

dlh.

PASSION FOR WOOD

passion for wood #2 2009

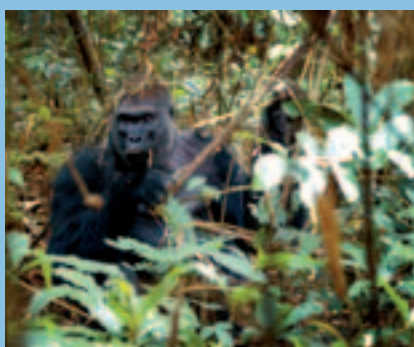
POUR TOUS LES EMPLOYÉS DU GROUPE DLH

Les synergies renforcent la position de DLH en France

AMÉLIORER LES ÉCHANGES, ÉLARGIR LE PARTAGE DES CONNAISSANCES ET EXPLOITER ENSEMBLE LES SYNERGIES QUE POSSÈDE UNE MULTINATIONALE COMME DLH : TELLE ÉTAIT L'AMBITION DE DLH FRANCE, ET TOUT PORTE À CROIRE QUE LA SOCIÉTÉ EST EN PASSE DE GAGNER DU TERRAIN.

PAGES 6-7

LES ARBRES ABSORBENT LE CO₂ DANS L'ATMOSPHÈRE



Nombre de calculs indiquent qu'une gestion durable des forêts et la lutte contre la déforestation constituent la méthode la moins onéreuse pour enrayer les changements climatiques.

Pages 2-3

DLH SE SERRE LA CEINTURE



Au paroxysme de la crise et durant les semaines qui ont suivi, le service financier de DLH a travaillé sans relâche pour préserver la santé économique du Groupe.

Page 12

DE LA TEMPÊTE AUX PREMIERS SIGNES PRINTANIERS DE REPRISE

Aujourd'hui, la crise financière mondiale et la crise économique qui s'en est suivie ont, espérons-le, atteint leur paroxysme. Cette nouvelle est particulièrement de bon augure pour DLH, vu que nos activités principales sont étroitement liées au domaine de la construction, qui compte parmi les secteurs d'activités fortement affectés par la crise.

Certaines de nos activités sont profondément touchées, d'autres plus légèrement. Quoi qu'il en soit, d'une manière générale, notre chiffre d'affaires a, depuis son niveau maximal en 2007, diminué de près d'un tiers, le prix de nos produits et la quantité de produits vendus ayant respectivement chuté de 15 à 20 % en moyenne, selon les estimations.

Si nous nous en ressentons clairement, il n'empêche que les chiffres indiquent aussi que notre activité de base tourne rond. Et ça, c'est une bonne nouvelle !

Dans le même temps, nous constatons actuellement des signes discrets de reprise au sein de notre activité. Il est vrai que le processus est lent et que le niveau de base est faible, mais dans certains pays, le chiffre d'affaires augmente au fil des mois, même sans tenir compte des variations saisonnières. Une tendance que d'autres pays devraient également afficher à partir du troisième trimestre.



Renforcement de la créativité et de la collaboration au sein de DLH

Après la « tempête » survenue avant et après le nouvel an, qui a tout paralysé, et la décision concomitante

des clients de réduire leurs stocks, il semble aujourd'hui que le marché de la maintenance commence à se reconstruire. Pour ce qui concerne celui des nouvelles constructions, il lui faudra probablement davantage de temps pour se rétablir.

Dans l'intervalle, je me réjouis de constater un renforcement de la créativité et de la collaboration au sein de notre Groupe au cours de ce dernier semestre.

Nous sommes parvenus à pénétrer de nouveaux marchés de vente, ce qui consolidera la position de DLH sur le long terme. La collaboration interne, dont traitent plusieurs articles de cette revue, porte ses fruits : grâce aux ajustements opérés au sein de la force de vente de notre société dans le sens d'un morcellement davantage géographique, de nouveaux types de produits DLH sont désormais vendus aux clients auxquels nous ne proposons jusqu'ici qu'une partie de notre gamme.

Si on y ajoute les activités qui, dans les mois qui viennent, donneront une impulsion aux lignes internes, telles que le secteur des technologies de l'information et la gestion de la chaîne logistique, il ne fait aucun doute que nous ressortirons tous renforcés de la crise.

