

SmartTimber – au service des clients

**En avant toute pour
SCA Merchant Services
en Grande-Bretagne**

**Des étudiants suédois conçoivent
des meubles en pin pour la Chine**

Scission de SCA en deux sociétés



Photo : Per-Anders Sjöquist

Daniel Wiklander, dans l'atelier de raboterie et de mise en peinture de Tunadal, devant les colis du nouveau concept SmartTimber.

SOMMAIRE

SmartTimber – l'innovation au service du bois et des idées	3
Changement de nom au Royaume-Uni pour dynamiser le secteur des matériaux de construction	6
Rude concurrence sur le marché du bois dans le bassin méditerranéen	7
Des meubles chinois au design suédois	8
Scission de SCA en deux sociétés	9
Faites la connaissance de Mathias Fridholm	10
Promotions	10
Bonnes perspectives annuelles pour le marché des produits bois	11
Un million de mètres cubes !	12

L'avenir est à nous !

Dans un monde où il est de plus en plus question de bioéconomie, nous avons la chance de travailler dans l'industrie forestière.

À l'heure actuelle, le bois enregistre en Europe une forte croissance en tant que matériau de construction. Et même dans les pays où les constructions en bois ne sont pas monnaie courante, par exemple en Chine, il connaît un regain d'intérêt. Dans le secteur de l'aménagement intérieur, les designers multiplient les projets où le bois est utilisé pour ses qualités de matériau naturel et moderne aux possibilités infinies.

Par ailleurs, SCA deviendra cet automne une entreprise exclusivement forestière. Nous nous concentrerons donc davantage sur nos activités avec nos clients de produits bois.

CHEZ SCA TIMBER, nous sommes plus que jamais déterminés à saisir les opportunités et à relever les défis qui se présentent à nous. Nos activités se complexifient et nos clients sont de plus en plus exigeants en termes de produits et de services. Nous devons tout simplement revoir nos ambitions à la hausse !

Le développement des produits, la ponctualité des livraisons, les services administratifs... Voilà des domaines sur lesquels nous devons continuer d'améliorer nos performances.

Notre évolution s'accompagne d'une

augmentation de la part de livraisons effectuées auprès des négociants de matériaux de construction. Par conséquent, une grande partie de nos activités est aujourd'hui liée à des produits finis directement vendus au consommateur. Nous devons donc trouver de nouvelles solutions pour saisir les opportunités qui s'offrent à nous dans notre chaîne de valeur, du plant d'arbre au produit fini.

DÉBUT AVRIL, un directeur commercial et un responsable des ventes sont venus renforcer l'organisation commerciale de SCA Timber. Nous travaillerons de concert et nous pencherons aussi bien sur les questions opérationnelles à court terme que sur les questions stratégiques à plus long terme. Nous nous concentrerons aussi sur nos clients prioritaires, avec comme objectif d'être le plus complet et le plus compétent des fournisseurs de produits bois sciés et de produits bois finis. Nous savons que nous sommes sur la bonne voie, mais aussi qu'il reste un long chemin à parcourir.

NOUS VOULONS ÊTRE LES ACTEURS d'un futur où les produits bois innovants contribueront à améliorer la qualité de vie des prochaines générations. Et pour y parvenir, nous sommes prêts à mettre les bouchées doubles.

Nous ne doutons pas un seul instant que notre avenir sera passionnant !



Mathias Fridholm, directeur commercial



Raffaele Parlato, responsable des ventes

Photo : Per-Anders Sjöquist

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 KarMin kommunikation

Imprimerie Ätta.45 Tryckeri AB, Sundsvall

Pour s'abonner à Timber News, veuillez contacter patricia.knutsson@sca.com

Toute citation doit faire mention de la source.

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 solutions de distribution destinées aux clients dans l'industrie du bois et du commerce des matériaux de construction.

SCA Timber fait partie de l'entité Forest Products de SCA, qui produit du papier d'impression pour journaux, magazines et catalogues, du papier d'emballage, de la pâte, des bois sciés et de l'énergie renouvelable. SCA Forest Products gère également l'important patrimoine forestier de SCA, approvisionne ses industries suédoises en bois matière première et offre à ses unités des solutions de transport d'un bon rapport qualité-prix.





SmartTimber

– l'innovation au service du bois et des idées

En Suède, la saison de la construction a démarré sur les chapeaux de roue, car SCA Timber Supply Scandinavie continue le lancement de son concept de plus-value Smart Timber avec plusieurs nouveaux produits – tout pour répondre à la demande de lames de terrasse et de bardages.

Ce printemps, le principal objectif de Supply Scandinavie sera d'offrir un meilleur service aux clients du secteur des matériaux de construction.

« Nous avons été à l'écoute de nos clients et avons constaté qu'ils avaient besoin d'aide, notamment tout au long du processus de vente. Ils souhaitent que nous leur donnions des informations pour faciliter les ventes en magasin, surtout lors du lancement de nouveaux produits. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous avons par exemple organisé au printemps des formations pour les marchands de matériaux de construction qui ont adopté le concept SmartTimber », explique Joakim Nehrer, directeur marketing de Supply Scandinavie.

Ces formations leur ont notamment permis d'approfondir leur connaissance du bois en tant que matériau, à comprendre les fonctions et la plus-value des produits, mais aussi de réfléchir à la façon de traiter les réclamations. Parallèlement, SCA a redoublé d'efforts pour mieux informer le secteur des matériaux de construction.

