

TIMBER

UPM TIMBER
BULLETIN D'INFORMATIONS DESTINÉ
AUX CLIENTS
AUTOMNE 2017

The Biofore Company 

CHERS CLIENTS,

L'année touche à sa fin, et nous sommes déjà nombreux à penser à Noël et à la nouvelle année. 2017 a été une année très intéressante et riche en événements, avec des défis mais aussi des réussites. Au cours de l'année, nous avons observé une progression de la demande globale en bois mais nous avons également dû faire face à des défis tels que la raréfaction à grande échelle des emballages, le gel de toutes les exportations vers l'Algérie pendant six mois et l'évolution défavorable des taux de change de la livre sterling et du dollar américain. Parallèlement, la devise du pays de nos concurrents, la Suède, s'est affaiblie, leur accordant ainsi un avantage concurrentiel par rapport aux fournisseurs de bois finlandais. Néanmoins, je suis ravi de vous dire qu'UPM Timber a su relever tous ces défis avec brio !

Les volumes de notre production et de nos ventes ont atteint un chiffre record, nos livraisons sont très fiables et nous avons continué à améliorer notre efficacité opérationnelle afin d'offrir des services de qualité supérieure à nos clients. Je tiens à remercier tous nos clients et nos partenaires pour leur fidélité, leur engagement et leur collaboration ouverte et axée sur l'avenir. J'adresse également un grand merci à tout le personnel d'UPM Timber qui

a établi les bases solides nécessaires pour nous permettre d'atteindre nos objectifs.

Nos perspectives de ventes pour 2018 sont positives au premier trimestre. La demande en épicea demeure à un excellent niveau et la demande en pin a enregistré une forte hausse, ce qui est très positif pour nous dans la mesure où nous détenons une vaste scierie spécialisée en bois sciés de pin. J'ai la certitude que cette évolution positive de la conjoncture économique mondiale va se poursuivre et que les menaces imminentes de crises dans les régions sensibles du monde ne se concrétiseront pas. Nous pourrions donc davantage nous réjouir du travail accompli et de nos résultats et nous concentrer plus efficacement sur le renforcement de la collaboration, tournée vers l'avenir.

Toutefois, afin d'améliorer encore notre capacité à satisfaire à vos exigences, nous avons opéré des changements, orientés vers l'avenir, en matière d'organisation des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement. Le nouveau Comité de Direction des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement se compose des directeurs des agences commerciales de nos principaux marchés (Europe du Nord, Europe continentale, Royaume-Uni, Chine et Japon), de **Raimo Halt**, Responsable



de la Planification des Ventes et de moi-même. Ce changement a pour but de simplifier nos opérations et d'optimiser notre processus de prise de décisions, ainsi que de renforcer l'intégration, à court et à long terme, de nouvelles visions stratégiques issues directement des marchés à nos opérations, en vue de faciliter la définition de directives.

Une fois de plus, chers clients et chers partenaires, je vous remercie vivement pour cette excellente année 2017. Soyez assurés qu'en 2018, le service des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement d'UPM Timber sera encore renforcé, plus efficace et à votre disposition pour vous aider.

Mikko Hyvärinen

Directeur des ventes et de la chaîne logistique

RENOUVELLEMENT DU MODÈLE D'EXPLOITATION ET DE L'ORGANISATION DES VENTES ET DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

UPM Timber a revu son modèle d'exploitation et l'organisation de ses ventes et de sa chaîne d'approvisionnement. Cela permet d'améliorer encore le service client et la collaboration avec les clients.

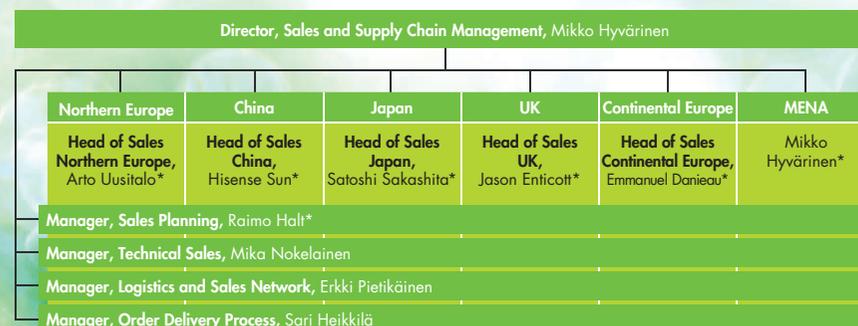
Ce renouvellement a pour but de favoriser la progression des ventes qui repose sur une vision stratégique et globale. « Avec cette nouvelle façon de procéder, nous mettrons l'accent sur une vision plus stratégique et sur le point de vue de différents marchés », déclare **Mikko Hyvärinen**, Directeur, Gestion des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement.

