avril 2013

Metsä Wood

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / structures

Metsä Wood mise sur son savoir-faire et le service-client



En 2012, Metsä Wood France (anciennement Finnforest) a connu plusieurs changements, d'ordre institutionnels avec le regroupement de chaque entité sous l'appellation Metsä et la mise en place d'un nouvel organigramme mais aussi d'ordre industriel avec l'installation d'une ligne de peinture sur le site de Bouleville (27). Cet investissement permet au groupe d'accroître sa production de produits finis et s'inscrit pleinement dans la nouvelle politique de service de l'entreprise axée sur l'accompagnement total des distributeurs.

Le groupe finlandais Metsä regroupe, sous la coopérative Metsäliitto, près de 125 000 propriétaires forestiers qui exploitent 5,3 millions d'hectares de forêts soit 48% de la forêt privée finlandaise. A travers ses différentes filiales, le groupe transforme l'intégralité des arbres. En effet, les grumes sont utilisées par Metsä Wood dans la transformation mécanique du bois pour différents marchés tandis que les branches et les souches sont transformées en pâte à papier par Metsä Fibre, en papier et papier carton par Metsä Board ou en produits hygiéniques (mouchoirs, couches…) par Metsä Tissue. Grâce à ces différentes activités, le groupe Metsä a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 5,3 milliards d'euros. Il est aujourd'hui présent dans trente pays et regroupe 12 500 collaborateurs.

Metsä Wood, le spécialiste du bois raboté

Le groupe Metsä est présent sur le marché français depuis une vingtaine d'années, notamment via la filiale Metsä Wood, anciennement Finnforest qui, au fil de son développement, a su s'imposer comme un acteur majeur sur les marchés de la construction (division Construction et bureau de vente bois bruts dont le siège est à Courbevoie) avec des références comme Kerto, Finnjoist et Leno et tous les systèmes constructifs associés ainsi qu'en aménagement et décoration (Division Bois et Rabotage) via une offre élargie en bardages, terrasses, lambris, parquets… En termes de commercialisation, un tiers des produits, à savoir les bois bruts (180 000 mètres cubes par an) ou les produits sur-mesure entrant dans la fabrication de meubles,

mobiles-home, volets… sont vendus en direct auprès des industriels de seconde transformation et des professionnels du bois (charpentiers, menuisiers, constructeurs), les deux autres tiers passant par la distribution grand-public (GSB) ou professionnelle (négoces bois et matériaux). Pour ces deux circuits, les gammes commercialisées sont sensiblement les mêmes, la différence résidant essentiellement dans l'ordre d'importance des ventes. Par exemple, alors qu'en GSB, les lambris (avec ou sans finition) représentent les meilleures ventes, les négoces bois et matériaux réalisent, pour leur part, un chiffre d'affaires plus importants avec les bardages, qu'ils soient autoclavés, peints ou thermo-chauffés. Outre ces deux familles, Metsä Wood propose également des terrasses (autoclavées ou thermo-chauffés), des planchers-parquets, des lames à volets, des panneaux contreplaqués, des bois de couverture, des bois d'ossature, des tasseaux, des quart/demi-ronds….

Fabrication française

Pour la fabrication des produits, Metsä Wood s'appuie sur plusieurs unités de production dont le site de Honfleur (14) qui, depuis 2006, est également le siège social de la filiale française. Les bois du Nord sont livrés depuis les forêts finlandaises jusqu'à ce site par voie maritime à raison d'un navire d'une capacité de 5 000 à 7 000 mètres cubes tous les quinze jours, soit un flux annuel d'environ 150 000 mètres cubes. A noter que les grumes sont sciées en Finlande puis transférées sous forme d'avivés. Une fois débarquées, ces sections rectangulaires sont transférées sur l'usine de Bouleville (27) située à une dizaine de kilomètres de Honfleur. Cette raboterie est le fruit de l'acquisition en 2000, par le groupe Metsä, de la société Sibu spécialisée dans la transformation de résineux finlandais et dont l'un des principal fournisseur était Finnforest. Elle regroupe aujourd'hui sept lignes de transformation et d'usinage ce qui fait d'elle « la plus grande raboterie de France » selon Sébastien Levenez, directeur général de Metsä Wood France en charge de la division Bois et Rabotages.

Une fois acheminés sur le site via la rotation de huit doubles semi-remorques qui repartent sur Honfleur avec les produits finis, les avivés sont dans un premier temps stabilisés pendant environ 24 heures sous abris à température ambiante pour garantir leur stabilité, même si ce sont des bois secs. Une fois leur stabilité garantie, les avivés sont introduits sur l'une des sept lignes d'usinage.

Selon le type de produit, ils sont rabotés, chanfreinés et/ou rainurés sur une voire quatre faces, par exemple pour les lames de terrasses. La différence de process entre telle et telle référence réside en fait dans le paramétrage de la ligne. Cette étape, la plus longue du process de fabrication, nécessite d'ailleurs chaque année un investissement d'environ un million d'euros qui correspond aux différentes opérations de maintenance et d'automatisation, ces dernières permettant d'améliorer la sécurité et le confort des opérateurs.

Au total, l'atelier de Bouleville consomme chaque année près de 125 000 mètres cubes de matières premières et produit 95 000 mètres cubes de bois rabotés.