« Nos clients n'avaient pas toutes les informations nécessaires pour expliquer de manière simple à l'utilisateur final pourquoi, par exemple, un type de lame de terrasse était meilleur qu'un autre. Nous avons donc publié des informations claires et détaillées concernant nos produits, tant pour l'utilisateur final que pour les vendeurs du secteur. Elles leur permettront de facilement répondre aux questions qui leur sont posées en magasin », poursuit Joakim.

Tout cela peut paraître évident, mais pourtant, les produits bois étaient assez peu documentés jusqu'à présent.

« À cet égard, le bois doit rattraper son retard par rapport aux autres matériaux et produits du secteur. Nous avons commencé à rectifier le tir, ce qu'apprécient réellement nos clients », ajoute Joakim.

SUPPLY SCANDINAVIE a travaillé dur pour développer de nouveaux produits innovants, améliorer leur qualité et offrir un meilleur service – le tout sous le concept SmartTimber.

« Nous voulons que les gens commencent à voir le »

bois d'œuvre comme un produit à part entière, et qu'ils prennent conscience que ce produit peut être différent selon le fournisseur. Aujourd'hui, les consommateurs font déjà une distinction pour la plupart des autres produits, mais pas pour le bois. Nous devons aider nos clients à comprendre ce qui différencie les produits pour qu'ils puissent à leur tour aider les utilisateurs finaux à choisir le bon produit en fonction du projet », souligne Joakim.

Afin d'y parvenir, Supply Scandinavie doit comprendre quels sont les besoins des clients et adapter ses propres activités en conséquence.

« Tout au long de ce processus, nous avons passé en revue nos méthodes de travail et nos procédures d'assurance qualité. Nous pouvons maintenant fournir des produits de meilleure qualité et plus adaptés au client, tout en faisant gagner du temps au marchand de matériaux et à l'utilisateur final », se réjouit Joakim.

CE CONCEPT repose sur trois piliers : la proposition de valeur, des livraisons en temps et en heure, et une garantie de qualité.

« Nous complétons maintenant cette proposition de valeur avec plusieurs nouveaux produits, qui offrent tous une énorme plus-value. Ils s'accompagnent d'informations claires sur la manière dont le bois doit être traité et monté. L'objectif est d'obtenir le meilleur résultat possible une fois le produit utilisé. Les produits SmartTimber ont connu une forte demande, et l'utilisateur final peut désormais trouver de nouveaux produits dans bon nombre de magasins de construction, notamment des lames de terrasse en pin, des lames Royal et des bardages enduits d'une couche intermédiaire avec un clouage caché », explique Joakim.

En fin de compte, quelle est la différence entre des lames de terrasse classiques et des lames de terrasse SmartTimber ?

« Nous avons constaté un besoin pour des produits autres que les produits standard. Les clients sont de plus en plus nombreux à rechercher du bois avec des propriétés différentes. Ils ne veulent plus seulement des lames de terrasse standard ; ils veulent qu'elles soient



Joakim Nehrer, directeur marketing de Supply Scandinavie.

Photo : Per-Anders Sjöquist



esthétiques, durables et respectueuses de l'environnement. Nous avons amélioré la qualité de tous les produits SmartTimber, ce qui donne au client la possibilité de faire son choix en fonction des propriétés qu'il estime les plus importantes », souligne Joakim.

Dans un premier temps, seuls certains produits de Supply Scandinavie seront proposés sous le concept SmartTimber. Mais à terme, ce concept couvrira tous les produits de l'entreprise.

« Nous avons mis au point de nouveaux emballages qui indiquent clairement la longueur des produits pour faciliter la logistique en magasin et faire gagner du temps. Nos produits sont estampillés d'un sceau premium bien visible et portent un code-barres, ce qui garantit un niveau de service élevé et simplifie les choses pour l'utilisateur final. Et ce n'est pas tout : nous proposons aussi d'aménager le rayon en magasin pour mettre la marque en évidence et indiquer clairement que ce sont des produits développés chez SCA. »

Dans le courant du mois de mai, SCA informera le grand public de l'existence du concept SmartTimber. L'entreprise fera de la publicité dans des journaux et des revues spécialisées – et même à l'arrière des bus pour attirer l'attention sur les produits. La campagne sera très visible dans le nord de la Suède, mais SCA distribuera aussi la nouvelle documentation dans des magasins implantés ailleurs en Suède. L'entreprise a également lancé le site web www.smarttimber.com, uniquement disponible en suédois dans un premier temps.

Ce site web, qui a été complètement repensé, donne des explications sur le concept et les différents produits. Il propose également du contenu original et offre un confort de navigation grâce à son ergonomie.

« Notre nouveau site web met en avant nos produits de manière complètement dif-



férente. Les marchands de matériaux de construction et les utilisateurs finaux peuvent bien plus facilement voir quels produits nous proposons, et quelles sont leurs applications. Nous mettons à disposition des instructions de montage et des conseils d'entretien, ainsi que des renseignements sur le type de peinture à appliquer et les différentes garanties offertes. Tout pour aider le client », explique Joakim.

Le site web servira aussi à inspirer les utilisateurs en leur donnant des exemples d'utilisation des produits bois. Et pour rassembler un maximum d'idées, SCA organisera un concours sur Instagram.

« Nous voulons que les consommateurs finaux qui ont acheté nos produits nous envoient des photos pour montrer ce qu'ils ont construit. Pour le moment, le secteur du bricolage a le vent en poupe en Suède. Alors, pourquoi ne pas mettre en avant toutes leurs belles réalisations pour encourager d'autres personnes à utiliser des produits bois ? », se réjouit Joakim.

