

TIMBER

BULLETIN D'INFORMATIONS
UPM TIMBER
PRINTEMPS 2017

The Biofore Company 
UPM

” CHER CLIENTS,

Ce premier semestre passionnant et riche en événements pour l'activité bois scié touche à sa fin. Les manifestations à portée mondiale des derniers mois furent captivantes nous sommes nombreux déjà à penser vacances d'été qui approchent. Cependant, en parallèle chez UPM, nous sommes, certainement comme vous, occupés à programmer les activités du troisième et du quatrième trimestre qui constitueront un bon point de départ pour l'année 2018.

Les deux premiers trimestres ont été à la fois positifs et difficiles en ce qui concerne l'activité bois scié. De manière générale, les demandes de bois scié ont suivi une tendance à la hausse. La demande très élevée en Epicéa a continué et continuera, et celle en Pin Sylvestre augmentera de manière significative, ce qui annonce un avenir prometteur. Les livraisons par conteneurs, notamment vers l'Asie, posent des difficultés. Cette situation devrait s'améliorer avant la période estivale.

Nous avons fait face à un événement inattendu. La délivrance de licences d'importation par l'État algérien pour les importateurs de bois au printemps dernier a conduit à une suspension temporaire des livraisons vers ce marché. Nous espérons que, d'ici la publication de ce bulletin d'information, les livraisons vers l'Algérie auront repris, car la demande algérienne a depuis plusieurs mois une incidence positive. Comme le dit le dicton, si c'était facile à faire, tout le monde le ferait. Nous le savons, cela ne peut pas vraiment s'appliquer au secteur du bois scié et, bien évidemment, il y a des difficultés à surmonter.



Conformément à notre promesse client faite récemment, nous développons en permanence nos activités avec nos partenaires, notamment nos partenaires logistiques, en vue d'une amélioration continue du service que nous vous proposons. Je suis fier de pouvoir dire que nous avons reçu des retours très positifs de la part de nos clients. Néanmoins, nous savons aussi que des améliorations peuvent encore être apportées. Bien sûr, le service de vente est notre fer de lance et la partie la plus visible de nos activités pour les clients. Cependant, nous souhaitons à la fois approfondir et élargir notre coopération avec vous afin d'être votre choix numéro un, aujourd'hui et demain.

Je vous souhaite à tous un bel été et de bonnes vacances,

Mikko Hyvärinen

Directeur des ventes et
de la chaîne logistique

NOUVEAU PACKAGING POUR UPM TIMBER

Les lots de bois scié UPM Timber feront peau neuve cet été. Nous remplacerons les anciens emballages de bois scié par des nouveaux. Les nouveaux emballages affichent notre promesse client, « **Grown to Sustain** » (un développement fait pour durer), ainsi que le griffon d'UPM. La couleur de l'emballage changera légèrement : l'arrière-plan blanc habituel restera, mais le griffon et le slogan Grown to Sustain (un développement fait pour durer) seront imprimés en vert et noir. Les nouveaux emballages seront adoptés de façon progressive, au fur et à mesure de l'écoulement des stocks.

La qualité et la résistance des emballages de bois scié ont été améliorées grâce à un nouveau matériau d'emballage d'emballage. Les salariés chargés de leur utilisation ont été formés aux meilleures pratiques. Les emballages

ont été élargis afin que le plastique recouvre systématiquement la couche inférieure du bois scié. Les rivets et les cales ont également été standardisés. La formation du personnel comprend également les meilleures méthodes de conditionnement et la propreté. Nous avons ainsi apporté des améliorations significatives dans la qualité des emballages. Nous nous efforçons de garantir des emballages de grande qualité en exerçant une surveillance continue, et des interventions sont menées si une détérioration est constatée. Les emballages de haute qualité sont nos cartes professionnelles les plus visibles sur les marchés et auprès des clients.

Notre nouvelle promesse client, imprimée sur les nouveaux emballages, sera bientôt envoyée depuis nos scieries dans le monde entier.



VISITEZ NOTRE
PAGE FACEBOOK.

Recherchez UPM Timber,
découvrez et aimez !



FIABILITÉ DE LA LIVRAISON AU CLIENT ASSURÉE PAR LA COOPÉRATION À LONG TERME ENTRE UPM ET STEVECO

Notre promesse client, **Grown to Sustain** (un développement fait pour durer), valorise notre capacité à fournir de façon fiable à nos clients le bois scié dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin. Cela est en partie rendu possible grâce à la coopération durable et de qualité avec l'exploitant Steveco, spécialisé dans les services logistiques et de manutention.

