



L'industrie norvégienne du bois a le vent en poupe

Optimera est optimiste

Plus de bois
pour l'industrie de la pêche



Photo : Mats Wigardt

Pål Erichsen, responsable des achats de l'entreprise norvégienne Optimera.

SOMMAIRE

L'industrie norvégienne du bois a le vent en poupe	3
La clé du succès pour l'entreprise norvégienne Optimera	4
Gällö Timber investit dans le bois d'emballage pour l'industrie de la pêche norvégienne	6
Au cœur du négoce de bois européen	8
Intérêt prononcé pour SCA en Inde	10
Promotions	10
SCA rapporte un écart salarial « infime à inexistant »	11
Un résultat solide au premier trimestre	11
Le client au cœur du nouveau sca.com	11
Un port de pêche idyllique à l'histoire ancienne	12

SCA. SE-851 88 Sundsvall, Suède
Tél. +46 60 19 30 00. www.scatimber.com

Rédacteur en chef Björn Lyngfelt
Production KarMin kommunikation
Imprimerie Åtta.45 Tryckeri AB, Sundsvall

Pour s'abonner à Timber News,
veuillez contacter
camilla.gardlund@sca.com

Toute citation doit faire
mention de la source.

Nous sommes un fournisseur fiable

Voilà quelques mois que j'ai pris mes nouvelles fonctions de directeur général. Et je suis en mesure de constater que SCA Timber fonctionne à merveille – nous n'avons rien à envier à nos concurrents.

Nous avons des scieries efficaces et compétitives, et nous collaborons avec quelques-uns des clients les plus exigeants au monde. Grâce à nos efforts et à nos investissements, nous sommes devenus un fournisseur de choix pour l'industrie du bois. Un fournisseur fiable.

Nous avons repris à notre compte plusieurs éléments de travail de nos clients, afin de limiter les pertes et les coûts sur toute la chaîne. Nous avons fait le pari de devenir un solide fournisseur pour les négociants de matériaux de construction, et nous avons pour ambition de proposer une offre qui, à son tour, donnera satisfaction à leurs propres clients.

Naturellement, nos concurrents ne sont pas restés les bras croisés. Ils ont également fait d'énormes progrès, ce qui nous demande de ne pas nous reposer sur nos lauriers.

Développer la productivité est un travail sans fin. Chaque jour, nous devons nous demander ce que nous pouvons améliorer, et comment nous pouvons offrir à nos clients plus de valeur. Nous devons avant tout travailler sur ce que nous pouvons nous-même influencer, et identifier notre principal potentiel d'amélioration.

Il est aussi fondamental de revoir nos méthodes afin de continuer à nous améliorer.

Il est toujours possible de mieux faire, quel que soit le domaine. En tête de nos priorités : la santé et la sécurité.

Naturellement, notre vision à long terme est de n'avoir aucun accident de travail. Nous voulons que chacun rentre chez soi en bonne santé, et se sente en sécurité sur son lieu de travail.

Nous sommes sur la bonne voie, surtout en ce qui concerne la prise de

conscience de notre personnel aux aspects de santé et de sécurité. Pour donner corps à notre vision, nous continuons de nous concentrer sur ce domaine et de nous améliorer peu à peu.

Enfin, je suis heureux de constater que le marché des produits bois reste stable, ce qui entraîne une demande élevée pour nos produits.

Tout ce que nous pouvons faire pour maintenir notre production à un niveau élevé joue donc un rôle important, tant pour nous que pour nos clients. Je pense donc que nous devons continuer de nous impliquer à fond, ne jamais cesser de nous développer, et nous améliorer en permanence.

J'ai hâte de continuer à développer SCA Timber avec tous mes collaborateurs.

Ensemble, nous réussirons à encourager encore plus de consommateurs à utiliser des produits bois, afin de garantir un avenir radieux pour les générations futures !

Jerry Larsson, directeur général de SCA Timber



Photo : Per-Anders Sjöquist

Les 2,6 millions d'hectares de forêts que SCA possède dans le nord de la Suède sont le pilier de notre activité. Grâce à ces ressources uniques, nous avons construit une chaîne de valeur extrêmement bien développée qui se base sur une matière première naturelle issue de nos propres forêts et de forêts d'autres propriétaires.

Le secteur d'activité Bois est la division de SCA qui fabrique des produits bois sciés à partir de ces ressources forestières. Avec une production annuelle de 2,1 millions de m³, nous sommes l'un des principaux fournisseurs européens de produits bois. Notre gamme de produits est complétée par des solutions de distribution destinées aux clients de l'industrie du bois et du commerce des matériaux de construction.



L'industrie norvégienne du bois a le vent en poupe

L'industrie du bois en Norvège va de l'avant. Les volumes de récolte et la production de bois scié sont à la hausse, tandis que les exportations ont enregistré une augmentation de 11 % l'année dernière. Et la Mjöstornet, qui deviendra le plus grand immeuble d'habitation en bois au monde – 81 mètres – est en cours de construction, avec des composants en majeure partie produits localement.