LE CONCEPT SMARTTIMBER est lancé depuis le début du printemps. L'entreprise de matériaux de construction Optima Sverige* a d'ores et déjà passé commande pour 45 camions de lames de terrasse (pin, Royal et X-Ray). Les produits sont disponibles dans les rayons de ses magasins depuis le début du mois d'avril.

« Nous avons déjà eu pas mal de problèmes de qualité avec différentes références de lames de terrasse. C'est pourquoi nous avons décidé de sélectionner des produits suédois qui ont déjà fait leurs preuves. Les produits de SCA répondent parfaitement aux attentes de nos clients. Ils veulent un concept qui fonctionne,



www.smarttimber.com s'adresse à la fois aux marchands de matériaux de construction et aux utilisateurs finaux. Ils peuvent facilement y trouver des informations sur les produits, des instructions de montage, des conseils d'entretien, etc. Pour l'instant, le site web est uniquement disponible en suédois.

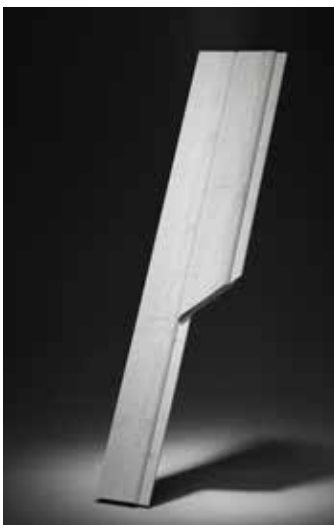


Photo: Per Helander

Le concept SmartTimber propose notamment des produits bois qui facilitent le travail et améliorent le rendement économique total du constructeur – par exemple des bardages extérieurs peints en atelier pour un gain de temps de travail divisé par deux, des bardages avec clouage caché qui améliorent la durabilité, et des lames de terrasse enduites d'une protection supplémentaire contre la pourriture.

avec des produits de haute qualité, durables et très respectueux de l'environnement », indique Steve Olsson, chef des achats chez Optimera Sverige.

Optimera exposera tous les produits en magasin de manière à ce que les clients puissent les voir sur une plus grande surface. Ils fourniront aussi des instructions de montage claires et des conseils d'entretien.

« Pour nous, il est important que nos clients sachent à quoi s'attendre quand ils achètent un produit. S'ils comprennent comment il fonctionne, comment le monter et comment l'entretenir, le risque qu'il y ait un problème par la suite et qu'ils nous contactent pour se faire une réclamation diminue », poursuit Steve.

« Le concept SmartTimber nous aidera à atteindre cet objectif et s'inscrit parfaitement dans notre volonté d'offrir de bons produits à nos clients. Nous commencerons par acheter des lames de terrasse SmartTimber, puis nous développerons l'offre progressivement. Nous pensons qu'il est très positif qu'un grand acteur tel que SCA mise sur ce type de produits et renforce son approche de la qualité », conclut Steve Olsson.

TEXTE PATRICIA KNUTSSON

*Optimera fait partie du groupe Saint-Gobain.

PARTICIPEZ SUR

www.smarttimber.com



Photo : Per Helander

Modalités de participation au concours : les participants peuvent envoyer une photo de leur construction réalisée avec des produits SCA SmartTimber. Il suffit de poster sa photo avec le hashtag #SmartTimber. La participation la plus créative, esthétique et fonctionnelle remportera un abri de jardin (construit avec nos panneaux enduits d'une couche intermédiaire avec clouage caché) et des lames de terrasse en pin. Attention, le site web est pour l'instant uniquement disponible en Suédois.

5 petites questions à Arne Carlström

responsable qualité chez SCA Timber Supply Scandinavie



Que faites-vous chez SCA ?

Je m'occupe des questions liées à la qualité chez SCA Timber Supply Scandinavie. Je dois veiller à ce que les matières premières qui arrivent dans les raboteries

présentent la qualité voulue, et que celle-ci soit constante. Je contrôle l'aspect extérieur du bois, notamment la structure des noeuds; je réalise également des mesures et des épreuves hygrométriques pour m'assurer que la matière première conviendra aux produits visés. J'organise aussi en permanence des formations avec les opérateurs pour qu'ils aient les connaissances nécessaires au niveau de la qualité de la matière première et du triage des produits rabotés.

Vous avez organisé une formation interne avec vos collaborateurs – pour quelle raison ?

Nous voulons que tous les opérateurs partagent les mêmes connaissances de base pour qu'ils appliquent des critères d'éva-

luation identiques, mais aussi pour que nos produits rabotés soient triés selon les mêmes règles. Il est important que nos opérateurs comprennent les limites du bois, et que la matière première soit utilisée correctement. À travers ces formations, je souhaite aussi attirer leur attention sur les produits que nous développons et mieux faire connaître les produits finis.

Supply Scandinavie lance SmartTimber, avec à la clé une amélioration de la qualité de plusieurs produits. Quelle a été votre approche ?

Nous voulons que la matière première d'un produit soit de la bonne qualité et que cette qualité soit constante, quel que soit le fournisseur. Nos clients attachent une grande importance à ce que les produits soient réguliers. Nos formations s'inscrivent dans cette approche, mais nous collaborons aussi avec nos fournisseurs pour renforcer leur prise de conscience à ce niveau.

Désormais, nous contrôlons davantage aussi bien la matière première que le bois trié. Chaque paquet est accompagné d'un document signé indiquant qui a contrôlé le paquet et l'endroit de contrôle. Nous

envoyons aussi des conseils d'entretien et des instructions de montage avec les produits.