« Nous fournissons à UPM des services de transport, d'acheminement et de manutention. Nous prenons la marchandise et la chargeons sur le bateau. UPM est un client très important pour nous et l'un de nos partenaires stratégiques. Nous discutons étroitement des investissements avec eux afin de nous concentrer sur les bonnes questions au bon moment », commente **Tapio Mattila**, Vice-Président Senior du marketing et de la vente et Responsable d'unité des opérations de conteneurs chez Steveco.

Les quatre scieries d'UPM se situent en Finlande, ce qui nécessite un transport longue distance des produits vers de nombreux marchés. Cependant, Tapio Mattila salue l'efficacité de la Finlande : d'après lui, l'industrie du sciage a particulièrement bien conçu sa chaîne d'approvisionnement et de production. « En Finlande, la matière première se situe en général tout près des scieries et les exportations longue distance sont également plus rentables. Bien entendu, le transport maritime est cher, compte tenu des redevances d'usage

des chenaux et de la classification de la glace dont ont besoin les bateaux, mais l'efficacité des opérations est excellente », explique Tapio Mattila.

SAVOIR-FAIRE DE PREMIER ORDRE

Auparavant, les conteneurs entraient dans le port de manière constante en raison du transbordement et étaient toujours prêts. Désormais, les conteneurs sont souvent plusieurs à arriver en même temps. Le bateau exportera en fonction de ses capacités. « Des centaines de conteneurs vides arrivent en même temps et doivent être placés dans le dépôt de conteneurs, réceptionnés, inspectés, balayés et réparés. Lorsque le temps presse, nous mettons en place un concept que nous avons développé afin d'assurer la fiabilité des livraisons. Cela a modifié la façon dont Steveco doit travailler », nous confie Tapio Mattila.

Du point de vue d'UPM, la tâche la plus importante de Steveco est de faire en sorte que le navire quitte le port dans la plage horaire prévue. Steveco est ouvert 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, ce qui est indispensable puisque la production est assurée jour et nuit. « Nous veillons à ce que les produits d'UPM quittent la Finlande dans les délais et à bord du bon navire. La demande en matière de capacité de transport est actuellement élevée, notamment sur les voies en provenance d'Europe vers l'Asie. C'est la raison pour laquelle les bateaux n'attendent pas les cargaisons qui proviennent de Finlande. C'est aussi

pour cela que des investissements ont été réalisés dans un nouveau système informatique et dans de nouveaux charriots élévateurs à Kotka et à Helsinki. Grâce à ces investissements, nous sommes en mesure de nous assurer que les conteneurs sont emportés par le bon bateau dans les délais. Cela nous permet également de surveiller de près dans quels navires de haute mer les conteneurs doivent être transportés et quand », explique Tapio Mattila.

L'industrie forestière finlandaise et son service d'exportation sont la compétence centrale de Steveco. L'infrastructure portuaire et le système d'information ont été élaborés en coopération avec les clients pour assurer les exportations depuis la Finlande. Steveco compte environ 800 salariés et le nouveau personnel doit suivre un processus de formation très strict qui englobe qualité, sécurité, questions environnementales et fonctionnement de l'entreprise.

Steveco a une vision de l'avenir où le développement et la formation continue occupent une place importante au sein de l'entreprise. « Au cours des 10 prochaines années, Nous développerons de plus en plus de systèmes d'information intégrés avec nos clients afin de transférer les données de façon efficace. J'espère que cela nous permettra de mieux répondre aux besoins d'UPM et de gérer certaines des activités dont UPM se charge elle-même. Dans encore 10 ans, l'automatisation ira plus loin : le bois scié sera automatisé, ce qui

améliorera la qualité et permettra de rentabiliser les opérations », prévoit Tapio Mattila.

Avec nos partenaires stratégiques tels que Steveco, nous souhaitons garantir des normes élevées pour les opérations de chaque secteur, afin d'offrir aux clients le partenaire le plus fiable pour relever les défis à venir et se focaliser sur ce que nous faisons de mieux : fournir du bois scié de haute qualité, approprié et dans les délais.



SARI HEIKKILÄ

UPM TIMBER
PROCESSUS DE LIVRAISON
DES COMMANDES



L'industrie du sciage fait partie de la vie de Sari Heikkilä depuis son enfance. En effet, la maison où elle a grandi se situait juste en face de la scierie. Le fait que son père et sa fratrie aient tous travaillé à la scierie à un moment donné a influencé Sari dans son orientation.