Heidi Finstad s'est fait un nom au sein de l'industrie norvégienne du bois, que ce soit au niveau national ou international. Elle est directrice générale de Treindustrien, une organisation sectorielle qui a pour objectif de développer et de rendre plus compétitive la chaîne de valeur, de la forêt au produit fini.

« Nous travaillons sur toute une série de questions importantes pour l'industrie norvégienne du bois », explique Heidi Finstad.

« Actuellement, ce sont la durabilité, la compétence et la numérisation qui sont à l'ordre du jour. »

À mesure qu'augmente la demande de bois en tant que matériau de construction pour les bâtiments publics, il devient impératif de disposer d'une plateforme sectorielle commune pouvant offrir des informations produits et une documentation exhaustive sur toutes les propriétés du bois, des émissions à la résistance au feu, en passant par les coûts et les gains de temps.

« Pour rassurer le client, nous devons aussi pouvoir étayer les avantages du bois sur la base de faits », souligne Heidi Finstad. « Et ces informations doivent être disponibles numériquement. »



Heidi Finstad, directrice générale de Treindustrien.
Photo : Christopher Olsson



La ville norvégienne de Brumunddal accueillera bientôt la plus haute tour d'appartements en bois, la Mjöstornet. L'immeuble de 81 mètres sera terminé en mars 2019. Les 18 étages comporteront des bureaux, des chambres d'hôtel et des appartements.

Photo : Eve Images/Voll Arkitekter

Autre facteur important : les compétences. Avec la construction de grands bâtiments en bois, notamment la Mjöstornet de Brumunddal avec ses 18 étages et ses 81 mètres de haut, les possibilités du bois suscitent un intérêt croissant, tandis que les compétences nécessaires pour continuer de développer les constructions en bois en Norvège se développent.

« L'industrie du bois norvégienne doit acquérir de nouvelles compétences, maintenant que nous faisons la transition de maisons unifamiliales à des bâtiments en centre-ville de plus de quatre étages », constate Heidi Finstad. « Les compétences décisionnelles stratégiques, notamment, jouent un rôle central : il est fondamental de bien comprendre l'importance des futurs investissements et des nouveaux modèles commerciaux engendrés par la numérisation du secteur. »

L'utilisation accrue de bois en Norvège, ainsi que dans le reste du monde, repose fondamentalement sur une économie circulaire, c'est-à-dire une économie basée sur un cycle durable. Selon Heidi Finstad, l'utilisation d'une plus grande part de bois dans le secteur de la construction contribue à une société plus durable.

« Ce qui est intéressant, c'est que même l'industrie de l'acier et du béton dépend de l'utilisation de bois dans ses processus pour atteindre ses objectifs environnementaux », souligne-t-elle.

Trenettverket, un outil destiné au secteur sylvicole norvégien, englobe Treindustrierna et d'autres acteurs du secteur. Notamment Trefolus, dont Aasmund Bunkholt est le directeur général. Il se rend régulièrement auprès de communes, d'organisations, d'architectes et d'entrepreneurs dans toute la Norvège pour expliquer combien il est important d'utiliser davantage de bois à long terme pour garantir un développement urbain plus durable.



Aasmund Bunkholt, directeur général de Trefokus.
Photo : Mats Wigardt

« Mais nous ne voyons pas le bois comme le seul choix de matériau acceptable », souligne-t-il. « Le développement durable ne se limite pas au bois. Il y a aussi les constructions hybrides, où l'on utilise du bois et d'autres matériaux. Mais nous insistons sur les propriétés du bois et son utilisation dans les constructions. »

La part de bois dans le secteur de la construction augmente partout en Norvège. Les écoles, les centres culturels, les locaux industriels, les entrepôts, les centres médicaux... Le bois est plus demandé que jamais.

« Nous voyons que nos efforts portent leurs fruits », constate Aasmund Bunkholt. « Beaucoup de portes se sont ouvertes, tandis que les éléments préfabriqués et la production industrielle ont fait baisser les coûts. Le bois fait maintenant partie des alternatives les plus compétitives. »

Texte : Mats Wigardt



En Norvège, Optimera est le plus grand producteur et distributeur de matériaux de construction, explique Pål Erichsen.

La clé du succès pour l'entreprise norvégienne Optimera

Des solutions prêtes à l'emploi et une logistique efficace

Le bois, c'est l'avenir ! Pål Erichsen, d'Optimera, en a la certitude. Optimera est le plus grand acteur norvégien du secteur de la distribution et de la vente de matériaux de construction. Les grandes constructions en bois connaissent un intérêt croissant – pour Optimera, cela se traduit par des investissements conséquents dans les solutions prêtes à l'emploi et une logistique efficace.