Les responsables des bureaux de vente des marchés stratégiques seront désignés pour faire partie de l'équipe de gestion des ventes et de la chaîne d'approvisionnement d'UPM Timber. Leur rôle est d'offrir de nouvelles perspectives en matière de stratégie de vente et de progression globale des ventes d'UPM Timber. Néanmoins, leur travail opérationnel quotidien en tant que responsables des bureaux de vente se poursuivra normalement.

Ceci est le prolongement naturel du déve-

loppement de ces dernières années. « Nous avons systématiquement doté les bureaux de vente de responsabilités supplémentaires au cours des années précédentes. Le travail opérationnel de vente s'effectue sur les marchés et les responsables sont les mieux placés pour prendre des décisions pertinentes afin de développer l'expérience client et la collaboration. L'un des objectifs de ce renouvellement est également d'accroître la collaboration et de promouvoir les échanges d'expériences et de meilleures pratiques entre les différents bureaux de vente », nous indique Mikko.

Parallèlement à ce changement, la description de poste de responsable régional sera désactivée et remplacée par celle de responsable de la chaîne d'approvisionnement. Les responsables de la chaîne d'approvisionnement continueront à collaborer étroitement avec les marchés. Ils soutiendront activement les personnes en charge des marchés lors de la prise de décision et coordonneront la gestion complète de la chaîne d'approvisionnement, des scieries aux clients.



*Member of Sales and Supply Chain Management Team

” La fiabilité et la qualité de nos livraisons exigent une coopération étroite et solide entre les différents acteurs

GROWN TO SUSTAIN

– LA PROMESSE D'UNE LIVRAISON FIABLE



L'objectif d'UPM Timber est de satisfaire les clients qui nous font confiance. Cet objectif se traduit par la devise, « Un développement fait pour durer ». C'est la promesse que nous faisons à nos clients, qui implique que nous agissions toujours dans leur intérêt, de façon fiable et responsable. Nous voulons tenir cette promesse chaque jour.

Cela passe notamment par des livraisons fiables. On estime bien souvent que la fiabilité des livraisons est garantie uniquement par une bonne logistique. Pourtant, chez UPM Timber, nous pensons que c'est une question bien plus vaste : ainsi, c'est l'ensemble de notre chaîne d'approvisionnement, des forêts jusqu'aux clients, qui assure la fiabilité de nos livraisons.

UNE COOPÉRATION SANS FAILLE

« Le point de départ d'une livraison fiable est un vendeur compétent, qui vend le produit adapté à son emplacement futur, ainsi

qu'une équipe d'assistance commerciale qui s'efforce d'intégrer correctement la commande aux systèmes. Il est donc nécessaire que l'équipe de planification de la production communique avec les vendeurs, afin de faire en sorte que chacun sache tout ce qu'il y a à savoir », explique **Mari Leppänen**, assistante au transport de la scierie Seikkü.

« Nous avons l'habitude d'évaluer les besoins pour les deux semaines à venir. Nous essayons d'agir de manière proactive pour être sûrs d'avoir le temps de réagir en cas d'imprévu. De cette façon, nous avons toutes les cartes en main pour éviter les retards », précise Mari.

Une coopération active entre les différents acteurs de la scierie est nécessaire pour garantir la qualité du bois scié et sa livraison dans les délais. « Nous coopérons étroitement et ouvertement tout au long du processus de production, du tri des grumes à l'expédition. Chacun de nous se charge du contrôle de qualité interne pour son propre travail. Nous ressentons tous le besoin de nous assurer que le bois scié que nous produisons est de haute qualité et correspond exactement à ce qui a été commandé », raconte **Hanna Kotivuori**, contremaître de production et responsable des opérations d'expédition de la scierie Korkeakoski. Le processus se termine avec le service d'expédition. Ainsi, le personnel du service d'expédition s'assure avec l'équipe d'assistance commerciale que les livraisons sont effectuées dans les temps.

