

Fabrication d'étagères à la chaîne

Les factures électroniques
gènèrent de nouveaux arbres

Gällö Timber – l'union fait la force



timber news

Lars-Erik Frage (responsable de la production chez TräTeam), Linda Johansson (responsable du développement commercial chez IKEA), et Katarina Levin (directrice de la scierie de Bollsta), lors de l'inauguration de l'usine qui fabrique les étagères Gorm d'IKEA.
Photo : Per-Anders Sjöquist

Tunadal investit dans la productivité
3

Gällö Timber – l'union fait la force
4

Tjärnviks Trä proche de ses clients
5

L'efficacité des entreprises s'améliore
6

Inauguration d'une usine d'étagères
8

Les relations et le dialogue au centre des attentions
9

Production en hausse, consommation en berne
11

La frégate Hermione reprend la mer
12

Avec une production annuelle de 2,1 millions de mètres cubes, SCA Timber se situe parmi les principaux fournisseurs européens de produits bois. Notre gamme de produits est complétée par des services et des solutions de distribution destinés aux clients dans l'industrie du bois et du commerce des matériaux de construction. Elle fait partie de l'entité Forest Products de SCA, qui produit du papier d'impression pour journaux, magazines et catalogues, de la pâte et des biocombustibles tirés de la forêt. Il gère également l'important patrimoine forestier de SCA, approvisionne ses usines suédoises en bois matière première et offre à ses unités des solutions de transport d'un bon rapport qualité-prix.

Timber News SCA Forest Products AB
SE-851 88 Sundsvall, Suède
tél +46 60 19 30 00, www.scatimber.com
Timber News paraît quatre fois par an
Rédacteur en chef Björn Lyngfelt
Production Fryklunds
Imprimerie Tryckeribolaget

Pour s'abonner à Timber News, veuillez contacter
ingrid.lofqvist@sca.com

Toute citation doit faire mention de la source.



L'union fait la force

Sans être tout à fait novice, Gällö Timber est un nouvel acteur sur la scène européenne du bois. Les deux scieries de Persson Invest (Gällö et Tjärnvik) sont bien connues des acheteurs de bois et la scierie de Jämtlamell à Stugun a trouvé sa place au sein de SCA Timber.

La fusion de ces entités en une seule et même entreprise et la coopération étroite avec SCA créent une structure qui se consolide à chaque maillon de la chaîne – de l'approvisionnement en matière première aux services offerts aux clients, en passant par la production et le développement de produits.

Les scieries de Gällö Timber et de SCA se trouvent dans la même région. Nous serons donc mieux à même de répartir de la meilleure manière possible la matière première entre les scieries et de laisser chacune d'entre elles développer une gamme de produits optimale en fonction de sa situation et des besoins du marché. En outre, nous pourrions cibler les investissements de manière à tirer le meilleur parti de notre appareil de production.

Étant donné que les produits des deux entreprises seront vendus par l'intermédiaire de la structure commerciale de SCA Timber, nous allons pouvoir proposer aux clients des volumes globalement supérieurs provenant d'une structure de production plus souple. Cela devrait faire de nous un partenaire plus intéressant que ces différentes entreprises prises séparément.

La création de Gällö Timber s'inscrit dans une restructuration nécessaire de l'industrie du sciage dans le Nord de la Suède. Les clients souhaitent des produits mieux adaptés et plus transformés, des volumes de plus en plus importants, avec des solutions d'approvisionnement plus souples et sou-

vent complexes. Cela impose de fortes contraintes aux fournisseurs en termes de taille, de rentabilité, de technicité et de compétences. Pour un petit acteur, il est de plus en plus difficile de faire face.

Avec Gällö Timber, nous créons, en étroite collaboration avec SCA, une entité qui est l'un des cinq principaux fournisseurs de produits bois en Europe. Cependant, il ne suffit pas d'être grand, il faut aussi avoir d'autres atouts – ce qui est notre cas, non seulement chez SCA, où je travaille depuis de nombreuses années, mais aussi chez Gällö Timber.

Ensemble, nous allons devenir le plus grand fournisseur de produits bois en Europe.

Tommy Högberg

Directeur général de Gällö Timber



Tommy Högberg

Photo : Per-Anders Sjöquist



« Ce nouveau système aura une capacité et une efficacité nettement supérieures à ce qu'elles sont aujourd'hui », explique Ville Huittinen, directeur de la scierie de Tunadal.

Photo: Per-Anders Sjöquist.

Tunadal investit pour accroître sa production et améliorer la qualité

D'ici peu, la construction d'un nouveau système de classement du bois débute à la scierie de Tunadal. Cet investissement de l'ordre de 26 millions d'euros permettra une bien plus grande souplesse de production.

Ville Huittinen, directeur de la scierie, ne cache pas sa satisfaction après avoir obtenu le feu vert pour procéder à des investissements, avant tout dans un nouveau système de classement du bois, mais aussi dans une plus grande capacité de séchage.