En 2000, Sari a rejoint UPM lorsque Yhtyneet Sahat Oy a racheté Aureskoski Oy. Elle comptabilise plus de 30 ans d'expérience professionnelle dans l'industrie du bois scié à différents postes : assistante des ventes à l'étranger et nationales et secrétaire facturière. Aujourd'hui, Sari travaille en tant que respon-

sable du processus de livraison des commandes et officie en tant que chef d'équipe pour les secrétaires facturiers et les assistants commerciaux. « Mon équipe se compose de quatre secrétaires facturiers et dix assistants commerciaux qui font preuve d'une grande motivation et d'un excellent savoir-faire. Cette équipe opère au sein de quatre emplacements différents : la scierie de Kaukas, la scierie de Korkeakoski, la scierie de Seikku et le siège social à Tampere », indique Sari.

Le client est sa préoccupation quotidienne majeure car, dans le cadre de son travail, elle pense constamment au client final et son équipe fait tout son possible pour le satisfaire. « La principale priorité de l'ensemble de la chaîne des commandes et d'approvisionnement et de moi-même est que le client reçoive le bon produit dans les délais. Pour cela, l'intégralité de la chaîne entre la scierie et le client doit fonctionner dans de bonnes conditions de coopération, avec à la fois des acteurs internes et externes », continue Sari.

LA SÉCURITÉ DU PERSONNEL DES SCIERIES D'UPM : UN CRITÈRE PRIMORDIAL

La sécurité et la santé au travail ont été l'un des points centraux de ces dernières années. La sécurité des salariés et des prestataires est restée un domaine prioritaire important. L'année dernière, UPM a présenté un outil de reporting global, One Safety, pour tous les membres et prestataires d'UPM. Il couvre les domaines suivants : l'environnement, la santé et la sécurité au travail, la sécurité des produits et des processus et les opérations de sécurité. En plus de cela, les 13 standards sécurité d'UPM ont été mis à jour l'année dernière.

La sécurité des travailleurs était un thème d'actualité pour chaque membre d'UPM cette année. L'objectif de ces standards UPM qui protègent votre vie est de préserver la sécurité et la santé des salariés sur leur lieu de travail et de standardiser les pratiques de travail sécuritaires au sein d'UPM.

L'un des standards UPM qui protègent notre vie concerne les travaux en hauteur. En effet, il n'est pas rare de travailler à plus de 10 mètres de hauteur au sein des scieries d'UPM.

« L'un des premiers réflexes avant de commencer à travailler consiste à

restreindre l'accès à la zone située en dessous », explique **Joona Iivonen**, Responsable de la sécurité chez UPM Timber. L'équipement est un autre aspect important : « Travailler en hauteur implique d'utiliser impérativement du matériel approprié aux travaux dangereux, comme des monte-personnes, ainsi que de disposer des compétences, du permis et des consignes nécessaires à l'utilisation du matériel en question », ajoute Joona Iivonen.

Personne n'est autorisé à travailler en hauteur seul ou sans en informer l'équipe. « La communication est essentielle lorsque vous travaillez en hauteur et doit être convenue à l'avance », précise Iivonen, qui souligne que cet impératif existe pour une bonne raison. En effet, lorsqu'une personne se retrouve suspendue par son harnais de sécurité à la suite d'un accident, la circulation sanguine s'interrompt et peut entraîner une nécrose en à peine

10 à 15 minutes. « En règle générale, seuls les pompiers peuvent intervenir en cas d'accident survenu en hauteur. Par conséquent, ils ne disposent que de très peu de temps s'il arrive quoi que ce soit là-haut », explique Joona Iivonen. Même si ces types d'accidents sont rares, le travail d'équipe reste essentiel.

En dehors du travail, la sécurité doit être prise tout autant au sérieux. Certaines activités comme effectuer des rénovations, réparer sa maison de vacances ou même jardiner impliquent parfois de travailler en hauteur. « De nombreuses personnes ne veulent pas investir dans du matériel ou des harnais de sécurité, car ils ne s'en serviront qu'une ou deux fois. Les salariés de la scierie UPM Seikku peuvent par exemple emprunter le matériel de sécurité utilisé dans le cadre de leur travail pour éviter tout risque lié aux travaux en hauteur », ajoute Joona Iivonen.



LES FABRICANTS DE FENÊTRES APPRÉCIENT LA QUALITÉ, LA FIABILITÉ DE LIVRAISON ET LA RESPONSABILITÉ DES PARTENAIRES QUE NOUS AVONS CHOISIS

Faites la connaissance de notre client VTI Vinderup Træindustri A/S

La coopération entre VTI et UPM remonte à l'an 2000, avec des qualités de rondin supérieures. Elle s'est développée et a progressé depuis. UPM fournit actuellement Live-Classic, ainsi que des composants haut de gamme pour les fenêtres contenant une certaine quantité de duramen.