Le siège norvégien d'Optimera est niché au cœur d'un parc industriel en périphérie d'Oslo, juste à côté de l'un des dix centres logistiques du groupe.

Un flux constant de véhicules passe par les grilles : les camions sont chargés et déchargés, pendant que les chariots se fraient un chemin entre les voitures et les travailleurs.

Mais dans les bureaux, l'ambiance est plus calme. Une machine à café bourdonne, de discrètes sonneries de téléphone tiennent le personnel de réception occupé, et quelques magazines de construction sont dispersés sur une table basse.

Optimera, qui fait partie du groupe international Saint-Gobain avec 170 000 employés dans 67 pays, est le plus grand producteur et distributeur de matériaux de construction.

« Nous représentons plus de 25 % du marché norvégien du bois d'œuvre, et un cinquième du marché des matériaux de construction », explique Pål Erichsen lorsque nous prenons place dans une salle de conférence équipée d'un grand écran, qui lui permettra de présenter l'entreprise.

Pål Erichsen est directeur de catégorie ; autrement dit,

il est responsable de l'achat de grands volumes de planches de construction dans des pays tels que la Russie, la Chine, le Chili et la Finlande, mais aussi de produits bois sciés provenant de 18 scieries, dont 5 en Suède.

Parmi elles, la scierie de SCA à Gällö, qui est le fournisseur principal d'Optimera à Trondheim, où Optimera vient d'ouvrir son plus grand point de vente.

« Au total, nous achetons chaque année environ 450 000 m³ de bois scié, ce qui fait de nous le plus grand acteur du secteur du bois d'œuvre en Norvège », souligne Pål Erichsen.

La branche norvégienne d'Optimera englobe trois autres marques : Flisekompaniet, qui vend des ardoises et des tuiles, Montér, qui vend des produits pour les menuisiers amateurs et professionnels, et Byggi, une chaîne de points de vente indépendants dont Optimera est le fournisseur principal. Chaque catégorie de client – maître d'œuvre, entrepreneur, menuisier, personnes privées – a des exigences spécifiques.

« Nous avons aujourd'hui environ 200 points de vente et 2000 employés », poursuit Pål Erichsen. « Et 70 % de

nos clients sont des professionnels. Notre stratégie est de faire partie des deux principaux acteurs dans chaque région, sans quoi nous n'ouvrons pas d'implantation. »

L'entreprise a aussi son propre département de transport, qui lui permet de répondre aux défis posés par la géographie norvégienne : 75 camions grues et 15 camions longue distance. Il peut arriver que l'entreprise livre le bois à domicile dans des endroits reculés en montagne. Ou encore qu'ils utilisent un hélicoptère. Sans oublier les livraisons par bateau ou par ferry.

À Oslo, Optimera a pour objectif de ne plus utiliser d'énergie fossile pour sa logistique d'ici 2020, en plus de livrer les matériaux jusqu'à un étage précis sur le chantier du client.

« Nous sommes très performants en termes de logistique », assure Pål Erichsen. « Nous proposons aussi des conteneurs d'outils adaptés aux besoins du chantier. »

Optimera continue aussi de se développer dans un secteur où les exigences en matière de construction durable se traduisent par un intérêt croissant pour le bois. À mesure que les délais de construction et les coûts doivent être réduits, la part de systèmes de construction et de composants préfabriqués doit augmenter au détriment du bois d'œuvre.

En outre, ils utilisent les systèmes BIM (Building Information Model) et BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), des modèles numériques qui permettent d'intégrer, de planifier et de structurer les processus de construction de manière prévisible. Et d'évaluer l'impact environnemental du bâtiment.

« Le degré d'ouvraison entre la scierie et le client augmente. Nous ne voulons pas rater le coche, et souhaitons jouer un rôle plus actif dans la construction à proprement parler », indique Pål Erichsen.

C'est pourquoi Optimera a aujourd'hui quatre sites de production de charpentes de toiture prêtes à l'emploi, de panneaux assemblés, de poutres en double T et de bois coupé sur mesure. Ils ont également renforcé leurs

compétences et embauché des ingénieurs, des architectes et des techniciens afin de pouvoir offrir d'autres services au-delà de la vente de bois et d'outils.

« Nous construisons, produisons et transportons », résume Pål Erichsen. « Nous sommes pratiquement les seuls à proposer cette offre. »

Pour SCA, la croissance d'Optimera s'est traduite par une augmentation des livraisons et des investissements à long terme destinés à consolider sa présence à Trondheim, avec une extension progressive vers le nord et le sud.

« Le fait qu'Optimera ait fait l'acquisition d'unités de production de composants destinés à l'industrie de la construction nous convient parfaitement », souligne Emil Lundström, responsable des ventes de SCA en Norvège. « Il ne fait aucun doute que le marché est en pleine croissance. »

Pål Erichsen, d'Optimera, souligne à son tour que l'implantation géographique de SCA est idéale pour garantir à la fois du bois répondant aux exigences et une logistique efficace.