« Ce nouveau système aura une capacité et une efficacité nettement supérieures à ce qu'elles sont aujourd'hui. Forts de cette plus grande souplesse de production, nous serons mieux à même de satisfaire les desiderata variés des clients », explique V. Huittinen.

« **Les investissements** en question permettront de créer une gamme de produits de meilleure qualité et mieux différenciés qu'à l'heure actuelle. Nous pourrions proposer la longueur comme paramètre de produit, ce qui est en phase avec l'évolution

du marché. En outre, nous pensons pouvoir réduire nos coûts de production. Ces deux améliorations s'inscrivent dans les objectifs stratégiques de SCA Timber et nous aideront à améliorer notre compétitivité future », se félicite Markus Henningsson, responsable de production à la scierie de Tunadal.

Les travaux de terrassement commenceront au cours de l'automne et le montage de la machine en mars. La mise en service devrait avoir lieu en juillet 2011.

Le programme d'investissements inclut aussi plusieurs nouveaux séchoirs, ainsi que quelques petites améliorations destinées à accroître la productivité et la disponibilité.

« Nous ne pouvons que nous réjouir de ces investissements, que nous attendions depuis que la nouvelle aboteuse était installée. Quand tout sera prêt, nous devrions aussi pouvoir embaucher une quinzaine de personnes », ajoute V. Huittinen.

Quand la production démarrera après les travaux de construction, Tunadal pourra produire 500 000 m³ de produits sciés par an, contre 350 000 m³ à l'heure actuelle.

« Nous avons du pain sur la planche. Dans un premier temps, il s'agit de mener à bien les travaux. Ensuite, il faudra lancer rapidement la production », conclut-il.

Per-Anders Sjöquist



Markus Henningsson, responsable de production à Tunadal.

Gällö Timber

– l'union fait la force



Photo : Per-Anders Sjöquist



Tommy Högberg, Directeur général de Gällö Timber.

Au début de l'été, l'Autorité suédoise de la concurrence a donné le feu vert à la création de Gällö Timber AB, société détenue à parts égales par SCA et Persson Invest et regroupant les scieries de Gällö, Tjärnvik et Jämtlamell à Stugun.

« Il nous reste à définir les modalités de notre coopération », explique Tommy Högberg, directeur général de Gällö Timber.

Repères :

Gällö

- 52 salariés
- Traite uniquement le sapin

Tjärnvik

- 44 salariés
- Traite principalement le sapin et, dans une moindre mesure, le pin

Jämtlamell

- 65 salariés
- Traite le sapin et le pin

Gällö Timber représente un nouveau jalon dans la collaboration déjà intense entre Persson Invest et SCA, dans les domaines de la vente de produits bois et de l'approvisionnement en matière première. Ensemble, les trois scieries produisent 380 000 m³ de produits sciés.

« La nouvelle organisation comporte trois responsables de scierie : Johan Olofsson (Gällö), Lars-Erik Jönsson (Jämtlamell) et Jonas Bryngelsson (Tjärnvik). J. Olofsson est également directeur financier de tout le groupe Gällö Timber », indique T. Högberg, avant d'ajouter :

« Il est essentiel de faire preuve d'efficacité. L'idée est que les responsables des scieries coopèrent étroitement. En nous impliquant dans les trois entités, nous pourrions tirer le meilleur parti des compétences et des idées de chacun. Gällö Timber a vocation à être une grande structure composée de trois scieries et, jusqu'à présent, il me semble que cela fonctionne bien. »

La structure de marketing et de vente de Gällö Timber est sur le

point d'être intégrée à celle de SCA, dirigée par Anders Ek.

« L'accès à la grande structure de vente de SCA Timber va nous renforcer, de même que l'élargissement de la gamme de produits. Par ailleurs, il existe sans doute un fort potentiel de synergies entre les scieries, en particulier entre Jämtlamell et Gällö qui ne sont distantes que d'une quarantaine de kilomètres. Nous allons étudier la question », souligne T. Högberg.

Cette collaboration stabilisera l'approvisionnement en matière première des trois scieries.

« À Gällö, un salarié de SCA coordonne tout l'approvisionnement en bois de Gällö Timber et veille à répartir les différentes qualités de bois entre les scieries, en évitant les transports inutiles. Cet approvisionnement sera assuré par Primaskog, SCA, Jämtlamell Skog et Persson Invest. Comme Gällö et Tjärnvik ont tourné à vide une partie du printemps en raison d'une pénurie de manière première, nous avons tout lieu d'être optimistes », conclut-il.

Misan Lindqvist

Tjärnviks Trä

Portrait de l'entreprise :

La Suède et les Pays-Bas sont ses principaux marchés. Le sapin du Norrland est sa matière première. Une marque forte, une atmosphère familiale et un professionnalisme certain ont contribué à sa réussite. Bienvenue chez Tjärnviks Trä.