Aujourd'hui, que faites-vous différemment comparé à l'année dernière ?

De manière générale, j'effectue les mêmes tâches. Mais nous avons passé en revue nos processus de travail internes et veillons encore plus qu'avant à livrer des produits finis qui répondent aux besoins de nos clients. J'essaie aussi d'être disponible pour organiser des formations pour nos collaborateurs. Nous avons également défini de nouvelles procédures pour renforcer le dialogue entre les scieries et les raboteries et donner un feedback rapide sur la qualité des matières premières.

Dans un premier temps, le concept SmartTimber concernera les lames de terrasse et les bardages. Mais vous avez beaucoup plus de produits. Quels sont vos projets ?

Nous avons mis sur pied un groupe qui planche sur le développement des produits. Ce sera très intéressant de voir comment nous allons développer le concept, et quels nouveaux produits seront lancés.

Changement de nom au Royaume-Uni pour dynamiser le secteur des matériaux de construction

En 2014, SCA Timber Supply UK renommait sa branche de vente de matériaux de construction sous le nom de "SCA Merchant Services". Pari réussi, elle s'est depuis bien développée et fournit désormais plus de 55 000 m³ de bois et produits associés au secteur des matériaux de construction au Royaume-Uni.

Outre ce changement d'image, SCA Merchant Services s'est transformée à bien d'autres niveaux pour se développer et devenir ce qu'elle est aujourd'hui. Toby Lewis, chef des ventes de SCA Merchant Services, a rejoint l'entreprise en 2014. Il a supervisé la plupart des changements qui ont eu un impact sur l'entreprise.

TOBY LEWIS : « Chez SCA Merchant Services, nous apprenons de nos clients chaque jour. Notre approche de l'approvisionnement se base sur notre connaissance du bois, et nous voulons que les marchands aient uniquement les produits les plus susceptibles d'être vendus. C'est pourquoi nous les avons écoutés, eux et leurs clients, et que nous avons analysé nos gammes de produits et adapté notre offre. Notre équipe possède une expertise complète du marché et des produits, et peut aider nos clients à promouvoir leurs entreprises locales en revoyant leur gamme et en développant des promotions saisonnières. Nos clients doivent comprendre que nous ne voulons pas seulement leur vendre nos produits, mais que nous voulons les aider à les vendre – après tout, nous sommes tous dans le même bateau ! »

« En collaborant avec nos clients, nous avons pu élargir notre gamme pour proposer une offre intégrée de produits bois. Nous avons complété notre portefeuille de produits usinés avec de nouveaux matériaux en plaques, et nous développons constamment notre offre de lames de terrasse et de produits de jardin. Nous avons écouté les besoins de nos clients, et le fait de disposer d'un fournisseur unique pour toute une série de produits bois simplifie le processus de commande et de réapprovisionnement. Nous avons aussi renforcé notre équipe sur toute la chaîne d'approvisionnement pour consolider notre capacité d'achat. Et grâce au nouveau leadership et aux responsables des achats qui ont été nommés pour le bois d'œuvre et les plaques, nous avons pu nous procurer les matériaux à des prix compétitifs. »

« Preuve que nous sommes une référence sur le marché : nous sommes parvenus à attirer des professionnels expérimentés de



Toby Lewis, chef des ventes de SCA Merchant Services et Simon Messam, Senior Business Development Manager de SCA Timber Supply UK.

l'industrie pour développer nos activités florissantes. Nous avons renforcé et investi dans nos équipes de vente et nos services administratifs. Nous avons à présent une équipe de développement commercial extrêmement compétente qui connaît le marché comme sa poche. Elle est assistée par notre bureau de ventes dédié, tandis que nos équipes opérationnelles et d'assurance qualité apportent l'aide administrative dont nous avons impérativement besoin pour honorer les commandes de nos clients on time and in full (OTIF). Le taux OTIF est fondamental pour garantir que nos livraisons arrivent toujours au bon endroit, au bon moment et en bon état. C'est un indicateur essentiel qui nous a permis d'améliorer le taux de satisfaction client et de prendre un avantage sur la concurrence. »

« **L'ANNÉE DERNIÈRE**, nous avons racheté un fournisseur de bois à Cumbernauld, en Écosse. Lors des appels d'offre, il était

devenu évident que nous avions besoin d'une plate-forme de distribution en Écosse pour continuer de développer nos activités de vente de matériaux de construction et donner une dimension nationale à SCA Merchant Services. L'entreprise, qui a été acquise en septembre 2016, est désormais une unité de SCA Merchant Services entièrement opérationnelle et a déjà réussi à se faire une place sur le marché. »

« **EN RÉCOMPENSE** de notre engagement, de notre travail et des changements opérationnels réalisés ces trois dernières années, nous venons de signer plusieurs contrats d'approvisionnement exclusifs de 2 à 5 ans avec certains de nos clients et groupes d'achat principaux. L'année 2017 s'annonce déjà sous les meilleurs auspices – ces contrats exclusifs ne sont qu'un début ! »

TEXTE AMY SELLERS

Rude concurrence sur le marché du bois dans le bassin méditerranéen



Photo : ©VINGBILD/Berndt-Joel Gunnarsson

Pour faire de l'ombre et protéger de la chaleur dans les régions les plus chaudes du bassin méditerranéen, le pin de Scandinavie jouit d'une solide réputation. Les scieries de SCA du nord de la Suède envoient régulièrement des livraisons dans des pays tels que la Grèce, la Turquie et Israël.