En d'autres termes, à quelque chose malheur est bon. Je vous souhaite un très bon été.

Jørgen Møller-Rasmussen, directeur général

Les arbres absorbent

Nombre d'études récentes démontrent la quantité de CO₂ absorbée dans l'atmosphère et stockée par les arbres. Sur cette base, d'autres calculs indiquent qu'une gestion durable des forêts et la lutte contre la déforestation constituent la méthode la moins onéreuse pour enrayer les changements climatiques.

Selon les modèles climatiques présentés par McKinsey, société de consultance d'envergure mondiale, la communauté internationale émet actuellement dans l'atmosphère 17 gigatonnes de CO₂ de plus que la quantité absorbée.

D'autres études indiquent que 20 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre (une quantité supérieure à la quantité totale générée par les voitures, les bus, les camions et les avions) découlent indirectement de la déforestation.

Ces chiffres viennent appuyer la stratégie adoptée par des sociétés comme DLH, leader mondial dans le domaine du bois massif tropical à certification écologique.

La forêt amazonienne transformée en savane

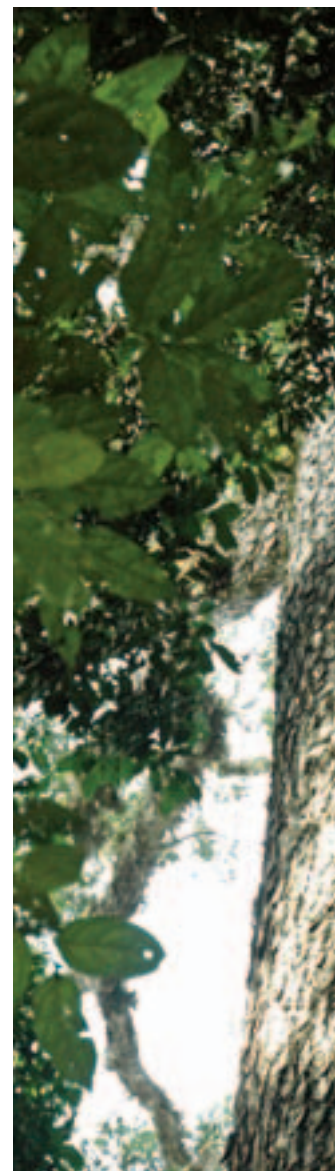
Selon Scott Poynton, si les consommateurs risquent, en temps de crise, de se tourner vers du bois meilleur marché qui n'a pas été coupé de manière durable, DLH ne perdra pas pour autant du terrain sur ses concurrents qui ne prêtent pas le même intérêt à l'environnement.

« Les sociétés qui proposent depuis longtemps du bois certifié seront beaucoup plus solidement ancrées sur le long terme », affirme-t-il.

Lorsqu'il s'agit d'expliquer les conséquences éventuelles liées à la poursuite de la déforestation, Scott Poynton ne mâche pas ses mots :

« Dans le pire des cas, nous pourrions peut-être, de notre vivant, assister à une hausse de la température de 6 °C. »

Au pire, une grande partie de la forêt amazonienne et d'autres forêts tropicales se transformeront en savane si la température augmente à ce point, auquel cas cette situation pourrait engendrer un effet boule de neige sur l'ensemble de la région tropicale.



le CO₂ dans l'atmosphère



Bon à savoir sur la déforestation et les émissions de CO₂

À PROPOS DES FORÊTS

- Les forêts couvrent un tiers de la surface du globe.
- Les forêts contribuent à 90 % à l'échange annuel de CO₂ entre l'atmosphère et la terre.
- Les forêts stockent 4 500 gigatonnes de CO₂ dans leurs écosystèmes, une quantité supérieure aux gisements de pétrole restants dans le monde et à la quantité de CO₂ présente dans l'atmosphère.

À PROPOS DE LA DÉFORESTATION

- La déforestation engendre des émissions correspondant à un cinquième de la quantité totale d'émissions de CO₂ dans le monde, une quantité supérieure à celle produite par l'ensemble du secteur des transports, y compris les voitures, les bus et les avions.
- En Europe, la superficie des forêts a augmenté entre 1990 et 2005 d'une surface correspondant à la superficie de la Grèce.
- Néanmoins, à l'échelon mondial, la superficie des forêts est réduite chaque année d'une surface correspondant, elle aussi, à la superficie de la Grèce. Cette réduction tient principalement à la déforestation dans les régions tropicales.

