



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



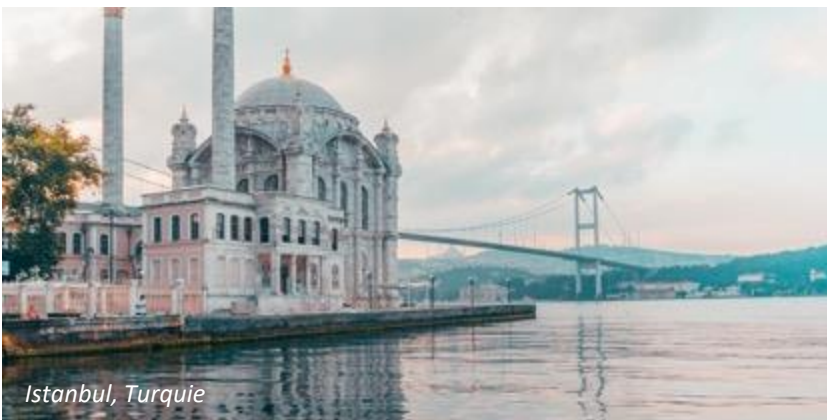
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Bois & Industries du bois – T2 2022

En partenariat avec



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubaï, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – BOIS & INDUSTRIES DU BOIS

Introduction 3-4

Nos business cases 5-14

Allemagne 5-6

ASEAN 7

Europe 8

Moyen-Orient 9

Pologne 10-11

Vietnam 12-15

En savoir plus 16

Les contenus Globalians 17

Vos points de contact Globalians 18



Introduction

LA FILIÈRE DU BOIS – EN FRANCE

En France, la filière du bois est active sur différents marchés. On la retrouve aussi bien sur le papier-carton, que les panneaux, l'emballage, l'ameublement, la construction, la chimie verte ou encore l'énergie. La récolte de bois se décompose en 3 grands types de produits : le bois d'œuvre (les grumes), le bois d'industrie et le bois énergie.

Une filière soutenue par l'Etat

Le Ministère de la transition écologique met en œuvre des outils d'accompagnement au développement de la filière bois Française, particulièrement sur le volet construction.

- Plan de relance 2020-2022
- Le contrat stratégique de filière 2018-2022
- Le plan bois construction IV (2021-2024)
- Le projet ReUse

LES CHIFFRES CLÉS

Les forêts françaises

- 30% le taux de boisement de la France
- 16,7 millions d'hectare de forêts et représentent 30 % de l'Hexagone
- Depuis 198, la progression de la surface est de 0,7% par an
- 2,6 milliards de mètres cubes de bois en forêts françaises - dont 64% de feuillus
- La France est le 1^{er} producteur de feuillus en Europe

L'activité de la filière « bois »

- 37,5 millions de m3 récoltés par an soit moins de 50% de la production annuelle de la forêt française (+90 Mm3)
- 60 000 entreprises (dont une majorité de PME)
- 440 000 emplois (directs et indirects)
- 53 milliards d'euros de chiffre d'affaires – dont 541 millions pour la vente du bois
- 24,7 milliards d'euros de valeur ajoutée

Sources : Conseil National du Bois, FN Bois, Ecologie.gouv, Noble Timber, ONF, Le bois International, Meilleur GF

Introduction

LA FILIÈRE DU BOIS – DANS LA GÉOPOLITIQUE DU MONDE

Une demande en hausse

- Tendance écologique : augmentation de l'utilisation du bois comme matériau de construction
- En dix ans, le nombre de chaudières et poêles à pellets a été multiplié par dix
- Les américains se réorientent vers l'achat de bois européens suite à la mise en place d'une taxe sur le bois Canadien par l'ancien président Trump

Les impacts du conflit Russie / Ukraine

- L'Ukraine possède une forêt de 8 millions d'hectares (soit 2 fois moins que la France) connue pour ses résineux (notamment les produits en chêne) et ses produits de sciages
- La Russie est ses 800 millions d'hectares de forêts est le 1er exportateur en bois d'œuvre (utilisé dans le secteur de la construction)
- L'approvisionnement en matériaux de construction (via la Russie) ou en palettes (via l'Ukraine) risquerait de s'assécher progressivement, impactant ainsi différents secteurs de l'économie.

Une filière tendue et une situation géopolitique qui risque d'entraîner une hausse des prix

Sources : Conseil National du Bois, FN Bois, Ecologie.gouv, Noble Timber, ONF, Le bois International, Meilleur GF

Business Case Allemagne

BOIS – VALIDATION DU MARCHÉ

PROFIL DU CLIENT

PME spécialisée dans le conseil, l'étude, la fabrication et le service sur le process de brossage. La société fournit notamment des fabricants qui interviennent sur toute la filière, de la scierie à la menuiserie-ébénisterie.