En tant que trieuse de grumes, **Vuokko Piippolainen** estime que dans son travail,

le plus important pour tenir la promesse faite aux clients est d'éliminer les défauts dans les chargements et de garantir la propreté des équipements, notamment des appareils à rayon X. « Dans mon travail quotidien, je trie les grumes et j'élimine tous les défauts, c'est-à-dire les bois tordus, d'une mauvaise essence, abîmés par des insectes ou encore mouchetés de bleu. Afin d'assurer la qualité, il est important de veiller attentivement à ce que du bois scié de mauvaise qualité n'accède pas à l'étape de production. Par exemple, une mauvaise essence ne doit pas terminer en lattes », insiste Vuokko.

LE SERVICE CLIENT À CŒUR

« Nous considérons notre travail comme un service que nous fournissons à la clientèle, même si nous ne sommes pas directement en contact avec les clients. Nous voulons leur offrir l'expérience que nous voudrions nous-mêmes en tant que clients. La fiabilité des livraisons est un indicateur montrant la qualité du service client », précise Hanna.

Mari se souvient de nombreux commentaires positifs reçus de la part de clients. Elle se rappelle en particulier de l'un d'eux : « Le client avait commandé un navire au port, ici en Finlande, et l'un de ses fournisseurs n'était pas en mesure de lui livrer la quantité convenue de bois scié pour le navire. Nous avons fourni à ce client non seulement la quantité convenue de bois scié, mais aussi la quantité manquante en une seule journée. Ainsi, le navire a pu quitter le port complètement chargé dans les temps », se remémore

Mari pour décrire la ferme volonté de la scierie de satisfaire ses clients.

En plus de notre propre personnel, nous avons aussi besoin de bons partenaires fiables, notamment des compagnies de transport et des fournisseurs de services d'entretien et de manœuvre de chariots élévateurs à fourche. « Personne ne peut assurer seul la qualité. La fiabilité et la qualité de nos livraisons exigent une coopération étroite et solide entre les différents acteurs. Quand tout fonctionne et que les livraisons sont effectuées dans les temps, il est probable que le client refasse appel à nous. Et c'est exactement ce que nous voulons : être le premier choix de nos clients », concluent Hanna et Mari.

UNE FIABILITÉ DES LIVRAISONS D'UPM TIMBER SUPÉRIEURE À 95 %

La fiabilité des livraisons est essentielle dans le cadre de la promesse d'UPM Timber à ses clients, « Un développement fait pour durer ». Elle fait donc partie de nos priorités. « Nous avons commencé à mesurer systématiquement la fiabilité de nos livraisons l'année dernière. Cela a eu pour effet d'accroître encore le nombre de livraisons dans les temps. Aujourd'hui, plus de 95 % du volume produit quitte nos scieries dans les délais convenus », se réjouit **Erkki Pietikäinen**, responsable logistique d'UPM Timber.

Cette mesure systématique nous permet d'analyser plus précisément les raisons des retards. Ainsi, nous sommes davantage en mesure de les anticiper et donc de les éviter.

” Aujourd'hui, plus de 95 % du volume produit quitte nos scieries dans les délais convenus

« Actuellement, nos mesures concernent les livraisons partant des scieries. Cependant, nous prévoyons de développer des indicateurs au cours de l'année 2018 pour mesurer le délai d'arrivée auprès du client. C'est bien sûr la donnée la plus importante à mesurer », conclut Erkki.

DE BONS RETOURS DES CLIENTS SUR LA FIABILITÉ DES LIVRAISONS D'UPM TIMBER

Les clients d'UPM Timber dans différents marchés sont généralement très satisfaits de la fiabilité de nos livraisons. Certains clients non européens nous ont même demandé comment nous faisons pour garantir des livraisons toujours parfaitement dans les temps et conformes aux commandes.

« La fiabilité des livraisons est un enjeu essentiel pour la majorité de nos clients au Royaume-Uni. Plus particulièrement pour les clients et les unités de production pour lesquels la continuité de l'approvisionnement est indispensable dans le cadre de leur travail et pour la livraison des produits finis à leurs propres clients », déclare **Kevin Guthrie**, responsable des expéditions vers le marché britannique chez UPM Timber.