Photo : Thomas Ekenberg

Tjärnviks Trä est l'une des trois entités de la nouvelle société Gällö Timber. La scierie se trouve à la sortie du village de Gnarp dans le Nord de la région de Hälsingland. À l'une des deux extrémités de la scie, la matière première locale – le sapin de haute qualité du Norrland. À l'autre extrémité, les paquets parallélépipédiques blancs frappés du nom de Gallo en vert vif, chauffés par les rayons du soleil d'automne.

L'établissement est spécialisé dans le sapin et une bonne part de la production (environ 75 %) est écoulée sur le marché suédois, notamment sous forme de panneaux et bois de colombage dans les magasins de matériaux de construction.

« La proximité avec les clients est notre principal atout. Nous entendons par là non seulement la logistique, qui permet de garantir des livraisons rapides et efficaces, mais aussi nos relations avec eux », explique Jonas Bryngelsson, responsable de la scierie. Kerstin Eriksson, responsable du service clientèle et de la logistique, parle d'une ambiance familiale.

« Nous avons des relations étroites avec bon nombre de nos clients et nous effectuons un certain travail de développement en collaboration avec eux », ajoute-t-elle.

Sur notre autre grand marché, les Pays-Bas, les clients industriels dominent. Les produits de Tjärnvik sont notamment utilisés dans la fabrication de chalets, de chambranles de portes et d'emballages.

« Tous les produits sont vendus sous le nom de Gallo – une marque forte. C'est un gage de qualité, de fiabilité des livraisons et de service », souligne-t-elle.

La situation géographique de Gnarp est plus centrale qu'il n'y paraît au premier abord. L'autoroute E4, artère de la région, passe juste à côté et, il y a quelques années, Tjärnvik a investi dans une liaison ferroviaire pour relier son usine à la principale ligne de chemin de fer du pays, afin d'atteindre les marchés d'exportation.

Le taux de rotation du personnel est faible. Bon nombre de collaborateurs travaillent dans l'entreprise depuis longtemps et cela se sent, d'une manière positive, estime J. Bryngelsson : « Il règne une culture d'entreprise





La trioka de Tjärnviks Trä, de gauche à droite : Leif Hedlund (responsable de production), Kerstin Eriksson (responsable du service clientèle et de la logistique), et Jonas Bryngelsson (responsable de la scierie). Photo : Thomas Ekenberg

très positive, un fort professionnalisme et une volonté de constamment innover et de rendre le site plus performant », poursuit-il.

Il y a quelques années, l'entreprise a investi dans une nouvelle abouteuse automatisée et, cet automne, elle va remplacer son ancienne écorceuse.

Leif Hedlund, responsable de production, indique que l'entreprise a pour ambition de concentrer la production.

« Nous voulons resserrer notre gamme et produire de plus grandes séries. Ces cinq dernières années, nous avons divisé par deux le nombre de produits. À l'heure actuelle, nous proposons une quarantaine de dimensions de bois scié », précise-t-il.

Les trois responsables de Tjärnviks Trä, qui assument en partie de nouvelles tâches depuis la formation de Gällö Timber, voient plusieurs avantages à cette fusion.

« Nous avons d'ores et déjà une solide collaboration avec Gällö et les fonctions ont été redéfinies, de sorte que chacun exploite ses points forts. Cela n'implique peut-être pas de changements majeurs à court terme pour nous, chez Jämtlamell, mais naturellement, nous pouvons aller

encore plus loin pour tirer le meilleur parti de nos ressources respectives explique J. Bryngelsson.

Auparavant, Gallo avait sa propre structure de vente, mais suite à la création de Gällö Timber, ce sont les commerciaux de SCA Timber qui assurent le contact avec les clients.

« Nous allons bénéficier d'une équipe commerciale nettement plus large et avoir des débouchés sur un plus grand nombre de marchés par le biais de SCA Timber », constate Leif Hedlund.

Pour les clients, cette réorganisation va également impliquer un choix plus vaste.

« Auparavant, les clients demandaient certaines dimensions que nous ne produisons pas, mais bon nombre d'entre elles seront désormais disponibles par le biais de SCA », constate L. Hedlund.

« Nous serons aussi mieux équipés pour pouvoir garantir l'approvisionnement en matière première, ce qui, au final, améliorera la fiabilité des livraisons aux clients », ajoute J. Bryngelsson.

Thomas Ekenberg

Pour les entreprises du Royaume-Uni, l'efficacité est un facteur crucial, car le marché de la construction est confronté à des coupes budgétaires dans le secteur public et à leurs effets sur le moral des consommateurs.

