

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Janvier 2013



© MetsäWood

UN NOUVEAU PROJET D'ENTREPRISE BAPTISÉ "CAP EXCELLENCE" POUR METSÄ WOOD BOIS & RABOTAGE

L'année 2012 a été marquée par de nombreux changements pour Metsä Wood France (changement de nom, nouvel organigramme).



Pour la division Bois & Rabotage, l'année 2013 sera principalement consacrée au déploiement du projet d'entreprise "Cap Excellence" avec notamment le développement de services centrés sur l'accompagnement clients : sélection de produits "Interdits de Rupture", logistique et qualité produits assurées avec des indicateurs, suivi individualisé de la prise de commande à la livraison, service dédié à la prescription.

L'actualité c'est aussi le lancement d'un catalogue produits intitulé "Inspiration" qui réunit l'ensemble des solutions bois pour l'aménagement intérieur et extérieur proposées par Metsä Wood à l'attention des artisans et négociants.

CONTACT PRESSE

FP&A - Frédérique PUSEY / Céline GAY

10, rue Maurice Utrillo - 78360 Montesson

Tél : 01 30 09 67 04 - 06 14 79 35 52

07 61 46 57 31 - Fax : 01 39 52 94 65 - Site : www.fpa.fr

Mail : fred@fpa.fr / celine@fpa.fr

Visuels disponibles dans l'espace presse www.fpa.fr

Identifiant : **journaliste** - Mot de passe : **RIQUr7** (attention la 2^{ème} lettre est un "L" minuscule)



MetsäWood

■ A PROPOS DU SITE DE METSÄ WOOD.....	3
■ METSÄ WOOD, UNE PRÉSENCE CIBLÉE SUR 3 SEGMENTS DE MARCHÉ.....	3
• Les négoce s spécialisés bois et matériaux.....	3
• Les Grandes Surfaces de Bricolage (GSB).....	4
• Les industriels et professionnels du bois.....	4
■ UN BOUQUET DE SERVICES POUR L'ACCOMPAGNEMENT CLIENT.....	5
• “100 % DISPO garantie”.....	5
• Un taux de service partagé.....	5
• Metsä Wood Express.....	5
• Une équipe renforcée.....	5
■ UN NOUVEAU CATALOGUE, SOURCE D'INSPIRATION.....	6

A PROPOS DU SITE DE METSÄ WOOD

Basé à Honfleur, le siège social de Metsä Wood France est dédié à la distribution professionnelle, grand public et à l'industrie.

Le site comprend 7 bâtiments d'une capacité de stockage abritée totale de 21 000 m² où sont entreposés les produits sensibles, principalement destinés aux applications intérieures. Un parc de 40 000 m² accueille les bois traités et bruts destinés aux applications extérieures.

Le quai maritime accueille chaque quinzaine un bateau en provenance de Finlande contenant de 5 000 à 7 000 m³ de bois, soit un flux annuel de l'ordre de 150 000 m³. Quotidiennement, plus de 30 camions – spécialistes du transport bois - quittent le site d'Honfleur pour livrer les clients.



METSÄ WOOD, UNE PRÉSENCE CIBLÉE SUR 3 SEGMENTS DE MARCHÉ

■ LES NÉGOCES SPÉCIALISÉS BOIS ET MATÉRIAUX

Ces points de vente représentent la partie professionnelle de la distribution du bois. Ils s'adressent principalement aux artisans et aux maîtres d'ouvrage.

Les produits disponibles auprès des négoce sont par ordre d'importance des ventes :

- les bardages autoclavés, peints et thermo-traités, avec leurs accessoires,
- les terrasses autoclavées et thermo-traitées avec leurs accessoires,
- les lambris avec ou sans finition,
- les planchers et parquets,
- les lames à volets,
- les panneaux,
- les bois de couverture,
- les bois d'ossature,
- les bois bruts.



Ces produits sont distribués auprès de 500 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire français. Pour gérer ce marché, Metsä Wood Bois & Rabotage est organisé en 4 secteurs géographiques (nord-ouest, nord-est, sud-ouest et sud-est) couverts par des responsables terrain en charge du conseil des produits et des systèmes.

■ LES GRANDES SURFACES DE BRICOLAGE (GSB)

Les grandes surfaces de bricolage sont le relai des produits bois Metsä Wood auprès des consommateurs finaux. Ces points de ventes poussent l'innovation autour de produits facilitant la mise en œuvre.