« Il est très pratique que le fournisseur ait ses propres forêts », conclut-il. « Il peut ainsi contrôler toute la chaîne de valeur, ce qui nous garantit une certaine sécurité. »

Texte et photos : Mats Wigardtt

EN BREF : OPTIMERA NORVÈGE

- Chiffre d'affaires : 10 milliards NOK, dont 75 % B2B.
- 200 points de vente.
- 2200 employés.
- Achat annuel de 450 000 m³ de produits bois et de 110 000 m³ de planches de construction.
- Quatre unités de production d'éléments de construction préfabriqués.
- Quatre marques : Optimera, Montér, Flisekompaniet et Byggi.



Le nouveau musée d'art d'Oslo reflète l'intérêt croissant de la Norvège pour les grandes constructions en bois.

Gällö Timber investit dans le bois d'emballage pour l'industrie de la pêche norvégienne



La scierie de Gällö livre actuellement environ 5000 m³ de bois d'emballage à des fabricants de palettes norvégiens. Les prévisions se veulent optimistes, les volumes étant amenés à augmenter de manière significative.

La demande de saumon d'élevage norvégien augmente partout dans le monde. Parallèlement à la baisse de sa dépendance au pétrole et au gaz, le pays devrait voir ses exportations de saumon quintupler d'ici 2050. La scierie de Gällö, codétenue par SCA, livre de plus en plus de bois d'emballage à l'industrie de la pêche en Norvège.

Sur Frøya et les autres îles au large de Trondheim, la pêche a toujours été l'un des principaux secteurs d'activité. Aujourd'hui, une soixantaine de camions longue distance chargés de poisson passent chaque jour par les deux tunnels qui relient les îles au continent.

L'industrie de la pêche norvégienne est en bonne voie de dépasser le secteur du pétrole et du gaz en tant que principal moteur économique du pays. La Norvège exporte actuellement pour plus de 60 milliards de couronnes norvégiennes de saumon d'élevage, un chiffre amené à quintupler d'ici 2050.

Les côtes norvégiennes sont parsemées d'environ 800 élevages piscicoles, qui produisent ensemble un million de tonnes de saumon chaque année. La plupart de ces élevages sont situés au large de Frøya qui, malgré sa petite taille, abrite trois des plus grandes entreprises piscicoles norvégiennes cotées en bourse. Ici, elles produisent chaque semaine 350 000 palettes de poisson, à raison de 620 kilos de poisson par palette et de 33 palettes par camion.

« Tout tourne autour du poisson et du tourisme », constate Odd Arild Strand, de l'entreprise Øypall AS.

Autrefois à la tête d'une petite scierie, il décida en 2006 de lancer Øypall AS, qui fabrique des emballages pour l'industrie de la pêche.

« J'ai deux employés et un robot pour clouer les palettes destinées à transporter le poisson qui sera chargé sur les camions longue distance », explique-t-il.

Chaque année, Øypall AS consomme un grand volume de bois de sapin scié. Et la majeure partie de ce bois provient de la scierie de Gällö, dans le Jämtland suédois, codétenue à parts égales par SCA et Persson Invest.

La scierie de Gällö, qui a bénéficié d'investissements massifs, a connu une solide croissance ces dernières années. Environ 80 millions de couronnes suédoises ont été investies dans l'optimisation de la production, ce qui a permis de faire passer la capacité de 150 000 à 330 000 m³ depuis 2010.

La scierie traite 90 % de sapin et 10 % de pin.

« Près d'un tiers de la production est destinée à SCA Supply, à Stugun, et à Valbo Trä, où le bois est raboté et vendu au secteur de la construction. Le reste est vendu à des clients en Scandinavie et en Chine, qui est d'ailleurs un marché en pleine

croissance », souligne Jonathan Mattsson, directeur commercial de Gällö Timber.

Jonathan Mattsson a été nommé à ce poste en début d'année, après avoir été formé par Sven Nilsson, son prédécesseur.

Jonathan a grandi au beau milieu des forêts familiales. Adulte, il a créé sa propre entreprise et travaillé dans le domaine de la planification sylvicole. Il a ensuite commencé à travailler chez Gällö Timber en tant qu'acheteur de bois, l'année où la tempête Ivar a fait des ravages.



Jonathan Mattsson, directeur commercial de Gällö Timber.

Gällö Timber a commencé à investir dans la production de bois d'emballage pour la Norvège en 2014.