Source : British Forestry Commission

La déforestation n'est pas synonyme de sylviculture durable

La déforestation consiste à abattre les arbres en vue de pratiquer l'agriculture ou à d'autres fins. À l'opposé, on trouve la sylviculture durable ou gestion durable des forêts, qui consiste à abattre les arbres et à les remplacer soit par reboisement après la coupe, soit par régénération naturelle.



En collaboration avec la FAO, la British Forestry Commission a réalisé un court métrage sur l'importance des forêts dans le cadre du réchauffement climatique.

Ce film est proposé dans sept langues à l'adresse <http://www.fao.org/forestry/52980/en/>.



« La crise est et reste grave pour l'industrie du bois de construction. Toutefois, l'adoption d'une nouvelle législation environnementale internationale plus stricte renforcera la position de DLH et d'autres sociétés spécialisées dans ce type de bois qui possèdent un haut profil environnemental », déclare le directeur du Tropical Forest Trust.

DLH a tout à gagner de son profil environnemental

La crise économique mondiale a réduit la demande en bois. Néanmoins, la législation en préparation contre l'introduction de bois coupé illégalement tant en Europe qu'aux États-Unis profitera à long terme à des sociétés comme DLH. Tel est l'avis de Scott Poynton, directeur de l'organisation internationale Tropical Forest Trust.

« Même sans une approche fondée sur l'éthique environnementale (bien que ce soit le cas de DLH, je pense), il convient désormais d'adopter une conduite durable », affirme Scott Poynton lors d'une visite en Indonésie.

Dans l'attente de règles plus strictes en matière d'introduction de bois à coupe durable, l'industrie du bois de construction et ses clients ont d'ores et déjà adopté une telle conduite.

« C'est une bonne chose, surtout pour une société comme DLH, pionnière dans le domaine du bois écologique. Même les producteurs chinois, pour qui l'environnement ne revêt pas le même intérêt et avec qui je me suis entretenu, appréhendent cette tendance durable, car ils n'ont plus aujourd'hui aussi facilement accès au bois », poursuit Scott Poynton.

La crise contraint au changement

Il ajoute que le côté positif de la crise est qu'elle contraint les sociétés à se repenser à l'heure où sont adoptées des règles plus strictes en matière d'environnement et où l'accent est mis sur la capacité des forêts à préserver l'équilibre climatique.



PROVERBES LIÉS AUX ARBRES

Proverbe danois : Træerne vokser ikke ind i himlen

Traduction littérale : Les arbres ne poussent pas jusqu'au ciel

Signification : Expression indiquant que les choses ne se passent pas exactement comme prévu

Proverbe anglais : From a Little Acorn grows a big Oak

Traduction littérale : Les petits glands font les grands chênes

Signification : Les plus petits éléments peuvent finir par constituer une chose grande et robuste

DLH et l'agenda climatique mondial

Par Peter K. Kristensen, coordinateur environnement

Du 24 au 26 mai, des dirigeants des plus grandes entreprises au monde, des chercheurs de premier rang et diverses figures en fonction ou retraitées du monde politique se sont rencontrés dans le cadre de la conférence « World Business Summit on Climate Change » à Copenhague pour envisager la manière de lutter contre le réchauffement de la planète. DLH a contribué à cette conférence en y partageant son expérience et son expertise en matière de sylviculture tropicale durable.

La déforestation au profit, entre autres, de l'agriculture est l'une des principales causes de la disparition des forêts tropicales dans le monde. De plus, les émissions de CO₂ liées à l'abattage et au brûlage des arbres représentent environ 20 % des émissions mondiales de CO₂.

Face à des faits aussi tristement éloquentes, les participants à la conférence n'ont pas eu de mal à conclure que la façon la plus aisée et la moins onéreuse de réduire les émissions mondiales de CO₂ passait par une réduction de la déforestation dans les régions tropicales du monde en encourageant une sylviculture durable. Un point de vue que partage pleinement DLH.