Nouvelle ligne de peinture

Au printemps 2012, Metsä Wood a installé au sein de la raboterie de Bouleville, une ligne de peinture. Cet investissement qui s'élève à près de 2,5 millions d'euros (bâtiment compris) lui permet aujourd'hui d'augmenter de manière significative sa capacité de production en réalisant en interne toutes les opérations de finitions jusqu'ici sous-traitées. Ce nouvel outil affiche une capacité de traitement annuelle d'environ 600 000 mètres carrés et concerne essentiellement les produits d'intérieur comme les lambris et les parquets ainsi que quelques références destinées à un usage en extérieur, certains bardages par exemple. Lors de leur entrée sur la ligne, ces derniers sont une première fois brossés, étape qui sert à créer l'aspect de surface final du produit (brossé, défibré, brut de sciage retravaillé…). Ils sont ensuite peints par l'aspersion d'une peinture sans solvant ou d'hydrocire, Metsä Wood étant capable de répondre, selon un volume minimal, à toutes les demandes de teintes, du blanc aux couleurs nacrées les moins courantes. A noter que si les lambris et les parquets ne nécessitent que le traitement de la face supérieure, les bardages sont peints aussi bien en surface

qu’en contre-parement pour garantir leur grande résistance à l’humidité. Un tunnel à rayons UV sèche ensuite les produits durant deux à trois minutes. Ils subissent ensuite une dernière étape d’égrenage qui permet d’enlever le surplus de peinture et les éventuels défauts survenus lors du séchage.

En sortie de ligne, les sections sont mises sur palettes puis réexpédiées sur le site de Honfleur. Elles sont alors entreposées au sein de sept bâtiments (21 000 m2 au total), l’équivalent de six à huit semaines de stocks. Un second parc d’une surface de 40 000 m2 accueille quant à lui, les bois bruts ainsi que les bois traités. Pour ces derniers, Metsä Wood est équipé depuis 2009 d’une station de traitement autoclave qui fonctionne 7 jours sur 7 et traite chaque année 20 000 m3 de bois en classe 3 ou 4.

Un traçage complet

Pour favoriser un contrôle et une garantie de qualité, de la matière première jusqu’au client final, Metsä Wood a instauré un système de traçage des produits qui lui permet également d’évaluer ses impacts sur l’environnement. En effet, grâce à ce suivi complet, le groupe bénéficie d’une vision globale de son activité et peut ainsi gérer de manière optimale les exploitations forestières par exemple en sélectionnant les bois à abattre et en effectuant du replantage immédiat. Cela lui permet aussi d’optimiser le process de transformation et de veiller à usiner et assembler les produits finis à proximité des zones de chalandise pour limiter les coûts de transports et donc les émissions de CO2. Cette politique engagée en faveur du développement durable (récompensée en France par l’attribution de trois feuilles à la charte environnementale délivrée par Le Commerce du Bois) se retrouve d’ailleurs dans les sites de production de Metsä Wood comme à Bouleville où les sciures et les copeaux sont recyclés et triés pour être revalorisés sous forme de litière et paillage, pour l’élevage de chevaux notamment.

Maintenir le Cap Excellence

Outre le site de réception des bois et de stockage, le site de Honfleur sert également de plate-forme de distribution d’où partent quotidiennement plus de trente camions. D’ailleurs, pour assurer un maximum de services à ces clients distributeurs, Metsä Wood a récemment mis en place un projet d’entreprise baptisé Cap Excellence, charte qui comprend trois engagements majeurs. Le premier, « 100% dispo garantie », consiste en une sélection de cent références pour lesquelles le groupe s’interdit la moindre rupture comme le bardage Finncolor (coloris standard), les lames à terrasses autoclavées au format 27 x 145 millimètres ou encore certaines références de voliges. Les distributeurs sont ainsi assurer de recevoir rapidement le 20/80 de l’offre Metsä Wood. Dans le cas ou un négociant doit faire face à la rupture brutale de son stock sur un ou plusieurs produits ou s’il doit passer une commande urgente avec des exigences de délais extrêmement courts, le groupe s’engage, via le Metsä Wood Express, à livrer les produits dès 8h30 pour toute commande (colis complets) passée la veille avant midi auprès du service clients. Les commandes passées entre 12h et 17h sont en revanche disponibles à l’enlèvement le jour suivant à partir de 14h. Enfin, Metsä Wood s’engage, pour rassurer le distributeur, à mesurer son taux de service (97%) en se fixant trois priorités : définir avec précision un objectif cible à atteindre avec les clients, déclarer tous les mois les résultats obtenus et valider régulièrement les axes de progrès de qualité de service. De plus, pour faciliter et améliorer le suivi des commandes, Metsä Wood a décidé de restructurer son pôle vente en créant un service clients. Chaque demande est ainsi désormais gérée par un seul et unique référent sédentaire, de la prise d’appel à la livraison. Cela permet au distributeur d’être ainsi informé personnellement et immédiatement sur l’avancement de sa commande.

Nicolas Desbordes

Catalogue Inspiration

Destiné aussi bien aux artisans qu'aux négociants bois et matériaux, le catalogue Inspiration réunit l'ensemble des solutions bois pour l'aménagement intérieur et extérieur. Edité sous un format à l'italienne, il dresse, en 80 pages, un panorama clair et rapide de l'ensemble de l'offre commercialisée dans les négoces avec de nombreuses mises en scènes pour chaque application. Il s'articule autour de quatre grands chapitres regroupant les différentes gammes de la marque : Extérieur (bardage, terrasse, lames à volets), Intérieur (lambris, plancher et parquets), Structure (couverture, bois d'ossature, panneaux) et Matériaux (bois bruts). Pour chacune de ces parties, le distributeur a accès aux essences disponibles, aux teintes proposées et aux caractéristiques techniques (dimensions, conditionnement…), les tarifs étant quant à eux indiqués sur un autre support. A noter que ce catalogue met l'accent sur le Cap Excellence de Metsä Wood. Les nouveaux services sont ainsi présentés en introduction ainsi que sur un marque-page spécialement édité pour l'occasion.

Le catalogue Inspiration est disponible sur demande pour tous les points de ventes professionnels et peut également être téléchargé depuis le site internet de l'entreprise.