

Généraliste et spécialiste

Sur les hauteurs de Soumagne et de Malmedy, Biemar Bois a réussi à s'adapter à l'évolution du marché et fait figure de négoce dans l'ère du temps.

Comme beaucoup de négoce, Biemar Bois a démarré par une activité de scierie. L'histoire remonte à 1935 au cœur du village de Soumagne, à 2 km du site actuel. Dans les années 60, la vente de matériaux, portes et panneaux s'ajoute à l'offre de l'entreprise. Quelques années plus tard, le recul progressif des volumes de la scierie pousse le propriétaire à transformer la société en négoce de bois et dérivés. En 1980, Yvan Biemar, un an après y être entré, reprend l'entreprise de son oncle. Il apprend le métier sur le terrain et développe rapidement l'affaire sur le site de Soumagne mais

aussi sur le site de Malmedy. A tel point que le déménagement vers un site plus grand s'impose dès 1990 à Soumagne et en 1997 à Malmedy. Depuis, les installations ont déjà été agrandies à quatre reprises et s'étendent désormais sur 3,5 ha à Soumagne et 1 ha à Malmedy.

Peu après le changement de millénaire, Yvan engage son fils Laurent, aujourd'hui à la tête de l'entreprise familiale. *Après des études en comptabilité et un an passé à l'étranger pour perfectionner les langues étrangères, j'ai débuté comme magasinier, au bas de l'échelle*, explique Laurent Biemar.

Petit à petit, je me suis vu confier de nouvelles responsabilités, jusqu'à reprendre les rênes de l'entreprise avec ma sœur Marylène en 2014. Biemar Bois connaît une croissance quasi continue depuis près de quarante ans. Nous sommes passés de 8 collaborateurs à une équipe de 125 personnes sur cette période et le chiffre d'affaires a triplé depuis 2001.

La gamme de produits est impressionnante, tout comme le stock de l'entreprise : bois de charpente et de menuiserie, portes intérieures, panneaux, parquet, quincaillerie, éléments de façade, couverture de toiture et isolation. *Le client trouve tout chez nous*, poursuit-il. *Nous sommes à la fois généraliste, de par l'étendue de notre gamme de produits, et spécialiste, grâce à nos collaborateurs référents dans chaque domaine. Nous assurons en effet un support technique spécifique dans chaque segment et notamment dans le département porte intérieure et technique, grande spécialité de l'entreprise.* L'entreprise liégeoise est active en Wallonie dans les provinces de Liège, de Luxembourg mais également dans le Brabant wallon et en Hainaut jusqu'à l'axe Wavre-Nivelles-Charleroi. Elle commerce également au Grand-Duché de

Luxembourg, qui représente 5% de son chiffre d'affaires. 90% du chiffre d'affaires de l'entreprise est axé sur la clientèle professionnelle.

S'adapter à l'évolution du marché

La seule constante dans le métier : le changement. Tout évolue. Il y a quinze ans, en bois de charpente, l'entreprise vendait principalement du sapin rouge du nord. Aujourd'hui, la demande est principalement axée sur le bois blanc et séché. Le service s'est lui aussi adapté à l'évolution du mar-

ché. *En bois profilé, nous fabriquons tout nous-mêmes. Désormais, nous nous focalisons sur les transformations à plus forte valeur ajoutée et laissons à nos fournisseurs le soin de réaliser les produits plus classiques.* Selon le responsable de l'entreprise, la transformation du panneau, dont la découpe, le collage de chants et l'usinage, est une activité en pleine expansion. Les menuisiers investissent moins qu'avant dans ces activités, beaucoup s'orientent dans de la pose et préfèrent acheter des produits finis prêts à être placés. Pour ce qui est du marquage CE, l'entreprise a adapté ses achats pour être en

ordre vis-à-vis de ces exigences, bien que la clientèle ne soit pas au courant de ces dernières.