CONTEXTE

Dans le cadre de son expansion à l'international, la société souhaite développer son activité sur le marché allemand en débutant avec la filière bois

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

VILLAFRANCE a réalisé une étude du secteur bois en Allemagne incluant :

- Marché des machines à travailler le bois : chiffres & faits
- La concurrence locale et internationale
- L'organisation de la distribution et les clients cibles
- Les outils de promotion sur le marché allemand
- Recommandations et plan d'actions

“



Business Case Allemagne

AMEUBLEMENT – RECHERCHE DE PARTENAIRES

PROFIL DU CLIENT

Fabricant français de meubles design et contemporains.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement et afin de renforcer sa position en Allemagne, la société été à la recherche d'un partenaire commercial.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

VILLAFRANCE a accompagné la société dans la recherche de partenaires en Allemagne et sa mise en place :

- Identification et sélection des partenaires
- Prise de contact personnelle
- Evaluation de l'intérêt et de la motivation
- Présentation des partenaires intéressés lors de rendez-vous individuels
- Remise de nos recommandations suite aux rendez-vous
- Appui dans les négociations
- 6 mois après : démarrage de la collaboration avec un partenaire allemand



Business Case ASEAN

REVETEMENT DE BOIS – MISSION DE REPRÉSENTATION COMMERCIALE

PROFIL DU CLIENT

Depuis 1906, Rubio Monocoat a créé la toute première usine de mastic Muylle-Facon et s'est continuellement développé pour devenir le numéro un des revêtements de bois sans COV, présent sur plus de 95 pays.

CONTEXTE

D'abord en tant que vendeur jusqu'à fin 2017 et puis après 1 an, Rubio a décidé de s'appuyer sur SOA pour la représenter officiellement au Vietnam depuis 2018.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Une équipe de commerciale dédié et une solution complète sur la distribution: l'importation, l'entrepôt, la service de technique, la service après-vente, la service de marketing et les ventes.

Résultats:

- +75% d'augmentation annuelle des ventes
- 4 ans de collaboration
- 1 autre pays de l'ASEAN atteint (Cambodge)



Rubio®
MONOCOAT

Business Case Europe

BOIS – MISSION DE PROSPECTION ET DE VENTE EN EUROPE

PROFIL DU CLIENT

Sudima Panels Co., Ltd., une filiale en propriété exclusive de Sudima International Pte. Ltd., Singapour, a établi une usine de fabrication au Vietnam en 2008, avec un total de 500 employés et une capacité de production de 1000 CBM par mois.

CONTEXTE

En 2018, Sudima a pour projet d'étendre sa présence en Europe pour ses produits (portes d'armoires de cuisine, façades de tiroirs, portes pleines, planches jointées et panneaux collés sur les bords...). Etant donné que Source of Asia leur avait apporté des clients dans le passé, ils nous ont demandé de construire un plan d'exportation.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Un bref diagnostic de marché pour évaluer le potentiel des marchés européens a été proposé (avec un focus sur les marchés clés tels que la France, la Belgique et l'Angleterre), suivi d'un plan de prospection commerciale pendant 6 mois en plusieurs étapes (identification, qualification, prise de rendez-vous, participation aux foires locales).

Résultats:

- Une prospection ciblée grâce à une identification des marchés à se concentrer et les produits à promouvoir.
- Plus de 30 leads qualifiés sont générés, à qui Sudima a adressé des offres.

“



Business Case – Moyen-Orient

AMEUBLEMENT - MISSION

PROFIL DU CLIENT

L'Ameublement français est l'organisation professionnelle des acteurs de la fabrication d'ameublement et de l'aménagement des espaces de vie.

CONTEXTE

Dans le cadre de la collecte d'informations internationales, l'organisation française de l'ameublement a demandé au cabinet de conseil en gestion TTE Gulf des informations sur le marché de l'ameublement dans la région du Moyen-Orient.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- TTE Gulf produit une information mensuelle sur l'industrie de la fabrication de meubles et d'espaces de vie aux EAU et en Arabie Saoudite, ainsi que sur les principaux acteurs locaux.
- Assister et soutenir l'organisation d'un événement d'exposition à Dubaï.

“



**l'Ameublement
français**



Business Case Pologne

BOIS – PORTAGE SALARIAL

PROFIL DU CLIENT

La société SILVADEC est le leader européen du bois composite pour terrasses, clôtures et bardage.