C'est justement en vertu de son statut de premier leader mondial dans ce domaine que DLH a participé à la conférence... se basant tout particulièrement sur ses activités au Congo-Brazzaville.

La part de responsabilité des entreprises

Plusieurs célèbres citoyens du monde ont fait entendre leur voix lors de la conférence. Leur message aux chefs d'entreprise était unanime :



Entre autres représentants de grandes entreprises du monde ont participé Paul Polman, CEO d'Unilever, Anders Eldrup, CEO de DONG Energy, et Indra K. Nooyi, président et CEO de PepsiCo. En outre, la conférence a compté la présence de quelques-unes des figures politiques les plus influentes au monde, dont Ban Ki-moon, Secrétaire général des Nations-Unies, Al Gore, ancien Vice-président américain, et José Manuel Barroso, Président de la Commission européenne.

« Pour autant que les politiques vous donnent les outils appropriés, vous détenez la clé aux problèmes climatiques internationaux ». La réponse de plusieurs dirigeants d'entreprises parmi les plus puissantes au monde était toute aussi claire :

« Nous sommes prêts à assumer cette responsabilité si les politiques nous donnent les outils appropriés. »

Lors de la conférence régnait un large consensus quant à la nécessité, dans l'accord qui devra être négocié lors du Sommet de Copenhague sur les changements climatiques au mois de décembre, d'adopter des mesures d'incitation qui encourageront une sylviculture durable via la vente de quotas de CO₂. En

outre, la conférence a conclu que le bois issu d'une sylviculture durable est un matériau très respectueux du climat qui doit être promu à titre d'alternative aux matériaux liés à de fortes émissions de CO₂ comme l'acier, le béton et le PVC.

Le Groupe DLH travaille de façon ciblée à sa stratégie climatique : d'une part, l'entreprise s'engage à ce que les forêts gérées sont exploitées de manière durable et puissent servir de puits à carbone et, d'autre part, elle diffuse les connaissances sur le bois en tant que matériau respectueux du climat et sur une sylviculture durable. Par ailleurs, le Groupe évalue en continu son impact, positif comme négatif, sur le climat.

Wiki: Le merbau

Le terme 'Wiki' vient de l'internet où il désigne un ouvrage de consultation, tel un dictionnaire. 'Wiki' signifie 'rapide' en langue hawaïenne et désigne donc l'information rapide.



Le merbau est une essence très prisée de la gamme de bois massifs tropicaux originaires d'Asie proposée par DLH. Cette essence est particulièrement recommandée pour les parquets en raison, notamment, de ses jolies nuances, profondes et très colorées.

C'est avant tout en Indonésie, en Malaisie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée que l'on trouve le merbau, qui atteint généralement une hauteur de 50 mètres. Depuis de nombreuses années, celui-ci fait l'objet d'une vive controverse dans la région, où il est souvent coupé et vendu illégalement (la Chine en étant principalement le premier consommateur).

Néanmoins, ces dernières années, DLH a concentré toute son attention sur le processus de vérification de l'origine légale (VLO), si bien que le Groupe est aujourd'hui le seul fournisseur au monde à offrir du bois de construction de type merbau totalement certifié.

Si elle ne permettra pas, à court terme, d'en finir avec le commerce illégal, cette démarche offre, malgré tout, désormais aux clients la possibilité d'opter pour un produit garanti légal : le merbau certifié VLO de DLH. Ainsi, les consommateurs se voient aujourd'hui proposer une alternative sûre au merbau douteux et non certifié, et nos clients n'ont pas à craindre que leur nom soit épinglé dans les journaux pour avoir vendu du merbau illégal.

Les synergies renforcent la posi



Collaborateurs de Sète et Nantes. De gauche à droite : Valérie Sanchez, Sète, Stéphanie Garcia et Patrick Lerat, Nantes, et Patrick Locately, Sète.

Équipe de Nantes. De gauche à droite, debout : Arnaud De La Villarmois, Jean-Noël Livenais, Philippe Besnier, Yannick Le Bourhis, Kato Gbelle, Christophe Mollard, Stéphanie Valton, Audrey Lefevre-Conard, Stéphanie Garcia. Assis : Michèle Goux, Pascal Giraud, Michel Braud, Patrick Lerat.