« UPM expédie des stocks à Tilbury et Hull, au Royaume-Uni. Nous sommes en mesure d'offrir à nos clients des livraisons en 48 heures grâce à notre relation étroite avec notre transporteur », explique Kevin. « Nous voulons être le premier choix de nos clients en tant que partenaire fiable, en nous efforçant de respecter leurs exigences. Nous avons à cœur de tenir nos promesses, grâce à une collaboration étroite, de l'agilité et du courage », souligne Kevin.



Hanna Kotivuori

QUE SIGNIFIE **GROWN** TO **SUSTAIN** POUR NOS COLLABORATEURS ?



MIKKO HYVÄRINEN

Directeur, Gestion des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement

« Notre vision est d'être le premier choix pour notre client. Nous sommes à l'écoute des souhaits de nos clients et nous communiquons à travers l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et de la production pour nous assurer de la mise en œuvre des changements et des mesures nécessaires. »



STEFAN MADAJ

Responsable commercial

« Nous tirons profit des opportunités dans lesquelles nous pouvons soutenir nos clients et développer leur activité. Nous évoluons main dans la main avec nos clients. »

JUKKA KORHONEN

Ouvrier de scierie

« Nous veillons à ce que les machines et les lames restent en bon état et nous en prenons soin de sorte que la précision des dimensions soit acceptable. Ainsi, nous offrons au client le meilleur produit possible. »



PASI PAARANTO

Cariste

« Le plus important est que la cargaison parte à l'heure et qu'elle soit chargée correctement et soigneusement. En étant prudent et attentif, même dans l'urgence, je m'assure que les cargaisons soient acheminées dans de bonnes conditions jusqu'aux clients. »



ERKKI PIETIKÄINEN

Responsable, Réseau de Ventes et de Logistique

« Le délai de livraison est un facteur très important de notre accord avec les clients. Mon objectif est de trouver des solutions logistiques qui permettent de respecter les exigences et le délai de livraison du client. »



MARI LEPPÄNEN

Assistante aux transports

« En étant proactifs, nous pouvons tenir le client informé au sujet des livraisons. La fiabilité de livraison est avant tout garantie par la circulation efficace des informations, des services de vente à la production, et dans l'ensemble de l'entreprise. »

EVA LAAKSONEN

Spécialiste Senior, Développement de la Stratégie

« Notre objectif est de répondre le mieux possible aux besoins de nos clients. Nous veillons à ce que les clients obtiennent ce qu'ils veulent au moment opportun. Nous nous assurons également que tout est fait dans le respect des règles et des normes. »



RAIMO HALT

Responsable, Planification des Ventes

« Nous mettons tout en œuvre pour servir nos clients au mieux. Nous répondons aux besoins des clients et apportons de la valeur ajoutée à leur activité. »



FIN DES DÉCHETS SOLIDES MIS EN DÉCHARGE PAR LES SCIERIES D'UPM TIMBER

UPM Timber est la première branche d'activité d'UPM à avoir atteint l'objectif ambitieux défini par la société en matière de recyclage, dans le cadre du projet Zero Solid Waste. La société souhaite venir à bout de la mise en décharge de ses déchets d'ici 2030, dans le monde entier.

L'ensemble des déchets et des chutes de bois générés par les scieries d'UPM lors de la production seront réutilisés et recyclés pour qu'aucun déchet ne soit mis en décharge.

Les principaux déchets des scieries sont constitués de bois et de plastique, par exemple, les matériaux d'emballage et les pourtours en plastique. Les copeaux et les sciures considérés comme des sous-produits issus de la production sont transportés vers des usines de pâte et de papier où ils sont utilisés comme matières premières. Les scieries d'UPM fournissent environ 27 % des copeaux et sciures de résineux utilisés par les usines de pâte et de papier d'UPM en Finlande. « Les déchets du bois se composent d'écorce, de particules et de morceaux de planches. L'écorce est broyée, puis utilisée dans la centrale électrique d'UPM Korkeakoski ou vendue à une centrale externe auprès de laquelle UPM achète de la chaleur. Les particules et les morceaux de planches vont directement dans la centrale électrique ou sont empilés afin d'être broyés », déclare **Mika Lampola**, Chef de projet pour l'entretien. La société utilise toutes les cendres générées dans la centrale électrique pour ses propres travaux de terrassement.