Gestion du personnel

Avec une telle équipe et pour faire face à la croissance continue, la gestion des ressources humaines occupe une place importante au sein de l'entreprise. Le recrutement engloutit énormément de temps. *Les premières semaines après l'engagement sont cruciales*, affirme Laurent Biemar. C'est pourquoi la société investit dans un parcours de formation et dégage du temps pour favoriser l'intégration des nouveaux collaborateurs. *Il est essentiel que les travailleurs accrochent rapidement au métier et à notre culture d'entreprise, faute de quoi ils ne tardent pas à changer de boulot, ce qui nous ramène à la case départ. Les nouveaux collaborateurs que nous engageons sont rarement formés au métier. Cette année, nous avons mis l'accent sur la formation générale. Nos collaborateurs doivent pouvoir interpréter les questions des clients et les rediriger vers les collègues référents. Même pour nos spécialistes, il faut pouvoir garder l'esprit ouvert aux nouveautés.*

LES NOUVEAUX
COLLABORATEURS
QUE NOUS
ENGAGEONS
SONT RAREMENT
FORMÉS AU
MÉTIER.

« NOUS SOMMES À LA FOIS GÉNÉRALISTE,
DE PAR L'ÉTENDUE DE NOTRE GAMME DE PRODUITS,
ET SPÉCIALISTE, GRÂCE À NOS COLLABORATEURS
RÉFÉRENTS DANS CHAQUE DOMAINE. »

*Laurent et Yvan Biemar
dans leur nouveau
showroom imaginé et
réalisé en interne.*



Biemar Bois dispose de l'expertise et du matériel pour recréer tout type de profil sur mesure.



Dans chaque segment, Biemar Bois assure aux clients un support technique spécifique grâce à des collaborateurs référents.



Le rabotage et le profilage dans les domaines des panneaux ou des portes intérieures sont des activités en pleine expansion.

Centrales d'achats

Biemar Bois fait partie des groupements d'achats Lignac en Belgique, Nebopan en France et collabore aussi avec la centrale allemande HolzLand. *Ces partenaires nous ont aidés à nous démarquer, à proposer de nouveaux produits, mais aussi à nous professionnaliser. Chaque contact avec nos collègues étrangers est une opportunité d'apprendre et de nous améliorer, notamment sur le plan organisationnel. Actuellement, nous nous structurons pour piloter l'entreprise sur le long terme plutôt que de travailler le nez dans le guidon.*

Approvisionnements belges

En termes d'approvisionnements, la Belgique est le premier fournisseur de l'entreprise, devant l'Allemagne. *Pour le bois de structure, nous travaillons par exemple beaucoup avec du bois belge. Dans la mesure du possible, je préfère favoriser le bois local. Tout est bien entendu une question de qualité et de prix. Les scieries belges ont évolué et sont devenues plus concurrentielles en faisant preuve de davantage de souplesse. Dans ce contexte, tout le monde est gagnant. Nous communiquons peu sur le sujet, mais nous achetons beaucoup en Belgique, notamment du bois certifié.*

Vous avez dit défis ?

Les défis ne manquent pas du côté de Soumagne et de Malmedy. Sur le plan organisationnel, Biemar Bois s'engage dans la digitalisation, un long processus à mettre en place. Le commerce en ligne devrait également faire l'objet d'investissements pour encore améliorer le service aux clients. *Les consommateurs attendent des informations rapides et l'assurance de conseils pointus. Cela fait partie de notre ADN, comme l'illustre notre slogan 'Des conseils particulièrement pro'. C'est dans ce contexte que nous bouclons aussi un programme d'investissement dans nos deux showrooms (Soumagne et Malmedy). Le nouveau concept se veut plus lumineux et épuré pour mieux mettre en valeur notre gamme, notamment de portes intérieures et parquets.*

Biemar Bois

Rue de la Clef 57
4630 Soumagne

 www.biemar.be

 BiemarBois