L'entreprise danoise VTI Vinderup Træindustri (VTI) a choisi UPM en tant que fournisseur de bois scié il y a environ 20 ans. Depuis, la coopération n'a fait que se renforcer, se développer et progresser. UPM fournit actuellement le Live Classic, ainsi que des composants haut de gamme pour les fenêtres contenant une certaine quantité de duramen.

Lorsqu'elle choisit son fournisseur de bois scié, VTI se focalise principalement sur une qualité stable, la livraison dans les temps, la flexibilité, la certification de la chaîne et la certification forestière, les procédures de traitement des demandes et la tarification concurrentielle. UPM s'est montré efficace dans ces domaines et a été choisi en tant qu'un des principaux fournisseurs de VTI.

Allan Rasmussen, Directeur des achats inspectant une scierie.

L'étroite relation qu'entretiennent UPM et VTI offre une excellente opportunité de travailler sur l'amélioration des facteurs essentiels dans la coopération avec le fournisseur. « UPM est un fournisseur de bois scié haut de gamme fiable, dont le savoir-faire en matière de produits industriels et de production est un avantage énorme dans le cadre du développement de nouveaux produits » déclare M. **Allan Rasmussen**, Directeur des achats chez VTI. Il précise également que le service extranet d'UPM Timber est utilisé activement et quotidiennement, ce qu'il considère comme un avantage de taille.

VTI Vinderup Træindustri, fondée en 1976, se situe dans la partie ouest du Danemark, à Vinderup, et emploie environ 110 personnes. La compétence métier de VTI est la production de composants de fenêtre, ainsi que de panneaux à placages collés pour les meubles, commerçants et magasins de bricolage. Une part importante du chiffre d'affaires total provient de l'exportation vers d'autres pays européens.

VTI est l'un de nos clients de menuiserie et d'ameublement européen. L'industrie de la menuiserie est un secteur à utilisation finale stratégique sur de nombreux marchés pour UPM Timber.

ÉQUIPE COMMERCIALE UPM TIMBER **FINN NIELSEN** DU DANEMARK



produits les plus adaptés, ainsi que de nouvelles possibilités pour nos clients », explique Finn.

Aujourd'hui, Finn est réellement passionné par le secteur du bois scié. « J'aime vraiment travailler avec le bois et je sais que je travaille avec un bon produit dont les possibilités sont multiples à l'avenir. J'apprécie également l'odeur du bois lorsque je traverse le parc à grumes ou une scierie. Je m'y sens bien. », poursuit-il.

Finn travaille actuellement en tant que Responsable commercial au Danemark et en Suède. Selon lui, les aspects les plus importants de son poste consistent à entretenir de bonnes relations avec les clients et à leur fournir du bois scié stable, de grande qualité et adapté à un usage final. « En outre, la fiabilité des livraisons est essentielle et n'est possible que grâce à l'excellent service fourni quotidiennement par mes collègues en Finlande », ajoute-t-il.

Finn Nielsen a commencé en tant que vendeur chez Skive Træimport en 1991, entreprise qui faisait partie d'Anco au Danemark et qui appartenait à UPM. Au début de sa carrière, Finn ne connaissait pas grand-chose en matière de bois, mais il a vite appris les secrets du secteur du bois scié. « Lorsque j'ai débuté, j'avais peu de connaissances sur le bois mais, en visitant nos scieries, j'ai appris et mieux compris le processus. J'ai ainsi commencé à comprendre davantage les besoins du client et j'ai été en mesure de trouver les

RÔLE ESSENTIEL DU DÉVELOPPEMENT CONSTANT DE LA PRODUCTION AU SEIN DE LA SCIERIE DE KAUKAS

La scierie de Kaukas est l'une des plus grandes scieries de Finlande. Elle fait partie de l'usine intégrée UPM de Kaukas qui se situe à Lappeenranta, dans l'est de la Finlande. La capacité de production annuelle de la scierie est d'environ 510 000 mètres cubes et elle emploie environ 130 salariés. La scierie de Kaukas produit à la fois du bois scié en Pin Sylvestre et en épicéa, dont 90 % sont exportés. Le bois scié de haute qualité est principalement livré au Japon et en Afrique du Nord, en plus des clients européens et du marché national.