Pour aider les PME du secteur qui font partie de sa clientèle, la chaîne de magasins Buildbase pour grossistes de matériaux de construction, détenue par le groupe Grafton, a lancé un programme spécial avec l'aide de SCA. Pour chaque client qui adopte la facturation électronique, Buildbase plante dix nouveaux arbres. SCA a proposé à Buildbase d'utiliser une partie de ses surfaces forestières certifiées FSC pour planter ce qui est maintenant connu sous le nom de la *Buildbase Lifecycle Forest*, située dans la région de Ljusåsen, dans le Nord de la Suède.

« La facturation électronique permet de réaliser des économies de temps et d'argent, mais aussi de réduire les volumes de déchets », commente Stephen Thompstone, directeur général de Buildbase. « Nous remercions tous nos clients de favoriser la plantation de nouveaux arbres et de promouvoir un nouveau cycle de croissance de la forêt ».

Anders Ek, directeur commercial international de SCA Timber ajoute : « L'utilisation efficace des ressources est un des maîtres mots de SCA, appliqué d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement – des forêts aux produits bois finis livrés aux succursales de Buildbase. Nous nous réjouissons de soutenir la campagne de facturation électronique, qui permet à son tour aux clients de Buildbase d'améliorer sa propre efficacité commerciale. »

Dans le secteur britannique de la construction, la recherche d'efficacité a commencé il y a douze ans par la publication du rapport *Rethinking Construction* de Sir John Egan. Depuis lors, les chaînes d'approvisionnement « allégées » et les partenariats – qui associent des

L'EFFICACITÉ des entreprises s'améliore



Les plantations pour le compte de Buildbase ont été effectuées en juin 2010 à Ljus-åsen, non loin de la ville de Sundsvall (Suède). Henri Hang, de chez Hultjen Forest AB, était l'un des planteurs dans la zone de coupe. Photo : Per-Anders Sjöquist

entreprises spécialisées à une entreprise virtuelle pour partager les possibilités, les délais et les bénéfices – sont déjà banalisés dans les grandes entreprises. Les avantages sont moins évidents pour les PME du secteur, qui ont moins de temps à consacrer à la mise en place de systèmes administratifs. C'est pourquoi la facturation électronique peut grandement contribuer à la rentabilité de telles entreprises.

Stephen Thompstone, directeur général de Buildbase, note que la campagne de facturation électronique a progressé à pas de géant : « 150 000 documents ont déjà été envoyés par voie électronique, ce qui réduit les volumes de déchets dans la chaîne d'approvisionnement du secteur. Nous sommes donc suscep-

tibles d'économiser environ 300 000 documents par an ».

Conséquence directe de l'adhésion des clients de Buildbase à ce programme, SCA Skog a déjà planté quelque onze mille arbres cet été, ce qui fait dire à S. Thompstone que la *Buildbase Lifecycle Forest* est un début fantastique. Et d'ajouter : « Bien d'autres clients pourraient nous rejoindre, et pour chacun d'entre eux qui franchira le pas, dix nouveaux arbres seront plantés sur la surface forestière que SCA nous consacre. » Des précisions sont disponibles sur www.buildbase.co.uk.

« Buildbase et ses clients se réjouissent de pouvoir préserver l'environnement de cette manière. Comme cette question est de plus présente dans nos transactions commerciales quotidiennes, nous voyons

là un moyen d'apporter notre modeste contribution », constate S. Thompstone.

Les arbres plantés aujourd'hui et demain pousseront et absorberont du carbone jusqu'à leur maturité. Ils seront abattus dans quatre-vingts à cent ans, ce qui mettra fin à leur cycle de vie d'arbre pour en commencer un nouveau sous forme de produits bois. Ils absorberont du CO₂ jusqu'à ce qu'ils n'aient plus de fonction ou d'utilité. Le cycle du carbone peut être bouclé si les chutes de bois sont utilisées comme biocarburant pour réduire les besoins en carburants fossiles. Il s'agit donc véritablement d'une exploitation cyclique de la forêt.

Camilla Hair



En février dernier, Stephen Thompstone et Anders Ek ont visité la pépinière de SCA à BogrunDET pour voir les nouveaux arbres destinés à la *Buildbase Lifecycle Forest*. Photo : Per-Anders Sjöquist



Dotées d'un dispositif de production très compétitif, SCA et TräTeam ont commencé à fabriquer l'étagère Gorm. Lars-Erik Frage, responsable de production chez TräTeam, Katarina Levin, responsable de la scierie de Bollsta, et Sten-Åke Nyberg de chez TräTeam, présentent un spécimen de l'étagère.

Photo : Per-Anders Sjöquist

Une usine récemment inaugurée pour produire un million d'étagères par an

La nouvelle usine où sera fabriquée l'étagère Gorm d'IKEA à Kramfors (Suède), a été inaugurée par le préfet Bo Källstrand à la fin du mois d'août. La société Träteam y fabriquera chaque année au minimum un million d'étagères en bois provenant de la scierie SCA de Bollstabruk. Cette usine représente un investissement de 3,65 millions d'euros.