La centrale électrique d'UPM à Korkeakoski a considérablement simplifié le recyclage. « L'écorce rugueuse, qui provient du terrain et de la partie inférieure des

collecteurs d'admission des rondins, constitue un problème courant pour les scieries. Les déchets pesaient lourdement dans les coûts des scieries. Ils étaient généralement transférés à des décharges, à des services paysagers ou à de plus grandes centrales. Il y a cinq ans, nous avons investi dans une centrale biomasse à Korkeakoski où nous pouvons incinérer tous les déchets ligneux sans avoir à les broyer, ce qui est très positif. Les résidus d'écorce provenant du parc à grumes sont également brûlés dans la propre centrale biomasse de la scierie », explique Mika.

Outre les déchets de bois et de plastique, les scieries génèrent des déchets mixtes et de construction tels que du béton, de la laine et des métaux, qui sont recyclés par les partenaires d'UPM en matière de gestion des déchets. Selon Mika, le personnel d'UPM Timber a bien adopté les nouvelles méthodes de tri, plus performantes. « Régulièrement, nous organisons des formations et des tests de tri des déchets pour nos salariés. Une année où nous ne l'avions pas fait, les gens ont réclamé les formations... et les récompenses », raconte Mika, amusé. Le tri des déchets a également été amélioré grâce à l'optimisation et à l'identification claire des zones de collecte des déchets. « Il est important que tous comprennent pourquoi chaque petite boîte doit être triée correctement. Utiliser comme matière première ou recycler correctement autant de déchets que possible est essentiel pour nous et pour nos partenaires », ajoute Mika.



DE LA FORÊT À LA SCIERIE : SUR LES TRACES DU BOIS FINLANDAIS

Photo : Laura Vesa

Texte : Päivi Stenroos

L'été dernier, l'équipe commerciale du client d'UPM, Jewson, l'une des principales chaînes de distribution de matériaux de construction du Royaume-Uni, nous a rendu visite pour en savoir plus sur l'industrie forestière finlandaise. Cette visite avait pour but de permettre à l'équipe commerciale de mieux comprendre le parcours du bois, de la forêt au produit fini. L'équipe s'est rendue dans les scieries de Seikku et de Korkeakoski ainsi que dans la forêt de pins de grande qualité de Juupajoki.

Pour Jewson, une marque du groupe mondial Saint-Gobain, le fait que les salariés aient une compréhension globale des produits qu'ils vendent apporte une valeur ajoutée indéniable. « Lorsque nos responsables de magasin comprennent le fonctionnement de la chaîne de production, ils transmettent leurs connaissances à leurs propres clients et les aident à trouver de meilleures solutions », explique **Martin Stevens**, Directeur de la Catégorie bois, Saint-Gobain Building Distribution UK.

La vitesse d'exécution et la précision de la machine forestière ont fasciné les visiteurs. Une fois le contact coupé par l'opérateur, les visiteurs ont pu jeter un coup d'œil à l'intérieur de la cabine. « Au cours de ces visites, les gens sont toujours captivés par la technologie », s'amuse M. Stevens.

Les visiteurs souhaitent aussi savoir ce qui se passe après la coupe. Chez Saint-Gobain, la responsabilité sociétale est une question essentielle et lorsqu'une décision d'achat doit être prise, le développement durable est une priorité. M. Stevens pense qu'il est bon de constater par soi-même le déroulement des opérations sur le site d'exploitation et d'apprendre, par exemple, que de

jeunes pousses ont déjà été plantées pour le printemps suivant.

Les visiteurs de la scierie de Korkeakoski ont assisté à une présentation pratique des différents types de bois et ont même vu des cargaisons prêtes à être expédiées.

Saint-Gobain est un client très important pour UPM Timber. La société internationale de construction résidentielle et industrielle représente également une voie de distribution du bois finlandais vers différentes régions du monde et pour un grand nombre d'applications variées. M. Stevens prédit un bel avenir pour le bois sur le marché britannique. « Au cours des dernières années, nous avons créé des produits et des innovations en bois et le recours au bois dans le secteur de la construction résidentielle a augmenté. »

*Martin Stevens,
Directeur de la
Catégorie bois
chez Saint-
Gobain Building
Distribution UK*

**REGARDER
LA VIDÉO** – Saint-
Gobain en visite
dans une forêt
finlandaise !

REMARQUES AU SUJET DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE FINLANDAISE

- + Il y a énormément de forêts !
- + Le suivi des données forestières est numérique.
- + Les Finlandais tiennent toujours leur parole.
- + La Finlande nous évoque toujours la forêt.