Les produits distribués par Metsä Wood Bois & Rabotage auprès des GSB sont sensiblement identiques à ceux des négoce ; seul l'ordre d'importance diffère :

- les lambris avec ou sans finition,
- les terrasses autoclavées et thermo-traitées avec leurs accessoires,
- les planchers et parquets,
- les tasseaux,
- les lames à volets,
- les bardages autoclavés, peints et thermo-traités avec leurs accessoires,
- les panneaux.



Pour ce marché, la France est découpée en 3 secteurs géographiques. Les responsables terrain sont en charge du déploiement local des accords nationaux décidés au niveau des centrales d'achat. Ils développent également des accords avec les centrales d'achat régionales.

■ LES INDUSTRIELS ET PROFESSIONNELS DU BOIS



Metsä Wood Bois & Rabotage est aussi un acteur incontournable de l'approvisionnement en bois bruts auprès des industriels de la seconde transformation et des professionnels du bois (charpentiers, menuisiers, constructeurs). Cette activité représente un volume de 180 000 m³ annuel.

Pour ce marché, Metsä Wood propose des produits réalisés sur mesure destinés notamment aux secteurs de l'ameublement, des mobile-home, des composants de lames à volets et des constructeurs de maisons bois.

UNE NOUVELLE LIGNE DE PEINTURE À L'USINE DE BOULLEVILLE (27)



Depuis le printemps 2012, Metsä Wood a mis en service une ligne de peinture intégrée dans son usine de Bouleville. Cet outil de production a permis à Metsä Wood d'augmenter de manière significative sa capacité de production.

L'usine de Bouleville est ainsi en mesure de traiter jusqu'à 600 000 m² de Sapin du Nord par an, majoritairement destiné aux produits intérieurs (lambris, parquets).

Equipée d'une unité de brossage, la ligne de peinture offre un grand nombre d'aspects de surface – brossé, défibré, brut de sciage retravaillé – et un nombre infini de couleurs – du simple blanc aux couleurs nacrées, en passant par les hydrocires à faible niveau de COV (Composés Organiques Volatiles). En usage extérieur, la ligne permet d'appliquer des saturateurs de divers coloris afin de donner différentes teintes bois aux bardages et terrasses.

Depuis le 1^{er} janvier 2013, Metsä Wood Bois & Rabotage a mis en place une stratégie globale d'entreprise, dénommée "Cap Excellence", basée sur l'accompagnement client et axée sur 4 grands points :



- être Novateur, notamment sur les procédés de traitement ou le développement de nouvelles fixations
- le Service apporté aux clients (cf. bouquet de services)
- l'Ecoute du client (un interlocuteur unique dédié)
- l'Optimisation, particulièrement l'optimisation prix marché / prix matière (en utilisant la bonne matière première).

L'organisation globale de la société est désormais fédérée autour de ce nouveau projet d'entreprise.

UN BOUQUET DE SERVICES POUR L'ACCOMPAGNEMENT CLIENT



■ « 100 % DISPO GARANTIE »

Metsä Wood innove avec une sélection de 100 références cœur de gamme « interdits de rupture » comme le bardage Finncolor (coloris standards), les lame à terrasses autoclavées (27 x 145 mm) ou encore certaines références de voliges. Ce nouvel engagement représente pour les distributeurs la certitude de disposer très rapidement des produits.



■ UN TAUX DE SERVICE PARTAGÉ

Metsä Wood s'engage sur 3 points en matière de taux de service :

- fixer avec ses clients un objectif cible à atteindre,
- déclarer tous les mois les résultats obtenus,
- valider régulièrement les axes de progrès de qualité de service.

Metsä Wood devient ainsi le premier industriel à mettre en place un taux de service dans le secteur du Négoce bois. L'objectif à atteindre a été fixé à 97 %.



■ METSÄ WOOD EXPRESS

Rupture inopinée sur un ou plusieurs produits, commande urgente de dernière minute... Metsä Wood Express est la solution ! Toute commande en colis complets passée auprès du service client avant 12h00 pourra être retirée le matin suivant à partir de 8h30. Les commandes passées entre 12h00 et 17h00 seront disponibles à l'enlèvement le jour suivant à partir de 14h00.

Metsä Wood Express c'est aussi des livraisons régulières à jours fixes sur plusieurs régions.