La présence des scieries suédoises sur le marché grec ne date pas d'hier. Les menuisiers du pays ont même inventé le concept de *swedish wood* pour faire référence à du bois de bonne qualité, qu'il vienne de Russie, de Finlande ou de Suède.

Sur les quelque 45 000 m³ de bois aujourd'hui importés de Suède en Grèce, 27 % viennent de SCA, avec les scieries de Bollsta et Tunalda comme principaux fournisseurs.

« Notre principal client en Grèce est Interwood, un importateur de bois coté en bourse avec lequel nous avons une relation stable, qui remonte même aux années d'après-guerre », explique Nicholas Sitaras, responsable des ventes de SCA Timber en Europe.

LE TOURISME est le moteur du redressement de la Grèce, dont la PNB a chuté de 30 % lors de la crise de 2014. Chaque année, le nombre de plaisanciers augmente dans l'archipel grec. Du début à la fin de l'hiver, le secteur en profite pour remettre en état, rénover et construire de nouveaux bâtiments.

« Tous nos clients ont touché le fond, mais ils peuvent maintenant commencer à respirer », poursuit Nicholas Sitaras. « Et ce sont les îles qui montrent la voie à suivre. Les relations à long terme sont un concept sûr. »

EN ISRAËL, les importations de bois suédois s'élèvent chaque année à environ 90 000 m³. SCA fournit un cinquième de ces livraisons. Depuis une vingtaine d'années, la majeure partie du bois de SCA est distribuée aux menuiseries et aux magasins de matériaux de construction locaux de la famille Levkovitz, dont l'entreprise Interlen Ltd

est le plus grand importateur de bois du pays.

En Israël, le pin suédois n'est plus principalement destiné à la fabrication de meubles ou de menuiseries intérieures ; il est aujourd'hui utilisé pour des applications extérieures et est même en grande partie transformé sur place.

« Ce pays a une économie solide et un secteur de la construction en pleine expansion », résume Nicholas Sitaras. « Les importations de bois en Israël atteignent près de 600 000 m³ au total, mais elles devraient encore augmenter considérablement. »

LA TURQUIE est relativement un nouveau marché pour SCA. La plupart des besoins en bois du pays sont couverts par la production intérieure et les importations d'Ukraine et de Russie. S'agissant des produits sciés, les importations de Russie couvrent la majeure partie des besoins turcs, à savoir environ 200 000 m³.

La Suède y exporte à peine 20 000 m³, essentiellement du pin. Le bois de SCA représente aujourd'hui environ 20 % de ce volume, et est surtout destiné à des produits qualitatifs de niche pour lesquels les fibres nordiques à croissance lente sont très appréciées. Les dernières planches de la scierie de Bollsta sont transformées sur place et utilisées pour des plafonds, des lames de terrasse, ou encore différents revêtements muraux destinés à des maisons privées mais aussi des rénovations de vieux châteaux et de vieilles fermes en bois dans les vieux quartiers d'Istanbul et le long des rives du Bosphore.

La Turquie a une population jeune qui a grand besoin de logements, et est généralement considérée comme l'un des marchés à la croissance la plus rapide d'Europe. Aujourd'hui, le pays compte 75 millions d'habitants. Dans 20 ans, ils seront 100 millions.

« La Turquie est un marché très prometteur avec un énorme potentiel. Et le pays est en train de découvrir les qualités du bois scandinave », souligne Nicholas Sitaras.



Nicholas Sitaras, responsable des ventes de SCA Timber en Europe.

Photo : P-A Sjöquist

Design in Pine

Des meubles chinois au design suédois

Design in Pine est le nom d'un projet collaboratif entre l'organisation suédoise de promotion du bois Swedish Wood, l'école Malmstensskolan et deux fabricants de meubles chinois, dans le cadre duquel des élèves de dernière année de la Malmstensskolan ont conçu des meubles en pin suédois pour le marché chinois.



L'étagère The Golden Shelving System de Mari Koppanen a été conçue en respectant les proportions harmonieuses régies par le nombre d'or, que l'on retrouve souvent dans notre quotidien. Les modules internes peuvent être empilés ou imbriqués les uns dans les autres, et peuvent être installés à l'intérieur ou à l'extérieur de la structure principale.



Johannes Lif a adapté sa chaise The Braided Chair en fonction des utilisateurs chinois, qui préfèrent généralement des meubles plus bas et plus larges. Le dossier tressé, inspiré des techniques traditionnelles suédoises, démontre combien le pin peut être versatile. Un matériau léger, solide et flexible.

Lors du salon Stockholm Furniture & Light Fair qui s'est déroulé au mois de février, les élèves de troisième année du programme de design de meubles Carl Malmsten Furniture Studies ont présenté le résultat du projet collaboratif Design in Pine.

Il s'agissait de la conception de neuf prototypes de meubles allant chacun à la rencontre du design suédois, du pin suédois et de la production de meubles chinoise moderne.

Pour ce projet, les deux entreprises de meubles chinois ont partagé leurs connaissances sur ce nouveau marché, du jeune groupe cible chinois, de la fabrication industrielle

de meubles, et ont réalisé les prototypes en étroite collaboration avec les étudiants suédois.

LE CHOIX D'UN BOIS DE PIN issu de la sylviculture persistante suédoise s'est fait naturellement. D'une part en raison des propriétés physiques du matériau, et d'autre part pour sa durabilité – un facteur de plus en plus important pour les clients chinois.

La matière première utilisée dans ce projet, du pin en provenance de forêts certifiées du nord de la Suède, a été livrée par SCA.