Améliorer les échanges, élargir le partage des connaissances et exploiter ensemble les synergies que possède une multinationale comme DLH : telle était l'ambition de DLH France, et tout porte à croire que la société est en passe de gagner du terrain.

DLH France est l'exemple parfait d'une société solidement ancrée sur le marché local, dont les échanges et les activités passent par plusieurs divisions de notre multinationale. Une position d'autant plus forte qu'il a été décidé, en automne, de permettre à toutes les unités de distribution de vendre la gamme entière des produits du Groupe. Mais une chose est d'adopter une décision centrale, une autre d'assurer sa mise en œuvre dans l'ensemble de l'organisation.

« DLH France se consacre principalement à l'importation et à la distribution de bois massif en provenance du Brésil, d'Afrique et d'Extrême-Orient, mais la société s'est empressée de contacter ses partenaires DLH dans le domaine du commerce du bois et des panneaux, lorsqu'elle a entrevu une nouvelle opportunité commerciale », explique Søren Strand Larsen, directeur de DLH France.

« Alors que nous sommes répartis, en termes organisationnels, en deux divisions au sein de DLH (Bois massif et Bois et panneaux),

nous sommes récemment parvenus en France à contribuer à la suppression des barrières historiques et à mettre en place une coopération constructive entre les divisions », poursuit-il.

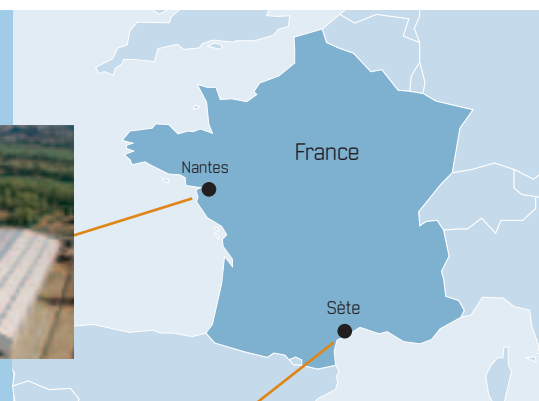
Avantage concurrentiel

Comme il a été dit, DLH France est avant tout une unité de distribution pour la division Bois massif. Toutefois, la société travaille aujourd'hui d'arrache-pied pour écouler des produits acquis via l'autre division (principalement du contreplaqué et du mélèze originaire de Russie)

À PROPOS DE DLH FRANCE

DLH France a vu le jour il y a trente ans environ, lorsque la société ØK, aujourd'hui disparue, a racheté un commerce de bois à Sète. En 1999, DLH a racheté l'ensemble de la division Bois d'ØK aux quatre coins du monde, y compris l'entreprise Indubois qui possédait une division à Sète et à Nantes. Il a alors été décidé de conserver le nom Indubois ainsi que la société déjà existante Nordisk Bois (également à Nantes), fondée par DLH en 1988. Ces sociétés ont fusionné en 2002, avant d'être rebaptisées « DLH France » en 2007.

DLH France s'est imposée comme l'un des principaux importateurs français de bois massif tropical.



tion de DLH en France



Collaborateurs de Sète.
De gauche à droite :
Thierry Brosse, Angel
Garcia et Patrick Locatelly.



auprès des marchands de bois et des clients industriels français.

« Nous devons constamment élargir notre gamme de produits et anticiper les tendances. Plus notre implantation sera profonde, moins nous serons vulnérables », affirme Søren Strand Larsen. Et d'ajouter :

« Face au besoin, nous faisons appel à l'expertise interne de DLH. Cela nous permet de mieux approfondir notre approche des marchés. Pouvoir puiser dans l'expérience de DLH nous donne un avantage sur la concurrence et nous permet de toujours garder sur elle une légère longueur d'avance. »

Une large clientèle

DLH emploie 22 personnes dans sa succursale et ses entrepôts de Sète, près de la Méditerranée, et compte 15 employés à Nantes, sur la façade atlantique. Selon Søren Strand Larsen, les commerciaux de la société sont « en déplacement » trois à quatre fois par semaine, en visite chez les clients.

« La clientèle de DLH France est assez vaste : elle compte plusieurs centaines de clients, dont près de la moitié est issue de l'industrie, tandis que l'autre moitié est constituée de marchands de bois. Cela nous rend moins vulnérables. Par ailleurs, nous sommes nettement répartis en deux groupes,

achat et vente, de sorte que notre personnel peut se spécialiser dans l'un ou l'autre de ces domaines », conclut Søren Strand Larsen.