La scierie de Kaukas développe continuellement sa production et est

précurseur en matière d'automatisation, d'ingénierie des processus et de séchage au four dans les régions nordiques. « La mesure de qualité automatique est une priorité au sein de notre scierie. Nous nous appuyons sur une vision par ordinateur développée au fil des ans. En outre, le savoir-faire des salariés permettant de la faire évoluer a atteint un niveau supérieur », déclare **Antti Waajakoski**, Responsable récemment nommé de la production de la scierie de Kaukas.

L'année dernière, la scierie a investi la scierie a investi dans trois séchoirs entièrement automatiques et dans une voie de retour de chariot. « L'améliora-

tion continue en matière de production joue un rôle essentiel aujourd'hui et nous devons trouver d'autres façons de faire les choses mieux et plus efficacement. À l'avenir, les données issues du processus de production doivent être utilisées bien plus efficacement qu'aujourd'hui, à l'aide de la méthodologie Lean-Six Sigma », poursuit Antti Waajakoski.

Étant l'une des scieries de Pin Sylvestre les plus grandes d'Europe, la scierie de Kaukas joue un rôle majeur dans la production de Sapin du Nord Rouge en Finlande. Outre la taille et les grandes capacités de la scierie, Antti Waajakoski pense également que le personnel et la coopération dans l'usine

intégrée sont un avantage concurrentiel indéniable de la scierie. « Nos salariés disposent de très bonnes connaissances et d'un immense savoir-faire. L'ambiance de travail est excellente. En outre, l'utilisation de toute la matière première bois livrée sur le site est optimale grâce au modèle intégré », conclut Antti Waajakoski.



UNE FORMATION CONTINUE POUR DE VRAIS PROFESSIONNELS DU BOIS SCIÉ

Chez UPM Timber, nous œuvrons en permanence afin de garantir le professionnalisme de notre personnel et développer davantage l'approche orientée client, en employant environ 400 véritables professionnels du bois.

Le développement continu de notre capacité commerciale est assuré via de multiples initiatives, dont une formation commerciale à plusieurs niveaux (une formation destinée aux assistants commerciaux s'est déroulée au printemps) et une formation sur les questions de produit et de qualité au sein des scieries. Au cours des prochains mois, le

personnel d'approvisionnement en bois et d'exploitation forestière approfondira ses connaissances des produits et sa compréhension des exigences afin de produire du bois scié haut de gamme.

Nous avons étendu cette année notre programme de formation intensif grâce à Crane-training. Le programme Crane-training se compose de quatre modules : l'entreprise Timber en tant qu'organisation forestière internationale principale, l'importance de la coopération avec l'usine intégrée UPM, notre stratégie commerciale et les clients, ainsi que les questions de sécurité et la coopération entre les différentes fonctions.

Le second module de cette formation s'est déroulé au sein de l'usine intégrée

de Kaukas, où les bénéfices apportés par la coopération intégrée et le rôle important d'UPM en tant qu'acteur régional influent ont été pris en considération et abordés. Les scieries de Kaukas forment un groupe industriel Bioforest unique. Les priorités des activités de Kaukas sont d'acquérir une matière première bois de façon durable, d'atteindre un taux élevé d'autosuffisance énergétique et de recycler les sous-produits de production en matière première.

Le nom de ce programme de formation, Crane, comporte un message : les participants à ce programme de formation ont pour objectif de se développer, de posséder une expertise considérable dans le secteur du bois scié et de se

intégrés aux marchés auxiliaires et d'être en mesure de donner à l'entreprise UPM Timber une autre dimension. Les participants ont été invités à rejoindre le programme de formation pour toutes les activités d'UPM Timber. En choisissant des personnes issues de divers horizons et dotées de nombreuses compétences professionnelles, nous assurons la réussite de la formation ainsi qu'une excellente perspective d'avenir pour UPM Timber. « Les participants au programme Crane-training sont très compétents. Vous pouvez attendre d'eux qu'ils fassent des suggestions pour améliorer l'entreprise Timber » confie **Mikko Mäki-Tuuri**, Directeur des Ressources Humaines d'UPM Timber.

Crane training TIM à la Biofore House à Helsinki



GROWN TO SUSTAIN – NOUVELLES IMAGES MARKETING

Afin de tenir la nouvelle promesse client d'UPM, Grown to Sustain (un développement fait pour durer), nous avons renouvelé le graphisme de nos communications et de notre marketing. Notre objectif est de transmettre la façon unique dont UPM crée de la valeur pour nos clients via son personnel impliqué, ses produits de qualité et ses opérations haut de gamme.

Marko Ahtiainen, ouvrier de la scierie, a capté ces images représentant la photographe professionnelle **Krista Keltanen** en action à la scierie de Seikku.