La communication entre les élèves et les fabricants de meubles s'est faite par courriel, Skype et via leurs réseaux sociaux. Les entreprises chinoises ont construit les prototypes après de longues discussions avec les étudiants, mais aussi en suivant leurs schémas et plans de fabrication.



Pour réaliser la table de nuit The Crane, Maja Björnsdotter s'est inspirée de la grue et a essayé d'intégrer la symbolique associée à cet oiseau aux longues pattes. Son plumage se retrouve à l'extérieur de la table, qui est revêtue d'une fine strate de pin donnant une impression de légèreté.



L'UNE DES ENTREPRISES est Fujian Dushi Homelife Group, établie dans le sud-est de la Chine. Dushi compte 1200 employés, exporte ses produits dans le monde entier et collabore notamment avec IKEA. C'est aussi le plus grand client de SCA en Chine.

L'autre entreprise est Huari Furniture : avec ses 3000 employés, c'est aussi le principal constructeur chinois de meubles en bois massif, qui commercialise plusieurs collections originales. Les deux entreprises possèdent la certification environnementale ISO 14001.

CHARLOTTE DEDYE APELGREN, de Swedish Wood, constate que la Chine est désormais considérée comme un marché émergent très prometteur pour les produits sciés suédois. Le pays peut compter avec une classe moyenne au pouvoir d'achat et à la conscience environnementale de plus en plus développés, et qui est disposée à acheter des meubles en bois.

« Il fallait leur donner accès à des produits attrayants fabriqués avec du pin suédois », explique Charlotte. « Cette collaboration entre des étudiants suédois et des fabricants de meubles chinois a permis de dégager de toutes nouvelles opportunités. »

TEXTE MATS WIGARDT
PHOTO MAGNUS GLANS

Scission de SCA en deux sociétés

Le groupe existant de produits d'hygiène et forestiers SCA va être scindé en deux sociétés indépendantes cotées en bourse, conformément à la décision prise par les actionnaires de SCA lors de l'assemblée générale annuelle qui s'est tenue à Stockholm le 5 avril.

« Les synergies entre les différentes activités du groupe ont diminué au fil du temps, et les propriétaires de SCA estiment maintenant que nous pourrions mieux nous développer séparément », explique Ulf Larsson, directeur général de SCA Forest Products et candidat à la direction générale de l'entreprise forestière indépendante SCA. « Même si nous sommes la plus petite composante du groupe SCA, nous restons un acteur de poids sur le marché. L'entreprise forestière SCA fait jeu égal avec des sociétés telles que Holmen, Billerud-Korsnäs et Södra. »

FONDÉE EN 1929, SCA était au départ une simple entreprise sylvicole suédoise. Depuis, elle s'est développée en proposant des produits davantage transformés comme du papier d'emballage et d'impression, de la pâte et des produits bois destinés à des applications spécifiques, de l'énergie renouvelable, mais aussi des produits d'hygiène. Aujourd'hui, les activités d'hygiène représentent environ 85 % des ventes totales, contre 15 % pour les activités forestières.

« Nous conserverons le nom de SCA et continuerons de gérer et de développer cette marque. L'entreprise rassemblera toutes les ressources forestières et sylvicoles de SCA, de même que l'ensemble des produits, collaborateurs et autres valeurs liés à ces ressources. Outre nos produits bois, nous développons et produisons également de la pâte, du papier d'emballage et d'impression ainsi que de l'énergie renouvelable », poursuit Ulf.

LES FORÊTS sont le pilier de notre activité. SCA possède 2,6 millions d'hectares de forêts dans le nord de la Suède, soit une superficie presque équivalente à la taille de la Belgique. Il s'agit du plus grand patrimoine forestier privé d'Europe. Grâce à ces ressources uniques, SCA a développé une industrie dans laquelle elle a considérablement investi afin de créer un maximum de valeur. Le sous-produit d'un processus est la matière première d'un autre processus ; avec la forêt, ils constituent un écosystème sylvicole durable qui fait la part belle à l'utilisation rationnelle des ressources.

Ces dix dernières années, SCA a investi plus de 15 milliards SEK dans son industrie forestière au nord de la Suède. Ulf Larsson : « La nouvelle ligne de sciage de Tunadal illustre bien les investissements que nous avons réalisés dans nos activités bois. Nous avons aussi investi 50 millions SEK dans la raboterie de Tunadal pour augmenter la capacité de production de nos bardages extérieurs peints, qui affichent les meilleures performances du marché. »

Et ce n'est pas tout : SCA a investi 7,8 milliards SEK dans le doublement de la production de l'usine de pâte d'Östrand.

« Même après la scission, SCA restera une entreprise pleine de ressources qui aura de nombreuses opportunités de se développer dans des secteurs d'activité existants et nouveaux. En devenant une entreprise forestière indépendante, nous pourrions mieux nous concentrer sur notre propre développement et sur celui de nos clients », souligne Ulf.

MAINTENANT que l'assemblée générale annuelle a pris cette décision, le groupe se prépare à opérer rapidement la scission. L'entreprise d'hygiène devrait faire son entrée sur le Nasdaq OMX, le marché boursier de Stockholm, et ses parts seront distribuées parmi les actionnaires actuels de SCA. Bien qu'aucune date n'ait encore été fixée, la scission devrait avoir lieu au deuxième semestre de 2017.



Photo : Per-Anders Sjöquist

Ulf Larsson, directeur général de SCA Forest Products et candidat à la direction générale de l'entreprise forestière indépendante SCA.

Faites la connaissance de Mathias Fridholm...