■ UNE ÉQUIPE RENFORCÉE

Pour faciliter et améliorer le suivi des commandes, Metsä Wood Bois & Rabotage a décidé de restructurer son pôle vente en service client. Chaque demande sera désormais gérée par un seul et unique référent sédentaire, de la prise d'appel à la livraison. Le client peut être ainsi informé personnellement et immédiatement sur l'avancement de sa commande.

En 2013, Metsä Wood souhaite orienter une partie de ses actions en direction de la prescription (bureaux d'études et architectes Maîtres d'Œuvre), concernant son offre bardage et terrasse. C'est pour cette raison qu'un service dédié à la prescription a été mis en place. Ce nouveau service a été confié à un ingénieur bois, diplômé de l'Ecole Supérieure du Bois de Nantes.



UN NOUVEAU CATALOGUE, SOURCE D'INSPIRATION

Outil d'aide à la vente pour ses clients professionnels – artisans et négociants – le catalogue de Metsä Wood Bois & Rabotage, baptisé “Inspiration”, réunit l'ensemble de son offre solutions bois pour l'aménagement intérieur et extérieur.

Disponible dans tous les points de vente professionnels, “Inspiration” est également téléchargeable sur le site internet www.metsawood.fr/Inspiration.

Véritable vitrine du savoir-faire de Metsä Wood, “Inspiration” dresse un panorama clair et rapide de l'ensemble de l'offre négoce.

Avec un look inscrit dans l'air du temps – un format à l'italienne, des produits mis en scène au travers des différentes applications - cet outil d'aide à la décision promet de devenir indispensable.

Au fil des 80 pages, le catalogue se répartit par rubriques, présentant autant d'univers que de solutions proposées par Metsä Wood :

- extérieur : bardage, terrasse, lames à volets
- intérieur : lambris, plancher et parquets
- structure : couverture, bois d'ossature, panneaux
- matériaux : bois bruts

Chaque rubrique recèle une mine d'informations utiles et pratiques comme les essences disponibles, les teintes et les caractéristiques techniques (dimensions, conditionnement, etc.). Les photos d'ambiance ont aussi la part belle, elles donnent la possibilité aux clients de visualiser les produits en situation et facilitent ainsi le choix.

Ce catalogue matérialise enfin le triple engagement de Metsä Wood pour ses clients en matière de service et d'écoute ; les nouveaux services sont présentés en introduction ainsi que sur un marque-page conçu pour l'occasion.

Côté pratique, les tarifs sont disponibles séparément.

Metsä Group est un groupe forestier responsable dont les produits font partie du quotidien et encouragent un bien-être durable. Metsä Group élabore des produits de haute qualité, principalement à partir de bois nordique renouvelable. Les divisions du groupe se concentrent sur les papiers sanitaires et de cuisson, le carton et le papier, la pâte à papier, les produits à base de bois et la fourniture de bois. Le chiffre d'affaires de Metsä Group s'élevait à 5,3 milliards d'euros en 2011, pour un effectif de 12 500 personnes. Le groupe est présent dans près de 30 pays.

Metsä Wood propose des solutions compétitives et éco-efficaces à base de bois aux professionnels de la construction, aux clients industriels ainsi qu'aux distributeurs pour les secteurs de l'aménagement et de la décoration. Nous fabriquons nos produits à partir de bois nordique, une matière première durable de qualité exceptionnelle. Notre chiffre d'affaires s'élevait à 940 millions d'euros en 2011. Nous employons près de 2 900 personnes. Metsä Wood fait partie de Metsä Group.

WWW.METSAWOOD.FR

CONTACT PRESSE

FP&A - Frédérique PUSEY / Céline GAY

10, rue Maurice Utrillo - 78360 Montesson
Tél : 01 30 09 67 04 - 06 14 79 35 52
07 61 46 57 31 - Fax : 01 39 52 94 65 - Site : www.fpa.fr
Mail : fred@fpa.fr / celine@fpa.fr
Visuels disponibles dans l'espace presse www.fpa.fr
Identifiant : **journaliste** - Mot de passe : **RIQUr7** (attention la 2^{ème} lettre est un "L" minuscule)

METSÄ WOOD

Christophe PERRAULT - Mobile : + 33 (0)6 78 46 96 59
Mail : christophe.perrault@metsagroup.com
Benjamin CARON - Mobile : + 33 (0)6 27 43 57 43
Mail : benjamin.caron@metsagroup.com
Rue Alfred Luard - 14600 Honfleur
Tél. : + 33 (0)2 31 14 66 80 - Fax : + 33 (0)2 31 14 66 86
Email : info.france@metsagroup.com