L'étagère Gorm en bois massif est un classique de la gamme IKEA, demandé par les clients du groupe depuis de nombreuses années. SCA Timber et son sous-traitant TräTeam ont mis au point un système de production particulièrement compétitif, qui permet de réduire les coûts tout au long de la chaîne, de la matière première au produit fini.

« C'est un site de production complexe et nous avons dû trouver des solutions automatisées pour le clouage et l'emballage », explique Lars-Erik Frage, responsable de production chez Träteam à Kramfors.

Dans les scieries de SCA, notamment à Bollstabruk, mais aussi en partie à Munksund, des produits bois de qualité adéquate seront fabriqués dans les dimensions voulues.

Les produits séchés à Bollstabruk seront acheminés sur de la sciure jusqu'à l'usine TräTeam à Kramfors, où ils sont rabotés, scannés et coupés pour être transformés en composants d'étagères. À l'étape suivante de la ligne de production, des robots clouent les composants pour en faire des segments d'étagères. Ceux-ci sont ensuite acheminés vers une emballeuse sophistiquée qui forme des paquets plats avec un sachet de vis, le mode d'emploi et tout ce qu'il faut. Enfin, les étagères sont distribuées dans les magasins IKEA, principalement dans les pays nordiques, au Benelux et en Allemagne.

Quelques 45 000 m³ de pin sont nécessaires à la fabrication.

« Cela représente un dixième de la production de la scierie de Bollsta », précise Katarina Levin, responsable de la scierie de Bollsta.

« Nous avons investi pour développer notre activité au point de pouvoir gérer des systèmes de production complexes comme celui-ci. Peu de scieries disposent de l'équipement, des compétences et de la capacité nécessaires ».

Ulf Johansson et **Linda Johansson** de chez IKEA ont profité de leur présence pour remercier SCA et TräTeam d'avoir pu assister à l'inauguration d'une nouvelle ligne de fabrication d'un produit IKEA en Suède.

« Nous avons eu vent de fermetures d'entreprises et de plans sociaux dans la filière bois », constate le préfet Bo Källstrand lors de l'inauguration. Les projets et les investissements ont certes amélioré la compétitivité et les perspectives d'avenir, mais également rationalisé la production et donné lieu à des réductions d'effectifs. Il est donc tout à fait réjouissant d'assister à la mise en œuvre d'un investissement qui favorise l'activité économique et la création d'emplois. Le fait qu'il s'agisse d'un produit bien connu commercialisé dans le monde entier par une entreprise suédoise, ne gâche rien.

SCA Timber Outlook

En août dernier, une série de séminaires intitulée *SCA Timber Outlook* a incité des représentants de clients scandinaves à réfléchir sur la compétitivité de la filière bois et sur les exigences du commerce des matériaux de construction à l'égard des fournisseurs. Les participants ont également assisté à l'inauguration de la ligne de production de l'étagère Gorm d'IKEA.

Depuis les fenêtres de l'hôtel Höga Kusten, la vue sur le fleuve Ångermanälven était magnifique et peut-être susceptible de distraire les visiteurs quand ils ont été accueillis par Jonas Mårtensson, directeur général de SCA Timber. Il y avait des représentants des principaux clients de SCA Timber de la filière bois et des distributeurs.

« Le but de ces séminaires est de susciter un dialogue et un échange d'informations avec nos clients privilégiés », explique Anders Ek, directeur commercial de SCA Timber.

Jonas Mårtensson a commencé par expliquer le concept de fournisseur de SCA pour les clients de la filière bois scandinave et les distributeurs :

« Aujourd'hui, nous proposons à nos clients industriels des solutions adaptées aux produits et une logistique bien huilée pour les produits développés destinés au commerce des matériaux de construction ».

Quelques exemples récents de projets de SCA dans ces domaines sont notamment la fabrication de composants de fenêtres à Munksund et la collaboration avec BM Scandinavien pour assurer l'approvisionnement en produits bois du commerce des matériaux de construction.

J. Mårtensson résume la stratégie de SCA Timber en ces termes : « Des améliorations de produits constantes, des baisses de coûts et une distribution plus efficace. Nous avons pour ambition de proposer des prestations de classe mondiale ».

Staffan Brege, professeur en marketing industriel à l'Université de Linköping, a constaté que les entreprises prospères dans le secteur de la transformation du bois se caractérisent par une collaboration particulièrement étroite avec les clients, ainsi qu'un esprit d'innovation et une très grande efficacité (*operative excellence*). Il a également évoqué le marketing relationnel, qui est devenu un aspect essentiel du quotidien

Les relations et le dialogue au centre des attentions



Staffan Brege, professeur en marketing industriel à l'Université de Linköping.



Jonas Mårtensson, directeur général de SCA Timber.



Olle Granath, Bygghuset.