... le nouveau directeur commercial de SCA Timber, qui a pris ses fonctions le 1er avril.

Parlez-nous un peu de votre expérience.

« J'ai suivi une formation de garde forestier. Avant cela, les forêts ne m'intéressaient pas spécialement, je pensais plutôt devenir journaliste. À l'issue de ma formation, j'ai commencé à travailler dans une entreprise qui vendait des plants d'arbres dans le monde entier. C'est là que j'ai pris goût au marketing et aux ventes internationales. En 2000, j'ai été engagé chez SCA comme responsable des ventes pour Timber au Japon, puis j'ai été directeur de la scierie de Bollsta pendant environ 3 ans. En 2005, j'ai déménagé à Hong Kong pour développer nos activités liées aux produits bois en Chine. »

Vous avez vécu et travaillé en Chine. Pourquoi avez-vous posé votre candidature au poste qui s'ouvrait à Sundsvall, en Suède ?

« J'ai eu la chance de pouvoir vivre sur place l'évolution de la Chine ces douze dernières années, tant en ce qui concerne la société au sens large qu'au niveau du développement des produits bois en provenance de Suède. Mais après douze longues années, je sentais qu'il était temps, pour des raisons professionnelles et sociales, de revenir en Suède. D'être plus près de l'entreprise et de ma famille, et d'adopter un autre style de vie. »

Comment voyez-vous votre rôle de directeur commercial ?

« Je me sens prêt à relever ce défi ! J'aime ce matériau naturel qu'est le bois. Il offre une solution à de nombreux problèmes que nous avons aujourd'hui dans le monde. Je suis aussi parfois frustré d'être dans une branche très traditionnelle qui n'arrive pas à prendre la pleine mesure de son potentiel. En tant que directeur commercial d'une des plus grandes entreprises de sciage européennes, je pense



Photo : Per-Anders Sjöquist

que j'ai la possibilité, voire même la grande responsabilité, de stimuler notre évolution. J'ai la chance de pouvoir travailler dans un domaine qui me passionne. »

Le bois vous passionne. Pourquoi ?

« Le bois est un matériau naturel de toute beauté ! C'est l'un des tout premiers matériaux à avoir été utilisés par l'Homme, mais il peut aussi être exploité pour les applications les plus modernes. Il peut être usiné, et si vous voulez faire un cœur à partir d'un morceau de bois, vous avez seulement besoin d'un couteau. Pour en faire de même avec du plastique ou du métal, vous aurez besoin d'énormément d'énergie. Et le bois est chaud ! Quand vous sortez du lit, posez les pieds sur un véritable parquet, et comparez cette sensation avec du stratifié... En plus, le bois emmagasine le dioxyde de carbone et peut remplacer des combustibles fossiles après avoir été utilisé pendant plusieurs centaines d'années. Chaque morceau de bois est unique ; vous ne trouverez jamais deux morceaux pareils – c'est incroyable ! C'est du design naturel à l'état brut. »

PROMOTIONS



RAFFAELE PARLATO est venu renforcer depuis le 1er avril l'organisation commerciale centrale de SCA Timber Mill Sales. Raffaele restera également responsable des ventes pour l'Europe.



JOHAN TÄNNFÄLDT a été nommé directeur de la scierie de Rundvik et a pris ses fonctions le 1er janvier. Il était auparavant directeur de production de la scierie de Rundvik.



MARKUS HALÉN a pris ses fonctions de vendeur chez Mill Sales Scandinavie le 1er avril. Il était auparavant responsable commercial adjoint.



DANIEL HOLMGREN a été nommé directeur de production de la scierie de Munksund le 13 février.



ANNA SCHÖNSTRÖM a été engagée en tant que nouvelle directrice de site chez Supply Scandinavie Tunadal.



ANNA FORSHELL a été nommée directrice commerciale de la scierie de Tunadal.



HENNY BODÉN a été nommée développeuse commerciale à la scierie de Tunadal.



CARL LINDMARK a été nommé développeur commercial à la scierie de Tunadal.

Bonnes perspectives annuelles pour le marché des produits bois

LE MARCHÉ DES PRODUITS BOIS connaît une forte consommation dans le monde entier. Le déséquilibre entre l'offre et la demande subsiste, et entraîne les prix à la hausse. La production augmente dans la plupart des pays, mais ne semble pas pouvoir suivre le rythme de croissance de la consommation.

Aux États-Unis, la consolidation des activités de construction s'est confirmée début 2017. La décision préoccupante devant être prise sur les droits à l'importation a été repoussée au mois de mai, ce qui a entraîné une hausse des prix, même pour les contrats à terme négociés sur la bourse de Chicago. Le Canada continue d'approvisionner les États-Unis et réduit ses exportations vers les autres pays. Les prix élevés, conjugués au cours favorable du dollar, ont un impact sur les exportations européennes vers les États-Unis, qui connaissent une forte augmentation.

EN EUROPE également, le secteur de la construction s'est considérablement redressé, les pays nordiques enregistrant une forte croissance. Le sud de l'Europe connaît lui aussi une amélioration, et il semblerait que ces marchés commencent à sortir de leur spirale négative. Les taux d'intérêt restent bas, tandis que le prix de l'immobilier commence à reprendre vigueur. Les constructions en bois poursuivent leur développement positif, une évolution qui se reflète dans la multiplication des investissements annoncés dans le CLT, ceux-ci devant favoriser l'ensemble de l'industrie du bois. Le secteur de la rénovation et l'industrie de l'emballage continuent d'enregistrer une croissance positive.