« Ce marché est parfait pour nous d'un point de vue géographique, et la Norvège a un potentiel élevé », souligne Sven Nilsson. « Nous pouvons aussi écouler toute une gamme de produits fabriqués avec la partie

extérieure de la grume, tout près de l'écorce, qui ont une qualité inférieure et peuvent être difficiles à vendre. »

Le bois est ensuite expédié à un sous-traitant à Brunflo, qui le découpe en longueurs adaptées aux palettes. Une fois livré au client en Norvège, il est directement injecté dans leur ligne de production pour fabriquer des palettes à usage unique. Le client vient lui-même prendre livraison de la matière première, mais elle peut aussi être expédiée par camion en Norvège pour le compte de Gällö Timber.

« À l'heure actuelle, nous livrons environ 5000 m³ aux fabricants de palettes norvégiens, parmi lesquels Øypall AS sur l'île de Frøya », précise Jonathan Mattsson. « Mais, compte tenu de la croissance du marché et de nos avantages logistiques, nous pouvons encore augmenter sensiblement nos volumes. »

Gällö Timber a même commencé, à plus petite échelle, à livrer du bois de qualité supérieure directement à des raboteries



norvégiennes, qui le transforment en bardages ou en chevrons qui seront vendus dans des magasins de matériaux de construction. Ces derniers soulignent d'ailleurs que le pin et le sapin de Gällö Timber sont idéaux pour ces produits.

« De plus, le secteur de la construction norvégien connaît une croissance plus stable que notre marché intérieur, où les fluctuations sont beaucoup plus marquées », souligne Jonathan Mattsson.

Avec un portefeuille de produits intéressants, de nouveaux produits de niche et la situation de marché actuellement favorable – tout cela conjugué à une logistique bien huilée vers la Norvège, l'avenir à court terme de la scierie de Gällö s'annonce radieux. Un point sur lequel s'accordent les deux directeurs commerciaux.

« Nous continuerons certainement de consolider nos relations avec nos clients norvégiens », assure Jonathan Mattsson. « L'industrie de l'emballage est amenée à jouer un rôle important dans nos projets. »

Texte : Mats Wigardt
Photos : Frida Sjögren



La scierie de Gällö a une capacité de production de 330 000 m³. Elle traite essentiellement du bois de sapin.



Chaque paquet de bois reçoit un code-barres et est stocké dans le grand entrepôt de l'entreprise à un endroit précis facilement identifiable à l'aide d'un ordinateur.

Au cœur du négoce de bois européen

Vandecasteele Houtimport est unique en son genre. Fondée en 1883 en Belgique et dirigée par cinq générations de la famille Vandecasteele, cette entreprise moderne continue de se développer en respectant son engagement à long terme : être le partenaire du négoce de bois européen.

Ancrée au cœur de l'Europe avec un excellent accès routier vers ses clients présents sur la plupart des marchés européens, Vandecasteele Houtimport a scrupuleusement appliqué sa stratégie au fil des ans pour espérer devenir le stockiste de bois numéro un en Europe. Pour soutenir cette approche à long terme, l'entreprise peut s'appuyer sur sa propre capacité de stockage de plus de 150 000 m³ de produits bois sciés. Et avec son nouveau hangar en cours de construction, la capacité totale du principal entrepôt de l'entreprise s'élèvera bientôt à près de 200 000 m³.

Une visite du centre de Vandecasteele Houtimport à Aalbeke, près de Courtrai, vaut le détour pour tout professionnel du bois qui se respecte. C'est là, entouré d'espaces verts et jouxtant un lac artificiel où nagent des cygnes, que se dresse un entrepôt construit sur mesure où l'on peut trouver presque toutes les essences de bois du monde. Des bois durs les plus rares et les plus chers aux différentes gammes de bois tendre de toutes les qualités et toutes les tailles, chaque produit exposé est soigneusement étiqueté d'un code-barres. Les visiteurs peuvent facilement déambuler dans l'entrepôt et examiner de près la qualité de

chaque lot. Tout le site est aussi propre et ordonné qu'un magasin. Le personnel expérimenté décharge les camions et prépare les produits à envoyer en respectant un rituel bien huilé, qui montre à quel point l'entreprise a la passion de son métier et respecte aussi bien ses produits que ses clients.

SCA vend essentiellement à Vandecasteele des planches de pin et de sapin de la plus haute qualité. Les clients de Vandecasteele Houtimport peuvent ensuite les utiliser pour fabriquer des moulures, des lambris ou d'autres produits décoratifs d'intérieur et d'extérieur exigeants, pour lesquels les fibres nordiques à croissance lente de SCA sont idéales.

Dès qu'une livraison de SCA arrive chez Vandecasteele, l'emballage plastique des paquets est enlevé et recyclé. M. Jeroen Platteau, responsable des achats de bois tendre pour Vandecasteele, inspecte visuellement chaque colis avant qu'il ne soit pourvu d'un code-barres et d'une étiquette, et qu'il ne soit rangé dans le grand entrepôt de l'entreprise à un emplacement précis, facilement identifiable à l'aide d'un ordinateur. Jeroen souligne que la présentation et la qualité élevée des planches soigneusement choisies par SCA fidélisent les clients existants.

