique du bois. » Caty Meyer est la coordinatrice du BTS A technico-commercial produits de la filière bois qui sera lancé en septembre prochain au Centre régional de formation forestière de Bazas. « Nous sommes partis des constats réalisés à Pôle emploi dans les Besoins en main-d'œuvre. Les entreprises ont du mal à trouver du personnel qualifié, détaille la responsable. Et lorsque nous rencontrons les chefs d'entreprise, ils nous précisent qu'ils recherchent des commerciaux capables de mettre en valeur leur bois en fonction de l'essence, de la finalité, etc. »

C'est ainsi qu'a été imaginé un BTS en alternance pour former très spécifiquement des futurs commerciaux dévoués à la filière bois. « Les entreprises du bois regrettent en effet souvent de tomber sur des commerciaux formés "à tout" et qui n'ont pas une connaissance précise du bois, explique Caty Meyer. Ils veulent des commerciaux spécialisés. » La formation a donc été conçue sur mesure pour le bois.

Répondre aux besoins réels

« Les élèves étudieront toutes les essences de bois, en apprendront toutes les performances et capacités. Les cours compteront pour moitié un aspect technique et l'autre commercial. Les élèves, même s'ils ne travailleront pas le bois, sauront ce qu'il est. Ce seront des personnes qui vendront du bois parce qu'ils sauront en parler. Ces futurs technico-commerciaux seront les intermédiaires entre l'entreprise et le client. Ils ne seront pas des marchands de tapis, ils susciteront l'intérêt, et répondront aux besoins réels, avec éthique. »

Étant une formation dépendant de l'enseignement agricole, le BTS compte une trame classique et des spécificités répondant aux besoins locaux. « Il y aura par exemple des cours d'anglais et d'espagnol. La situation géographique fait que les entreprises recherchent des commerciaux sachant parler espagnol », souligne la coordinatrice BTS.

Beaucoup d'idées reçues

La formation étant proposée en alternance, elle permet à des jeunes d'avoir un pied, pendant deux ans, dans une entreprise et de se professionnaliser très vite. Un atout pour les entreprises et pour ces élèves, dans un marché du travail difficile. « Et si le bois pourrait paraître un domaine réducteur pour certains, la filière offre plusieurs débouchés : la vente de bois sur pied, en scierie, chez un fabricant de portes, de panneaux, de meubles, chez un constructeur de maison en bois, le menuisier-charpentier ou encore le papetier, souligne Caty Meyer. En outre, la filière bois est en pleine innovation. Pourtant, elle peine à susciter des vocations alors qu'il y a de nombreux domaines passionnants : la filière est constamment en questionnement sur la manière de valoriser le produit. Il faut sortir des idées reçues. Le bois a un riche potentiel. »

Le BTSA Technico-commercial sera lancé en septembre si la classe atteint une douzaine d'élèves (ou plus s'il y a plus de demandes).

Renseignements auprès de Caty Meyer au 06 11 77 02 57 ou au 05 56 65 01 65, par mail à [caty.meyer@educagri.fr](mailto:caty.meyer@educagri.fr)

Les détails de la formation sont consultables sur le site Internet : [www.bazas.educagri.fr](http://www.bazas.educagri.fr)