Les activités de construction se portent assez bien dans les pays nordiques. Cette année, la consommation devrait connaître une croissance soutenue dans tous les secteurs. La Grande-Bretagne enregistre un développement positif dans le segment de la construction, tandis que le Brexit n'a pas eu d'impact négatif sur la consommation de bois jusqu'à présent.

EN AFRIQUE DU NORD, la situation commence à se normaliser ; l'Égypte enregistre une forte activité d'achat alors que les stocks avaient atteint des niveaux historiquement bas, et la disponibilité des devises étrangères semble s'être améliorée, du moins temporairement, à la suite d'un prêt du FMI.

LA CONSOMMATION CHINOISE continue d'augmenter dans les segments de l'ameublement et de l'aménagement, des secteurs importants pour les exportateurs nordiques. La Russie continue de déplacer ses volumes de la région MENA vers la Chine, et occupe désormais la place laissée vacante par le Canada. Au Japon, la consommation reste au vert. Les perspectives sont positives pour 2018 également, année au cours de laquelle les constructions de logements devraient augmenter pour atteindre le million d'unités.

Le seul frein à cette croissance est l'indisponibilité de conteneurs entre l'Europe et l'Asie ; elle a un impact négatif sur nos livraisons et notre rentabilité, étant donné que les prix ont plus que doublé au cours des quatre derniers mois. Cet impact se fera bientôt aussi ressentir au niveau des stocks de nos acheteurs en Chine et au Japon. La plupart des observateurs pensent cependant que la situation est amenée à se normaliser au cours du deuxième trimestre.

LA PRODUCTION de produits en sapin reste élevée dans les pays nordiques. Malgré une augmentation de la consommation, les stocks ont évolué positivement au cours du premier trimestre. La production de pin évolue de manière plus stable, tandis que l'activité d'achat croissante dans la région MENA favorise l'écoulement des qualités inférieures.

Avec une consommation soutenue dans le monde entier, de faibles stocks à tous les niveaux et des taux de change favorables, l'année 2017 s'annonce positive – à condition que le marché du transport se stabilise.

RAFFAELE PARLATO, RESPONSABLE DES VENTES

PROMOTIONS



DANIEL WIKLANDER a été nommé directeur de site à Bollsta et aura la responsabilité des activités d'imprégnation et de sous-traitance. Il a pris ses fonctions le 1er avril.



IDA NORBERG a été nommée directrice commerciale adjointe à la scierie de Bollsta et sera responsable du marché des produits bois sciés. Elle était auparavant développeuse commerciale à la scierie.



ALEXANDER RAMEN a été nommé développeur commercial à la scierie de Bollsta. Il était auparavant responsable de production chez SCA Skog.



DAMIEN PATROUILLAUD a été nommé au poste de commercial pour SCA Timber France, il est en charge du secteur Ouest. Il a été durant 14 ans Attaché Technico-Commercial chez VM, charpente et couverture, construction maison ossature bois.



ROBERT LUNDGREN a été nommé directeur commercial adjoint à la scierie de Bollsta et sera responsable des produits transformés. Il était auparavant développeur commercial à la scierie.



RUSS ELLIS a été nommé Production Development Manager au Royaume-Uni, dans un premier temps pour une période de 12 mois. Il était auparavant directeur général de Welshpool.



PETE HALL a été nommé General Manager intérimaire de Welshpool, dans un premier temps pour une période de 12 mois. Il était auparavant responsable de la chaîne d'approvisionnement de Welshpool.

Un million de mètres cubes !



SCA Timber China & S.E. Asia, avec Stanley Tsai pour la livraison du millionième mètre cube.

SCA Timber a livré son millionième mètre cube en Asie. Et c'est à l'entreprise Guan Tian de Taiwan, l'un des plus grands clients de SCA de la région, qu'est revenu l'honneur de cette livraison.

En janvier 2011, SCA Timber a établi un bureau de vente à Hong Kong pour répondre à la demande croissante de produits bois en Chine et en Asie du sud-est. Si les volumes étaient relativement timides dans un premier temps, l'explosion de la croissance chinoise a fini par convaincre SCA qu'il serait possible d'augmenter les volumes à terme.

« Nous pensions pouvoir augmenter nos volumes, mais la réalité a dépassé toutes nos espérances », avoue Edmund Tong de SCA Timber China & S.E. Asia.

AUJOURD'HUI, la Chine est l'un des principaux marchés d'exportation de SCA Timber, qui emploie sept collaborateurs dans son bureau de Hong Kong.

En mars 2017, l'entreprise a franchi un nouveau cap avec la livraison du millionième mètre cube en Asie. Et c'est le client Guan Tian, à Taiwan, qui a reçu cette livraison.

« Nous sommes heureux que ce soit Guan Tian qui ait réceptionné notre millionième mètre cube », s'enthousiasme Susan Tsang, responsable des ventes pour Taiwan et l'Asie du sud-est.

« Nous collaborons étroitement avec eux depuis 2012, et c'est l'un de nos principaux clients dans la région. »



Mathias Fridholm, Edmund Tong et Stanley Tsai lors de l'inauguration des nouvelles installations de production et d'entreposage de Guan Tian en mars 2017.

LORS D'UNE PETITE CÉRÉMONIE, Mathias Fridholm, directeur général de SCA Timber China & S.E. Asia, a remis un diplôme à Stanley Tsai, de Guan Tian.

« J'attends avec impatience que le millionième mètre cube de SCA arrive dans mes entrepôts. Je ne le vendrai pas. Il occupera une place d'honneur dans mon bureau ! », sourit Stanley.