Mais le client a-t-il récemment observé de grands changements au niveau de l'importation et de la distribution des produits bois ?

« Je dirais que les clients sont plus exigeants en termes de certification des bois durs et tendres, et qu'ils veulent pouvoir vérifier l'origine légale et la durabilité de tout le bois utilisé en Europe », souligne Jeroen.

Vandecasteele Houtimport avait déjà pris de l'avance en se fixant des objectifs environnementaux qui dépassaient de loin les exigences légales en vigueur, et en visant à être le numéro un du secteur en se posant en exemple fort dans le domaine de la durabilité. Deux experts de l'entreprise évaluent en permanence la légalité de tout son approvisionnement ; cette demande de références environnementales démultiplie le potentiel de croissance à long terme du bois européen dans la construction.

« **Un autre grand changement** que nous avons constaté dans le secteur du bois européen concerne la manière dont les clients passent commande. Les négociants de petite et moyenne taille et les utilisateurs finaux préfèrent ne pas garder de stocks. Le volume moyen de chaque commande est donc souvent moindre que par le passé, même lors des pics saisonniers, quand le nombre total de commandes peut



L'entrepôt de Vandecasteele Houtimport, construit sur mesure, est situé dans un cadre enchanteur. Ici, les clients peuvent trouver pratiquement n'importe quelle essence de bois du monde.

être élevé. Et cela nous convient parfaitement », se réjouit Jeroen. Avant de poursuivre : « Nous stockons de manière stratégique toute une série de dimensions et de qualités de toutes les essences afin d'offrir un niveau de service élevé et une solution adéquate pour pratiquement chaque demande spécifique. Nos clients peuvent considérer notre stock comme le leur : ils peuvent compter sur une livraison rapide de leurs produits dans les 24 ou 48 heures grâce à notre flotte moderne de 16 camions et près de 100 semi-remorques dans lesquels nous avons investi. »

La croissance rapide du numérique redéfinit aussi le paysage du négoce de bois moderne : la nouvelle génération de clients finaux apprécie de pouvoir consulter les stocks de Vandecasteele Houtimport en temps réel. L'entreprise travaille sur des portails clients dédiés qui permettront aux clients de préparer leurs propres commandes. À l'heure où les consommateurs souhaitent avoir une réponse instantanée à toutes leurs questions, les représentants commerciaux de Vandecasteele Houtimport doivent pouvoir traiter chaque demande des pays voisins de manière extrêmement rapide. Qu'ils soient assis devant leur écran d'ordinateur au siège social de l'entreprise ou en train de rendre visite à des clients en Belgique, au Royaume-Uni, en France, aux Pays-Bas ou en Allemagne avec leur tablette, ils disposent d'informations en temps réel sur tous les mouvements d'inventaire. Le développement constant des outils informatiques nécessaires pour répondre à cette exigence de vitesse lors des ventes est aussi important pour l'entreprise que la disponibilité des produits en stock. Les livraisons sont suivies en temps réel via un système de suivi des semi-remorques par GPS, de manière à pouvoir donner immédiatement des informations sur la situation de chaque chargement.

Avec plus de 130 années d'expérience dans le négoce du bois, des valeurs familiales qui régissent les relations de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs, mais aussi des investissements constants pour garantir sa réussite dans les années à venir, Vandecasteele Houtimport peut envisager son avenir en toute sérénité.



Nicholas Sitaras, responsable des ventes de SCA Timber en Europe, en compagnie de Jeroen Platteau, responsable des achats de Vandecasteele Houtimport.

Texte : Nicholas Sitaras
Photos : Vandecasteele Houtimport

Intérêt prononcé pour SCA en Inde



Vers la mi-mars se tenait l'un des plus grands salons du bois asiatiques à Bangalore, dans le sud de l'Inde. Pendant une semaine, plus de 800 exposants ont rencontré quelque 50 000 visiteurs. SCA Timber était présent.

« Nous avons été ravis de rencontrer tellement de visiteurs intéressés, aussi bien des entrepreneurs que des représentants de l'industrie de l'emballage, de l'ameublement et des portes et fenêtres », s'enthousiasme Håkan Persson, directeur général de SCA Timber China and South East Asia.

L'Inde a encore beaucoup de chemin à faire en termes d'utilisation de bois nordique. Le pays importe beaucoup de bois, mais surtout du bois en grume provenant d'Asie du Sud-Est et de Nouvelle-Zélande qu'ils scient sur place dans les ports indiens. Actuellement, les produits en bois de résineux sont principalement importés du Canada et d'Allemagne.

« SCA vend des produits bois sciés sur le marché indien

depuis plusieurs années, et nous constatons une hausse stable, même si le niveau de départ est assez bas. Cette expérience est très utile si nous souhaitons nous développer progressivement dans de nouveaux segments, par exemple celui du bois d'œuvre pour les petites constructions assez simples », poursuit Håkan.