PRÉPARATIFS POUR 2018 À L'OCCASION DE LA RÉUNION COMMERCIALE INTERNATIONALE

Fin novembre, l'équipe commerciale internationale d'UPM Timber et nos agents des marchés stratégiques se sont rassemblés dans le sublime cadre de l'hôtel Rosendahl situé aux abords d'un lac à Tampere. L'objectif principal de cette réunion était de préparer soigneusement le service de vente et le service client en vue de l'année à venir.

Au cours de ces quelques jours, les célébrations du 100e anniversaire de la Finlande indépendante ont été l'occasion de déguster les plats traditionnels du pays.

Pour les commerciaux, cette réunion internationale constitue l'événement annuel le plus important, car elle leur permet d'échanger sur les meilleures pratiques appliquées dans les différents bureaux de vente afin de proposer des services de qualité à nos clients.



À l'occasion du 100e anniversaire de l'indépendance de la Finlande, dans le monde entier, des lieux et des bâtiments emblématiques se sont parés de lumières bleues et blanches.

PRIORITÉ AU RENFORCEMENT DES PARTENARIATS À LONG TERME LORS DE LA JOURNÉE CLIENTS AU ROYAUME-UNI

Afin d'approfondir la collaboration et les partenariats à long terme, nous avons organisé une journée clients enrichissante à l'hippodrome historique de Newmarket, au Royaume-Uni. Des présentations et discussions intéressantes étaient au programme de la journée, sans oublier la passionnante course hippique.

Le marché du Royaume-Uni est considérable pour UPM Timber et représente également le plus grand marché unique d'exportation pour la scierie de Korkeakoski. Nous fournissons au Royaume-Uni à la fois des pins et des épicéas, principalement destinés au secteur de la menuiserie qui transforme nos bois sciés en encadrements

de fenêtres et de portes, en portes ou en panneaux décoratifs, entre autres.

Nous aimerions remercier tous nos clients qui ont rendu cette journée possible par leur présence et leur enthousiasme.



SOILI KUUSISTO

UPM TIMBER DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Soili Kuusisto a été nommée Spécialiste Senior du Développement des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement, à compter de 2018. Elle sera en charge d'un projet visant à optimiser les processus et les technologies des ventes et de la chaîne d'approvisionnement au sein d'UPM Timber. Avant d'intégrer UPM Timber, Soili a travaillé pendant 15 ans pour le fabricant d'étiquettes UPM Raflatrac et plus récemment comme Responsable du Développement de Solutions d'Interface Client.

L'industrie forestière est chère à Soili, initialement diplômée d'une licence en génie forestier. « Mon cursus réunissait le secteur forestier et le secteur commercial ; les deux me tiennent vraiment à cœur », déclare Soili.

Pour la Spécialiste Senior fraîchement nommée, c'est un retour aux racines : elle a débuté sa carrière à la scierie de Korkeakoski en 1993 où elle a travaillé plusieurs étés. « Après mon diplôme, j'ai acquis une expérience internationale en travaillant plus de deux ans au sein d'une agence forestière à Bruxelles. À cette époque, j'ai fait connaissance avec des clients du Benelux, de France et d'Afrique du Nord, et avec des fournisseurs de bois et des agents des pays nordiques », se souvient Soili.



Elle s'identifie à la promesse d'UPM Timber faite aux clients et est enthousiaste quant à son nouveau poste. « J'ai hâte de réussir la rationalisation et l'alignement des modèles opérationnels au sein d'une équipe. Contribuer au développement d'outils modernes pour assister le service des Ventes et de la Chaîne d'Approvisionnement est une opportunité exceptionnelle. Dans le cadre de ma fonction, je veillerai à faciliter la collaboration entre les personnes au sein d'UPM Timber par le biais de différents canaux et d'outils modernes », explique Soili à propos de ses responsabilités. Selon elle, UPM Timber peut garantir sa réussite dans les années à venir en concluant des partenariats, en créant de la valeur pour les clients et en se démarquant de la concurrence grâce à d'excellents services.

LES FAMILLES CHINOISES SOUS LE CHARME DU BOIS NORDIQUE

En Chine, les meubles fonctionnels pour enfants réalisés en bois nordique ont le vent en poupe.