Une logistique à toute épreuve

Les clients de DLH France sont géographiquement répartis sur l'ensemble du territoire français. Au fil des années, la société a mis en place une logistique qui lui permet de livrer ses produits, même en quantités réduites, dans toute la France avec un délai de quelques jours.

De cette manière, DLH France dispose d'une solide base pour également développer ses activités dans le domaine du commerce du bois et des panneaux.



SØREN STRAND LARSEN, EST ÂGÉ DE 43 ANS.

- est entré en tant que stagiaire commercial chez DLH en 1987, après avoir décroché son baccalauréat commercial. Parti à Greensboro aux États-Unis après six mois d'apprentissage, Søren est l'un des premiers stagiaires de DLH à avoir été posté à l'étranger.
- a, depuis son séjour aux États-Unis, voyagé au Royaume-Uni, en Arabie saoudite, dans le nord de l'Allemagne, aux Pays-Bas, en France et en Côte d'Ivoire avant de revenir en France.
- vit en France depuis 2001 avec son épouse, Anne Kristin, ses filles Anna et Sandra âgées de 9 et 11 ans et son labrador, Dina, âgé de 5 ans et demi, grâce auquel la petite famille n'a pas le temps de s'embêter.
- profite du climat agréable du Midi pour faire du sport, tel que le vélo tout-terrain et la course à pied. Le reste du temps, Søren s'occupe de ses filles et de son chien, grâce auquel il ne manque pas d'utiliser son vélo lorsque son meilleur ami se fait trop capricieux : l'un pédale, l'autre court et, ensemble, ils parcourent une trentaine de kilomètres dans la région.

Petites et grandes victoires

Dans cet article, plusieurs de nos collègues présentent quelques-unes des victoires, petites et grandes, remportées au quotidien qui montrent que nos efforts portent bel et bien leurs fruits.

Aux Pays-Bas, la célèbre organisation FSC Nederland a demandé l'autorisation de publier le guide de certification de DLH sur son site web officiel, en indiquant clairement la source. Nette marque de reconnaissance de la qualité de notre guide, cette démarche débouchera, espérons-le, aussi sur un accroissement de la demande en bois certifié produit par DLH.

Le guide a été rédigé par la division Product Marketing.



En Belgique, un client a acheté, à lui seul, près de 700 m³ de sipo et de sapelli de CIB, Congo-Brazzaville. Une grande partie de ce bois est certifiée FSC. La majeure partie de cette commande est maintenant produite et en chemin vers le port.

DLH UK a livré le premier gros chargement de sapelli FSC en Irlande. Cette énorme commande se compose de pas moins de 1 200 m³ de sapelli de dimensions diverses. C'est elle qui a assuré l'avance de DLH UK sur son budget du premier trimestre.

Les collègues d'I-DRY (Pays-Bas) ont investi dans de nouveaux chariots à fourche, capables de tourner et de faire demi-tour sur une superficie beaucoup plus petite que les anciens chariots. Grâce à cet achat, il est désormais possible de stocker 20 à 25 % de bois en plus dans les entrepôts existants. Cela permet d'optimiser largement la logistique et montre clairement toute l'importance de tout progrès, aussi petit soit-il.

Même si la crise financière continue de sévir et si nombreux sont ceux (y compris DLH) qui s'en ressentent, la situation n'est pas sans éclaircie ni leur d'espoir.

Si nous avons, chez DLH, lancé d'importantes initiatives mondiales de grande envergure visant à professionnaliser et à renforcer nos activités, nous ne manquons pas, à l'échelle locale, de vivre des instants de gloire dans notre travail quotidien.

« Nombreuses, les petites victoires locales font souvent les grandes réussites. Nous ne devons pas oublier de partager notre joie, chaque fois que nous remportons une victoire et faisons un pas dans la bonne direction », explique Hroar Bay-Smidt, directeur, qui, pour mettre davantage l'accent sur les exploits enregistrés au quotidien, a demandé récemment à une série de collaborateurs de coucher sur le papier une expérience positive vécue dans des circonstances souvent difficiles.