L'Inde est pour l'instant l'une des économies qui connaissent la croissance la plus rapide au monde, ce qui se reflète également dans l'augmentation de leur production industrielle. Le pays s'est rassemblé autour de la devise *Make in India* pour stimuler davantage sa croissance et son rythme de développement. Plus de 1,4 milliard d'habitants ont adopté cette devise, et cherchent maintenant à améliorer leurs conditions et leur niveau de vie.

« C'est un véritable défi de faire comprendre à l'industrie du bois indienne quels sont les avantages du bois du nord de la Suède. Mais, une fois que le mouvement sera lancé, SCA pense bien être présent sur place avec ses produits », conclut Håkan Persson.

Texte et photos : Håkan Persson

PROMOTIONS



Ville Liimola a pris ses fonctions de responsable des achats de matière première le 1^{er} avril. Ville aura pour objectif de consolider les fonctions d'achat en coordonnant les contrats existants et en renforçant les collaborations au sein de SCA.



Nicholas Sitaras a été nommé Key Account Manager pour l'industrie du lamellé-collé en Europe centrale. Nicholas restera chef des ventes pour le sud-est de l'Europe.



Lars-Ivar Eriksson a été nommé responsable des ventes pour l'industrie de l'ameublement dans la zone Baltique. Lars-Ivar restera également chef des ventes pour la Scandinavie.



Robin Mikaelsson a été nommé responsable des ventes pour les clients établis en Allemagne, en Pologne et en Hongrie. Robin restera aussi vendeur pour la Scandinavie.



SCA rapporte un écart salarial « infime à inexistant » entre hommes et femmes au Royaume-Uni

Depuis avril 2018, une nouvelle législation impose aux organisations britanniques de plus de 250 employés de déclarer publiquement les paiements de bonus et l'écart salarial entre les hommes et les femmes.

L'écart salarial entre hommes et femmes mesure spécifiquement le salaire horaire moyen des employées féminines par rapport au salaire horaire moyen des employés masculins, et le traduit en pourcentage.

Plus de 10 000 organisations ont publié leurs résultats en avril, permettant d'établir un écart salarial moyen de 9,7 % au Royaume-Uni.

De son côté, SCA a rapporté un écart salarial entre hommes et femmes de -1 %. En d'autres termes, cela signifie que SCA paie ses employées féminines 1 penny de plus par heure que ses employés masculins, suggérant un écart salarial « infime ou inexistant ».

« SCA se félicite de ce résultat. Nous devons à présent nous concentrer sur les points à améliorer », explique Lynsey Pace, HR Manager de SCA au Royaume-Uni. « Étant donné que seulement 11 % de nos employés sont des femmes, et qu'elles occupent surtout des postes junior et administratifs, nous devons faire de gros efforts pour attirer davantage de femmes dans nos postes d'entreposage et de production, de même que dans nos postes de management supérieur. »

Lynsey, qui est la seule femme membre de l'UK Management Board, veut voir plus de femmes actives dans le secteur du bois.

« Une carrière dans l'industrie du bois est fascinante et intéressante ! Il est possible que nos produits, la perception des environnements de travail en usine et le travail en shift ne soient pas très attractifs pour les femmes. Mais lorsqu'elles s'aperçoivent de notre culture et des opportunités de notre secteur, elles comprennent que cela en vaut vraiment la peine. »

Un résultat solide au premier trimestre

SCA présentait le 26 avril le résultat du premier trimestre 2018. En comparaison avec le résultat de l'exercice antérieur sur la même période, le chiffre d'affaires a augmenté de 11 %, tandis que les bénéfices (EBITDA) ont fait un bond de 47 %.

« Je me réjouis de pouvoir présenter un si bon résultat », affirme Ulf Larsson, directeur général de SCA. « L'augmentation du bénéfice découle essentiellement des hausses de prix dans les segments bois, pâte et kraftliner, mais nous avons aussi enregistré des améliorations dans tous les autres segments de produits. »

Malgré l'hiver extrêmement difficile que nous avons vécu, les fournitures de bois aux industries de SCA sont restées stables. Par conséquent, aucune industrie n'a été obligée de mettre sa production à l'arrêt par manque de matière première. Cependant, le transport et la récolte ont souffert, ce qui a entraîné une légère hausse des coûts pour cette période.

La demande de produits bois reste forte sur tous les grands marchés, et est soutenue par une bonne conjoncture sur le marché de la construction et la croissance du marché de la rénovation. D'autres hausses de prix sont survenues durant le premier trimestre.

La tendance positive observée sur le marché de la pâte se poursuit avec une demande positive au niveau mondial. Le prix de la pâte au sulfate longues fibres a augmenté durant ce trimestre. En juin 2018, l'extension de l'usine d'Östrand sera progressivement mise en service avant d'être portée à pleine capacité. Le projet suit son cours, tant au niveau du planning que des coûts.