Dick Bergh, Hedlunda Industrier.

Photos : Per-Anders Sjöquist

des entreprises florissantes, de même que la recherche d'une valeur ajoutée toujours plus grande.

« Sur le long terme, de bonnes relations entre les scieries et leurs clients sont décisives pour réussir dans un climat de concurrence toujours plus âpre », selon S. Brege.

Olle Granath, de chez Bygghuset, lui a succédé à la tribune. Bygghuset est la chaîne suédoise de magasins de matériaux de construction qui connaît le taux de croissance le plus élevé – elle compte actuellement soixante-treize magasins en Suède, en Norvège et en Finlande. L'entreprise a récemment été introduite à la bourse de Stockholm. Un réseau efficace de fournisseurs est indispensable pour continuer à afficher une croissance de 15 % par an.

« Nous exigeons de nos fournisseurs un dialogue franc et ouvert, une grande efficacité d'un bout à l'autre de la chaîne, des livraisons très fiables et une présentation

soignée de nos produits dans les magasins », résume-t-il.

L'intervention suivante avait pour thème « Réussir ses affaires avec IKEA ». Dick Bergh, de chez Hedlunda Industrier à Lycksele, collabore depuis vingt-six ans avec IKEA, en utilisant une matière première en grande partie fournie par SCA. Il ne peut que constater qu'il n'y a pas de raccourci vers la réussite. Pour sa part, il a commencé pratiquement seul et, aujourd'hui, il dirige la plus grande entreprise privée de la commune de Lycksele. La croissance de l'entreprise est entièrement due à l'attention portée aux clients et à ses besoins de fabriquer des meubles en bois bon marché, principalement des étagères, en grandes séries.

« C'est simple, il suffit de proposer le bon produit, au bon prix et au bon moment », conclut-il.

Mats Wigardt

SCA au Carrefour International du bois

En juin dernier, SCA Timber France exposait au Carrefour International du Bois à Nantes.

« Dans un salon de cette importance, tous les grands acteurs sont représentés. Nous croisons nos clients actuels, des clients potentiels, mais aussi des concurrents. Tous sont les bienvenus et nous veillons à créer une atmosphère ouverte et accueillante, ce qui favorise les échanges », indique Jacques Morand, directeur général de SCA Timber France.

Dans quatre halls d'exposition, les dix mille visiteurs ont pu écouter des exposés, prendre connaissance des dernières évolutions du secteur, et observer les produits de quelques cinquante exposants internationaux. Les produits bois en question, notamment des panneaux, des revêtements de sols, du bois pour jardins, du bois d'œuvre, mais aussi des éléments de décoration en bois, différents produits de traitement de surface et revêtements décoratifs.

L'une des tendances actuelles en décoration est d'utiliser des Bardages ou des lambris lasurés ou peints. Beaucoup d'exposants présentaient ce type de revêtement.

Les logos FSC et PEFC étaient très présents dans les stands.

« Nous constatons un regain d'intérêt pour les essences scandinaves estampillées FSC par rapport aux essences tropicales. Chez SCA,



Benjamin Bodet, ingénieur produits, et Jacques Morand, directeur général de SCA Timber France, s'entretiennent avec des visiteurs du stand de SCA.

nous avons nos propres forêts et de la matière première certifiée FSC pour nos produits bois. Nos activités complémentaires sont un autre atout unique », constate J. Morand.

Ce salon professionnel, qui se tient tous les deux ans, est un forum essentiel pour la filière bois française.

« Cette année, le Carrefour international du bois se tenait pour la onzième fois. C'est une bonne occasion d'être à l'écoute des clients, de prendre la température du marché et de s'informer sur l'évolution du secteur », conclut Benjamin Bodet, ingénieur produits chez SCA Timber France.

Texte et photo : Ingrid Löfqvist

VIDA, nouvel associé de Uni4 Marketing

VIDA est le nouvel associé d'Uni4 Marketing, qui vend des produits bois suédois au Maghreb et au Moyen-Orient. L'entreprise a acquis une participation minoritaire dans Uni4 Marketing, société détenue par SCA Timber, Holmen Timber, Södra Timber et Martinsons Trä.

Uni4 Marketing est le principal exportateur suédois au Maghreb et au Moyen-Orient, marchés caractérisés par une population jeune et une forte croissance, en particulier dans le secteur de l'immobilier résidentiel. Pour être présent sur ces marchés-là, un fabricant nordique de produits bois soucieux de sa rentabilité doit impérativement avoir des compétences spécifiques en matière de vente, de logistique, de gestion des documents et de procédures bancaires.

Ad Dekker nouveau responsable des ventes chez SCA Timber



Depuis le 1er septembre 2010, Ad Dekker est responsable des ventes chez SCA Timber Benelux.

Dernièrement, il occupait un poste similaire chez Gallo, et il reste responsable des ventes de produits bois de Gällö Timber au Benelux.