Généralement, le mobilier en bois robuste d'acajou, de poirier ou de santal est très prisé par la population chinoise plus âgée, tandis que la jeune génération préfère habiller son intérieur d'un mobilier en bois naturel et plus léger. Des familles exigeantes, issues de la classe moyenne, sont prêtes à payer davantage pour des produits de qualité supérieure, sûrs et non

toxiques, en particulier pour leurs enfants. Le bois finlandais rencontre un franc succès chez les consommateurs chinois avisés.

ÉPICÉA FINLANDAIS POUR LA CHINE

Le client d'UPM Timber, Sampo Kingdom Household Co, Ltd, basé à Shenzhen, est l'un des premiers fabricants de mobilier chinois. Depuis 17 ans, il s'est spécialisé dans la fabrication de meubles en épicea finlandais pour enfants et adolescents.

La société propose principalement des meubles de style scandinave, américain et « minimaliste chinois ». Les clients typiques de Sampo sont les jeunes couples mariés,

âgés de 25 ans ou plus avec des enfants de 2 à 10 ans.

Généralement, les parents chinois achètent un lit à leurs enfants lorsqu'ils atteignent l'âge de 3 ans, afin qu'ils apprennent à devenir plus indépendants. Ils achètent également du mobilier pour enfants pour célébrer la Journée des enfants en juin et à l'occasion des anniversaires ou de la fermeture estivale et hivernale des écoles et des crèches.

SÉCURITÉ ET NATUREL

Lorsque **Frank Tang**, responsable dans un centre de fitness à Shenzhen, et sa femme, **Janet Zhang** ont voulu acheter un bureau à

” Nous faisons de la sécurité notre priorité absolue lorsqu'il s'agit de choisir du mobilier pour notre fils

– Frank Tang

leur fils de 3 ans, ils ont découvert Sampo Kingdom grâce à leurs recherches en ligne et aux recommandations de leurs amis.

Ils ont emmené leur fils avec eux dans le magasin et l'ont laissé choisir de lui-même. « De nos jours, les enfants chinois sont assez indépendants et déterminés », explique Frank en esquissant un sourire.

Le bureau est en bois naturel sans aucun vernis de couleur. Le petit garçon ne sait pas encore lire mais il aime y exposer ses photos et ses jouets préférés.

Pour Frank, la sécurité est une priorité absolue lorsqu'il s'agit de choisir du mobilier pour son fils.

« Je veux savoir quels sont les matériaux utilisés pour la fabrication, si la société est fiable, si elle a déjà été critiquée dans la presse et si son processus de fabrication pollue l'environnement d'une façon quelconque. »

Le couple décore son intérieur de meubles en bois naturel.

« Le style nordique est très populaire en Chine, avec son esthétique simple, épurée et fonctionnelle, comparable à l'iPhone d'Apple », déclare Frank.

INFLUENCE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Comme ils souhaiteraient avoir un second enfant, les jeunes parents envisagent à présent d'acheter un lit superposé.

Depuis que le gouvernement chinois a abandonné sa politique de l'enfant unique en 2015, de plus en plus de familles chinoises aimeraient avoir un deuxième

enfant. Toutes les entreprises spécialistes des produits et services pour enfants ont accueilli cette nouvelle mesure à bras ouverts.

Cheney Chanuang, Directeur de Marque de Sampo Kingdom, est convaincu que la politique autorisant la venue au monde d'un deuxième enfant va stimuler le marché de la vente de mobilier pour enfants en Chine, au cours de la prochaine décennie.

Actuellement, Sampo possède 800 magasins en Chine et prévoit de dépasser le millier l'année prochaine. La société a lancé de nombreuses initiatives en matière de responsabilité sociétale afin d'améliorer son image de marque par le biais du bouche-à-oreille. Les recommandations sur les réseaux sociaux tels que les forums en ligne et WeChat, surtout venant des leaders d'opinion et de leurs amis, influencent fortement les décisions d'achat.

Sampo Kingdom, le client d'UPM Timber, est l'un des géants chinois de la fabrication de mobilier. Sampo Kingdom propose une gamme de lits confortables et fonctionnels ainsi qu'un vaste choix d'autres produits en bois nordique. « La Chine représente l'un des plus grands marchés pour UPM Timber, et le secteur de l'ameublement est notre principal segment d'application. Le mobilier pour enfants joue un rôle prépondérant sur ce marché », déclare **Mikko Hyvärinen**, Directeur des Ventes et de la gestion de l'approvisionnement.