CONTEXTE

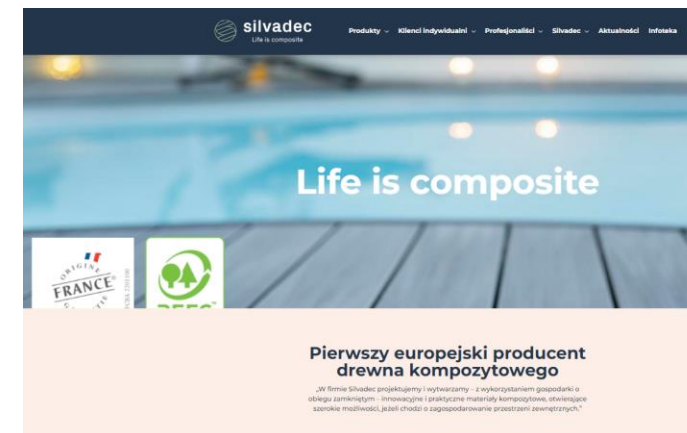
A la suite de la mise en place d'un VIE pendant 2 ans sur la Pologne, Silvadec souhaite continuer la collaboration avec son employé et recherche des solutions d'embauche locale afin de continuer le développement des ventes locales.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

1. Recommandations sur les différentes possibilités pour embauche sans création de filiale (portage salarial ou domiciliation fiscale et sociale)

2. Portage salarial complet : Mise au point des contrats de travail, service mensuel et gestion de l'employé au niveau administratif

→ **Embauche de l'ancien VIE en tant que Key Account Manager à plein temps basé en Pologne – pas de frais de structure ni de gestion de filiale pour le client.**



Business Case Pologne

BOIS – ETUDE DE MARCHÉ – VISITE SALON

PROFIL DU CLIENT

L'Ameublement français est l'organisation professionnelle des acteurs de la fabrication d'ameublement et de l'aménagement des espaces de vie.

CONTEXTE

L'ameublement français propose à ses adhérents un accompagnement à l'international sur les marchés en Europe et sur le grand export. La Pologne, représente un des pays à fort potentiel et fait appel à Valians International afin d'apporter son support opérationnel.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- ✓ **Etude de marché :** Apporter des informations concrètes sur l'état de la filière meuble en Pologne (taille du secteur, situation actuelle et perspectives, les principaux acteurs...)
- ✓ **Visite du salon MEBLE de Poznan :** Remonter à l'Ameublement français, via un rapport « d'étonnement » les tendances terrain et notamment l'ambiance générale du secteur qui se dégage dans un contexte très particulier de guerre en Ukraine.
- Interviews sur place des exposants, participation aux conférences
- Remise d'un rapport
- Présentation du rapport sous forme d'une réunion avec les dirigeants de l'Ameublement Français intéressés



**l'Ameublement
français**



Business Case Vietnam

BOIS – MISSION DE SORCING

PROFIL DU CLIENT

ELECTRA est le leader des solutions clefs en main pour l'événementiel et les salons au Moyen-Orient. Il s'est notamment repositionné sur un axe « sustainable » dernièrement.

CONTEXTE

ELECTRA cherche à trouver des solutions pour distribuer une nouvelle gamme de mobilier, avec une approche SUSTAINABLE & DURABLE. Ils ont ciblé le Vietnam comme partenaire potentiel avec les critères de matériaux naturels et recyclés.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Nous fournissons un service de Mission de Sourcing en identifiant les fabricants des meubles avec des matériaux naturels et recyclés, puis en les qualifiant via un RFI orienté. En particulier pour les produits des meubles en bois.

Résultats:

- 1 Rapport d'analyse sur le pays et sur l'industrie
- 80 Fournisseurs listés par matériaux (dont plus de 30 fournisseurs des meubles en bois)
- 15 Fournisseurs sélectionnés pour RFQ
- Un premier container livré 9 mois plus tard

“



ELECTRA

Business Case Vietnam

BOIS – MISSION DE SOURCING

PROFIL DU CLIENT

Girardeau est un designer & importateur de mobilier d'intérieur en bois depuis 1933, basé en France, spécialisé dans le salon et la salle à manger.