Son prédécesseur Bert van Dael occupe aujourd'hui un poste de conseiller principal chez SCA Timber Benelux jusqu'au 31 décembre.



Moins de déchets chez SCA Timber Supply

En Grande-Bretagne, SCA Timber Supply a adhéré au programme mis en place par le gouvernement pour diminuer de moitié le volume des déchets des chantiers de construction et de démolition. Le coût pour l'industrie britannique de ces déchets et des matériaux de construction non utilisés est estimé à un milliard et demi de livres Sterling par an.

« Une meilleure exploitation des ressources est dans l'intérêt de tous », explique Rob Simpson, directeur général de SCA Timber Supply. « En collaborant avec nos clients, nous allons pouvoir réduire les quantités de matériaux transportés inutilement et qui finissent dans les décharges. »

SCA Timber Supply est l'un des plus grands fournisseurs de bois et la 55e entreprise à avoir signé l'appel du gouvernement. Ce programme vise à réduire de moitié, d'ici à 2012, les volumes de déchets des chantiers de construction et de démolition qui finissent dans les décharges, par rapport à 2008.

Photo : WRAP (Programme d'action portant sur les déchets et les ressources), www.wrap.org.uk



Production en hausse, consommation en berne

Au premier semestre, la demande en produits sciés a été soutenue et, du fait d'une production limitée, les prix ont augmenté. Néanmoins, à la fin de cette période, la situation a commencé à se détériorer lentement.

La consommation de produits liés à la construction et à la rénovation pâtit de la deuxième vague de la crise financière à laquelle nous assistons dans plusieurs pays méditerranéens, ainsi qu'en Grande-Bretagne. En même temps, les scieries européennes ont augmenté leur production.

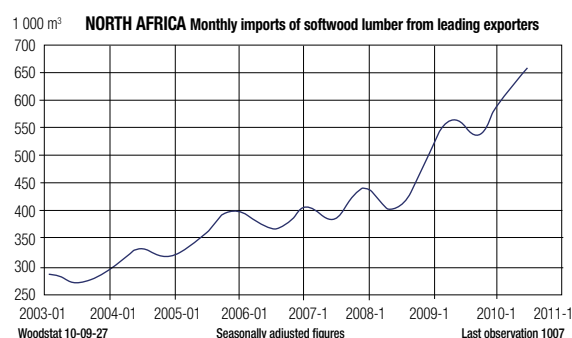
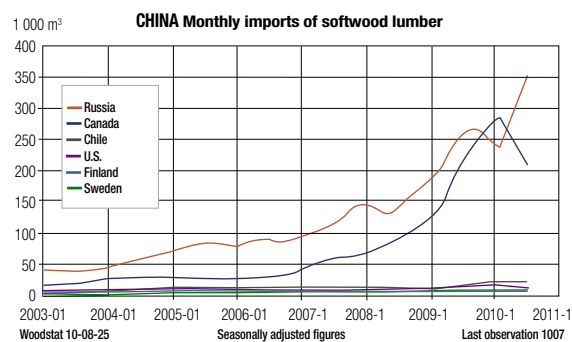
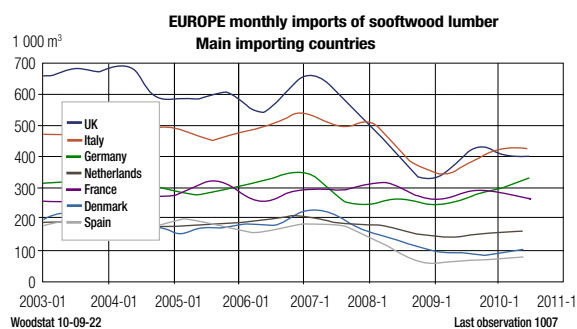
Après avoir progressé au cours du printemps, les prix stagnent. Les clients manifestent une certaine inquiétude quant à la capacité des scieries à maintenir les prix du pin au quatrième trimestre.

La construction de logements neufs est à un niveau historiquement faible en Europe et aux États-Unis. Du fait de l'instabilité économique régnant dans de nombreux pays, l'espoir d'une reprise en 2010 a été reporté à 2011. En revanche, sur les grands marchés du Maghreb et du Moyen-Orient, mais aussi d'Asie, les volumes de construction restent intéressants.

Au fil des ans, le secteur de la rénovation est devenu le principal marché d'écoulement des produits bois en Europe. Les programmes d'aide nationaux, comme les possibilités de déductions fiscales pour les travaux de rénovation mises en place en Suède, ont stimulé la demande, c'est pourquoi les activités de rénovation sur bon nombre de nos marchés affichent de bons niveaux. En Allemagne, au premier semestre, les ventes de matériaux de construction avaient progressé de 6 % par rapport à l'année précédente. Une évolution similaire est observée dans les pays nordiques.