Le marché du kraftliner reste solide, avec une demande à la hausse et une disponibilité limitée. Outre le développement économique positif enregistré en Europe, l'activité de e-commerce continue de croître et stimule la demande d'emballages de transport. Au cours du trimestre, le prix de toutes les qualités de kraftliner brun et blanc est passé à 60 euros par tonne.

Les baisses de capacité dans le segment du papier d'impression ont rétabli l'équilibre entre l'offre et la demande sur un marché structurellement à la baisse. Ce rééquilibrage a entraîné une stabilisation du marché avec des prix plus élevés.

Le client au cœur du nouveau sca.com

Le nouveau site sca.com a été lancé mi-mai. Il est axé sur les besoins et les intérêts des clients, qui pourront facilement y trouver ce qu'ils cherchent. Le site web, qui a été complètement repensé en fonction de l'identité visuelle de SCA, adopte dorénavant notre propre police de caractères SCA Sans.

« Le nouveau site web est davantage axé sur le client :

nous y mettons en avant nos produits et nos services. Nous avons aussi clarifié les voies de contact vers nos différents secteurs d'activité pour que le client puisse nous joindre le plus facilement possible », explique Patricia Knutsson, responsable du projet sca.com. « Comme avant, nous avons des informations récentes et pertinentes pour les actionnaires et les investisseurs », poursuit-elle.

À travers notre nouveau site web, nous voulons expliquer clairement comment nous prenons nos responsabilités et veillons sur toute la chaîne de valeur, étant donné que la durabilité joue un rôle central dans notre production, entre autres. En même temps, nous voulions attirer de nouveaux clients, de nouveaux investisseurs et de nouveaux collègues grâce à un site web accueillant et moderne. Bienvenue sur sca.com !





Photo : Johan Wildhagen

Un port de pêche idyllique à l'histoire ancienne

Au XV^e siècle déjà, l'archipel norvégien de Grip était une zone de pêche incontournable. Plus personne n'y vit aujourd'hui, mais les vieilles constructions colorées sont encore là pour rappeler le passé de la région, et les récits racontant les sorties en mer légendaires ne manquent pas.

Au nord de Kristiansund, on peut trouver le plus petit camion de pompier au monde, et l'une des plus petites églises en bois de Norvège. Le camion de pompier a été spécialement construit pour déambuler dans les ruelles étroites du village ; avec 0,48 kilomètre carré, ce petit port a d'ailleurs longtemps été la plus petite commune de Norvège. Par contre, le phare de Bratthårskollen, qui surplombe la mer du haut de ses 47 mètres, est le plus grand de Norvège.

Aujourd'hui, Grip est une destination touristique bariolée où le poisson reste ancré dans les mémoires. Jusqu'en 1964, l'île



Photo : Terje Rakke
Du poisson séché – une constante à travers les époques sur cette petite île norvégienne.

était une commune à part entière avec une centaine d'habitants. Actuellement, les constructions bien entretenues servent surtout de maisons de vacances aux descendants des habitants de l'île.

L'archipel, en permanence balayé par les vents, compte quelque 200 îles. Situé à plus de 14 kilomètres du continent, il est accessible en 40 minutes par bateau depuis Kristiansund.



Photo : Terje Rakke

L'été apporte son lot de touristes sur l'île de Grip. Plus personne ne réside sur l'île. La plupart des maisons sont aujourd'hui des résidences d'été.

À l'époque où il n'existait pas de bateaux à moteur, il était important d'habiter près des zones de pêche. Et dans l'archipel de Grip, jusqu'à 2000 pêcheurs saisonniers de tout le nord de la Norvège pouvaient venir pêcher le cabillaud et sécher le klipfish.

Grip, qui était déjà une zone de pêche renommée durant le Moyen-Âge, est probablement la plus vieille agglomération de la région. Au Moyen-Âge, l'archipel était la propriété de l'archevêque de Nidaros. Au cours du XVIII^e siècle, les îles ont été achetées par des commerçants de Kristiansund.

Depuis que les derniers pêcheurs de Grip ont déménagé sur le continent, vers la fin de l'année 1974, le temps semble s'être arrêté dans ce petit port de pêche avec ses étroites maisons peintes dans différentes nuances de jaune, rouge et bleu.

En été, des excursions sont organisées chaque jour vers Grip depuis Kristiansund. L'île n'est pas grande – on peut la traverser à pied en un quart d'heure.

La petite centrale électrique ne produit de l'électricité que pendant 16 heures par jour, et l'île n'a pas d'eau potable. Par contre, un petit café loue quelques chambres aux visiteurs. Il y règne une atmosphère paisible, et n'a que de l'air marin à offrir. Mais a-t-on besoin de plus ?