CONTEXTE

Girardeau dispose de son propre parc d'usines en Europe, mais vise à produire une nouvelle collection de meubles d'intérieur en mélange de chêne et de métal au Vietnam à un prix compétitif.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- RFI et RFQ comparatif sur 5 fournisseurs potentiels
- Audit des usines avec venue du client sur place
- Négociation des prix pour baisser de 22% la quotation initiale
- Suivi du développement et contrôle des échantillons

Résultat: Collection de 12 SKU validée 6 mois plus tard

“



Business Case Vietnam

BOIS – BUREAU D'ACHAT

PROFIL DU CLIENT

Bloomingville est une marque Danoise, leader mondiale de décoration d'intérieur et mobilier depuis les années 2000. Bloomingville est distribuée mondialement, et a accru sa présence sur les marchés USA lors de son rachat par le Groupe Américain Regent Holding.

CONTEXTE

Bloomingville stagnait avec un volume d'achat autour de 200 000 USD depuis 5 ans en 2017, et souhaitait renforcer sa présence sur le Vietnam pour améliorer leurs résultats.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

SOA a proposé une extension de sa collaboration initiée en 2015 avec Bloomingville pour devenir leur bureau d'achat officiel dès 2017.

Résultats

- Augmentation du volume exporté à 1.5 millions USD dès 2018
- Croissance de 25% par an de Moyenne sur les quatre dernières années
- Amélioration du Suivi opérationnel pour une baisse des SAV de 22%
- Solutions innovantes lors du Covid et l'impossibilité de voyager
- Solutions alternatives lors des problématiques de disponibilité de container

“

*Bloomingville™

Business Case Vietnam

BOIS – MISSION DE REPRÉSENTATION COMMERCIALE

PROFIL DU CLIENT

Le groupe coopératif SYLVA BOIS trouve son origine dans la coopérative de l'Aveyron créée en 1992 qui a mené une politique d'intégration verticale (amont et aval) en développant des stratégies d'alliance

CONTEXTE

Avec plus de 20 000 m3 de grumes transformées annuellement, issus des forêts de la région Midi-Pyrénées, SYLVA BOIS veut booster les ventes et développer leur réseau de clientèle au Vietnam.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Proposé un personnel de vente dédié avec 8 ans d'expérience dans l'expertise sectorielle du marché vietnamien.

Suivi des ventes avec support technique pendant la mission (incl. gestion des commandes & rapport mensuel) avec les inspections sur chantier à la réception et les services après-vente.

Résultats:

- +120% d'augmentation annuelle des ventes
- 4 ans de collaboration
- 1 autre pays de l'ASEAN atteint (Malaisie)



GROUPE Sylva bois

En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

Une entreprise française rachète
une usine de granules au Canada



Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

Lettre Internationale
Agroalimentaire



Lettre Internationale
Santé – Pharma – Cosméto



Les replays des webinaires



Programme événement
Globallians Rentrée 2022



Newsletter Source Of Asia
ASEAN



Newsletter Valians International
Europe de l'Est



Newsletter TTE Gulf
Moyen-Orient



Newsletter Advantis
Turquie



Vos points de contact Globalians



 **FRANCE**

BARBARA MONTALANT

Directrice Générale

barbara.montalant@globalians.com



 **FRANCE**

KARIM BELKEBIR-ALAOUI

Business Developer

karim.belkebir@globalians.com



 **FRANCE**

MAËLLE PÉPIN

Coordinatrice du réseau

contact@globalians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



6 Passage Tenaille
75014 Paris | France



contact@globallians.com



www.globallians.com



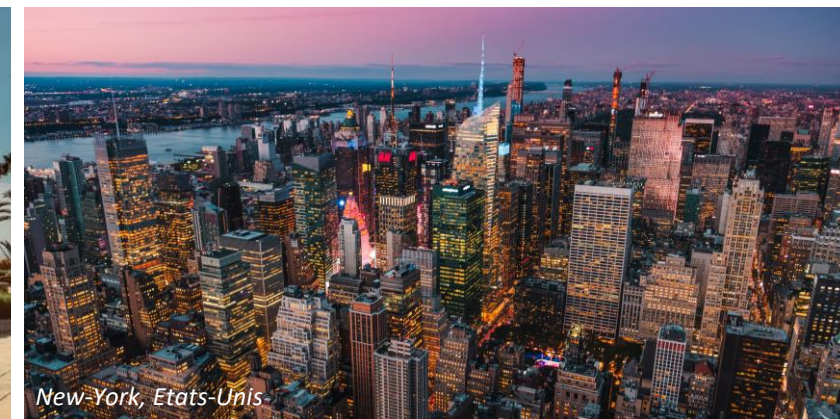
linkedin.com/globallians



Moscou, Russie



Casablanca, Maroc



New-York, Etats-Unis