En 2010, la production des cinq grands producteurs européens (Allemagne, Russie, Suède, Autriche et Finlande) a augmenté en comparaison avec les niveaux très faibles de l'année dernière. Cette hausse est de l'ordre de 8 %, ce qui est un maximum compte tenu de l'état actuel du marché.

C'est la Finlande qui affiche la plus forte augmentation de production. En 2010, nous avons constaté un ajustement de la production à la capacité du pays à approvisionner l'industrie en fibres de bois locales. Cette année, le niveau de production sera donc environ 25 % supérieur à ce qu'il était en 2009, mais néanmoins 20 % en deçà de la capacité industrielle du pays. Pour couvrir les besoins restants, il a fallu importer des fibres de Russie.



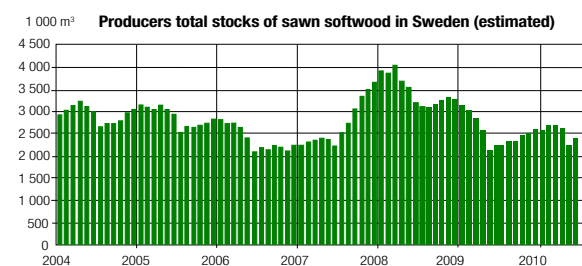
A proportion of sawmill exports have been moved from Europe towards developing markets in Africa and Asia. (Source: Woodstat)

	2007	2008	2009	2010 est	Updated
Austria	11,3	10,6	8,3	9,1	Aug
Germany	24,0	22,0	19,8	21,0	Aug
Finland	12,4	9,8	8,0	10,2	Aug
Sweden	18,5	17,2	16,0	17,2	Aug
Russia	21,3	19,1	16,1	16,5	Jun
Total	87,5	78,7	68,2	74,0	
		-10%	-13%	+8,5%	
Volume diff. (million m3)		-8,8	-10,5	+5,8	

Increasing production volume during 2010. (Source: SCA)

De-stock of 2-2,5 mill in 2009

Les prix des produits sciés ont progressé au cours du printemps, mais ils stagnent depuis les congés d'été. Les carnets de commandes des scieries étaient bien remplis pour le troisième trimestre, mais la situation est plus incertaine pour le quatrième trimestre.



Total sawmill stocks in Sweden, end of Aug. (Source: Swedish Forest Industries Federation)

Anders Ek, directeur commercial SCA Timber



La frégate Hermione a sombré au large de la Bretagne en 1792. Elle est aujourd'hui reconstruite en hommage au général La Fayette et aux liens d'amitié tissés entre la France et l'Amérique au 18^e siècle.

Photo : Ingrid Löfqvist

La frégate **Hermione** va reprendre la mer

Deux mille chênes ont été sélectionnés dans les forêts françaises pour la coque du trois-mâts, long de plus de soixante mètres. Étalaé sur plusieurs années, ce projet de reconstruction du vaisseau à bord duquel le général La Fayette s'est rendu en Amérique a déjà attiré plus de trois millions de visiteurs à Rochefort, sur la côte atlantique.

Au printemps 1780, La Fayette a effectué un voyage mémorable quand il a embarqué sur l'Hermione à Rochefort pour gagner Boston, en Amérique. Il avait convaincu Louis XVI et son état-major d'apporter un concours militaire et économique au président américain George Washington pour lui permettre de mener la Révolution américaine en vue d'obtenir l'indépendance de la Grande-Bretagne.

La Fayette est devenu un symbole de liberté pour les relations d'amitié qu'il a instaurées entre la France et l'Amérique. Au cours de l'été 1997, après quelques années d'études préalables, un travail de reconstruction de l'Hermione a été entrepris avec enthousiasme et passion pour honorer sa mémoire. Il est prévu qu'en 2013, la majestueuse frégate reprenne enfin la mer sur les traces de La Fayette entre Rochefort et Boston, avec des escales à caractère historique le long du parcours, avant de rentrer à Rochefort et devenir une attraction touristique.

Le travail de reconstruction se déroule dans l'une des cales sèches de Rochefort. C'est une attraction accessible à longueur d'année pour les habitants de la ville, les écoliers et les touristes. Le projet est en

partie financé par les droits d'entrée. Au chantier naval, on peut suivre la progression des travaux réalisés par des professionnels : gréeurs, menuisiers, ébénistes, cordiers, forgerons et autres.

Dans la mesure du possible, on aura recours à des techniques traditionnelles de construction navale et à des hommes de métier, le tout complété par des techniques modernes et des matériaux adéquats pour satisfaire aux exigences en matière de navigabilité imposées par les lois actuelles. La frégate sera aussi équipée d'un moteur, d'une alimentation électrique pour l'éclairage, ainsi que d'autres commodités.

Pour en savoir plus sur le projet, voir le site www.hermione.com

Ingrid Löfqvist