**CONSTANTIN VANNIER** • DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PHV BOIS ET ASSOCIÉ NEBOPAN

# « Quand on est "fils de", la légitimité se gagne pas à pas »

*Prendre la suite de ses parents passe par un "rite initiatique" pour préparer l'avenir de l'entreprise.*

**À 30 ans pile, Constantin Vannier prépare avec son père Philippe le passage de relai au sein de l'affaire familiale. Une évidence pour cet ingénieur de formation et ex-charpentier qui veut capitaliser sur le management participatif dans son entreprise.**

**▸ Zepros : Quel parcours vous a conduit à rejoindre l'entreprise familiale ?**

**Constantin Vannier :** Il n'y avait rien d'écrit à l'avance. Avant de créer son négoce bois en 2005 près d'Orléans, Philippe, mon père, a travaillé dix ans dans la première transformation, puis cinq dans le négoce bois au sein d'un groupe. Petit déjà, quand il fut à son compte, je l'accompagnais dès 5 heures du matin pour aller visiter nos fournisseurs, entre autres nos scieurs du Jura. C'est une période durant laquelle j'ai appris à découvrir et aimer ce matériau noble qu'est le bois. Dès la classe de 4e, j'ai effectué mes stages d'été au sein du négoce familial en tant que balayeur, puis préparateur de commandes. Une fois mon Bac ES (économique et social) en poche en 2013, je n'avais pas d'idée précise pour m'orienter vers une filière plus qu'une autre. Aucunement incité par mes parents à me préparer à reprendre l'affaire familiale un jour ou l'autre, j'ai continué dans une voie inspirée par mes expériences précédentes. J'ai ainsi décidé d'intégrer l'École supérieure du bois (ESB) à Nantes, en alternance chez un charpentier pour appréhender le terrain et le bureau d'études. Mon cursus s'est fait en trois étapes : d'abord un BTS SCBH, une licence en commerce en alternance dans le négoce familial, puis quatre ans en tant qu'élève ingénieur spécialisé en systèmes constructifs, préfabrication, etc. Le développement du matériau bois en France m'a incité à intégrer le domaine du bois et l'activité familiale.

**▸ Zepros : Comment s'est déroulé votre parcours dans l'entreprise familiale ?**

**C. V. :** J'ai intégré PHV Bois il y a six ans car mon père souhaitait être secondé par une personne de confiance. J'ai d'abord été commercial, un poste que j'occupe toujours. Très vite, j'ai souhaité aborder la partie technique et normative pour accompagner les clients dans leurs projets. Ce parcours d'intégration m'a permis d'enrichir mon approche du terrain, des différents métiers de PHV Bois, de nouer et entretenir des relations avec les clients, prescripteurs, fournisseurs, collectivités locales. C'est important d'avoir une vision à 360° pour se préparer à prendre la relève en temps voulu. Mon père a 61 ans et m'accompagne pour lui succéder. En septembre 2024, j'ai été promu Dg tout en restant en grande partie dans des fonctions opérationnelles car PHV Bois est une petite structure. Je viens d'avoir 30 ans et suis désormais actionnaire. Si l'entreprise n'exploite qu'un seul point de vente (8 salariés), elle est implantée dans un territoire où l'activité du Bâtiment reste assez dynamique par rapport à d'autres régions. Il y a donc fort à faire en tant que négociant spécialiste bois.

**▸ Zepros : Comment asseoir sa légitimité vis-à-vis des salariés et des parties prenantes ?**

**C. V. :** Rien n'est acquis d'avance ! C'est un travail de fond. Tout d'abord, l'enjeu majeur est de ne pas décevoir mon père qui me fait confiance pour prendre la suite. J'ai parfois tendance à me mettre la pression car il n'est pas question d'écorner l'histoire et l'image de l'entreprise vis-à-vis de l'extérieur. Quand on est "fils de", la légitimité se gagne au fil du temps auprès des équipes internes. Avant tout, il faut d'abord démontrer que je maîtrise mon métier et toutes ses composantes.

**▸ Zepros : Quelle est votre approche du management ?**

**C. V. :** J'espère être le plus possible à l'écoute des salariés pour leur faciliter le travail au quotidien et, le cas échéant, trouver des solutions pour lever d'éventuels points de blocage. Il me semble important d'avoir un management participatif plutôt que d'imposer un fonctionnement en silos, même quand on est une TPE. Si un capitaine est sans équipage, le navire peut chavirer à tout moment ! Je conçois ma fonction de dirigeant comme un animateur d'équipe. Il faut aussi prendre de la hauteur, savoir écouter, être bien entouré, observer pour accompagner le développement de l'entreprise.

**▸ Zepros : PHV Bois est l'un des 26 associés de Nebopan qui vient de créer "New Gen". Que vous apporte cette structure ?**

**C. V. :** C'est un lieu inspirant et structurant où l'on ne parle pas forcément de dossiers opérationnels. Chaque jeune ou futur gérant échange et partage son expérience. Il y a des interactions fortes entre tous les membres de la nouvelle génération sur des sujets tels que la RSE, l'IA, la transition environnementale. À terme, je souhaite m'investir, comme mon père, dans les commissions et plénières du groupement.

**▸ Zepros : Quels messages aux jeunes désireux de prendre la relève familiale ?**

**C. V. :** Le négoce est un métier enrichissant, de passion, de relations humaines. Alors osez, lancez-vous, croyez en vous, restez à l'écoute des uns et des autres ! Acceptez aussi de vous tromper. L'échec doit permettre de mieux rebondir. ●

Recueilli par S. Vigliandi

## Bio express

### Constantin Vannier

- **Âge :** 30 ans
- **Études :** BTS SCBH (Systèmes Constructifs Bois & Habitat) à l'ESB Nantes et en alternance dans une entreprise de charpente. Licence en commmerce. Ingénieur spécialisé en systèmes contructifs, préfabrication...
- **Fin 2019 :** intégration chez PHV Bois
- **Septembre 2025 :** accède au poste de Dg