Découvrez ci-après quelques-uns de leurs témoignages. Si vous avez, vous aussi, envie de partager une expérience positive avec vos collègues, veuillez envoyer un message électronique à Helle Esbensen, de la rédaction, à l'adresse : helle.esbensen@dlh-group.com.



« Racontez votre histoire. Partagez vos connaissances et vos expériences. Inspirez vos collègues et savourez ensemble les petites victoires locales remportées parallèlement aux initiatives mises en œuvre à l'échelle mondiale », suggère Hroar Bay-Smidt.

Lors de la rencontre internationale FSC Controlled Wood au Benelux au début de cette année, DLH était considéré, parmi ses collègues et ses concurrents du secteur, comme l'un des tout grands leaders mondiaux en matière de politique environnementale et de manipulation de bois certifié.



En Allemagne, DLH Germany se félicite d'avoir vendu 50 m³ de sapin grâce à l'intervention de la division Bois et panneaux. Spéciale, cette commande était l'une des premières en son genre à faire appel à plusieurs divisions traditionnelles de DLH en même temps. Ce faisant, elle a ouvert la voie à une toute nouvelle approche des transactions commerciales au sein du Groupe. Le bois a été vendu sur le marché autrichien.



En collaboration avec la division Bois et panneaux, la division Group Marketing prépare actuellement de nouveaux sites web nationaux pour la Norvège, la Suède, la Finlande et l'Estonie.

Les nouveaux sites signaleront l'unité de l'organisation DLH et son identité commune.

Parallèlement, les sites web reflèteront la nouvelle structure dans les pays nordiques, qui renforcera les activités du Groupe et ses possibilités de générer des synergies, tant pour la vente que pour le marketing et la communication.

Une société, plusieurs dialectes

Ritva Saari, directrice de la société finlandaise depuis un an, est enchantée de ses nombreux collègues internationaux et du profond intérêt que porte la société à la nature et à l'ensemble de la chaîne logistique du bois.

Ritva Saari, directrice de DLH Finlande, se dit ravie de l'atmosphère internationale qui règne au sein de la société ainsi que de l'attention générale qu'elle accorde au bois.

« J'ai découvert une chose : la véritable passion du bois de DLH, son engagement pour les produits du bois et pour l'ensemble de la chaîne de valeurs. Et surtout, son engagement dans la sylviculture », explique Ritva Saari.

Ritva a suivi une formation en marketing dans le domaine des produits du bois et travaillé, entre autres, pour le géant finlandais de l'industrie forestière et papetière, UPM Kymmene.

« Aujourd'hui, DLH est une société solidement positionnée et structurée en Finlande », affirme Ritva Saari, qui poursuit :

« DLH est un nouvel acteur sur la scène finlandaise. N'opérant pas dans le secteur du commerce de détail, nous ne rivalisons pas avec nos clients. De plus, nous prenons notre profil environnemental au sérieux, ce qui est important, car nos clients finlandais exigent que le bois importé soit certifié. Enfin, nous sommes bien implantés sur les marchés finlandais et baltes où nos produits sont demandés ».

Communication

Par Peter Engelsted Jonasen, directeur des ressources humaines

Communication et valeurs

Dans la mise en pratique des valeurs de DLH, la communication est une condition sine qua non. Toutes nos valeurs ne sont en fin de compte qu'une question de communication et d'action commune. C'est pourquoi dans chaque numéro de Passion for Wood, vous trouverez désormais un article consacré à la communication et aux valeurs.

Que pensez-vous de la revue que vous êtes occupé à lire, Passion for Wood, consacrée et destinée aux collaborateurs de DLH aux quatre coins du monde ?

Telle est la question que nous avons posée, récemment, à nos collègues du monde entier lorsque nous les avons appelés pour savoir s'ils étaient satisfaits de la revue.

Les réponses étaient intéressantes à lire.

Si nous avons constaté un niveau élevé de satisfaction concernant la revue et ses articles, nous devons reconnaître aussi qu'un trop grand nombre de nos collègues n'ont pas pu répondre à notre question : la revue n'ayant jamais été publiée dans leur langue, il leur était tout simplement impossible de la lire.

Face à cette situation intenable, nous avons décidé d'élargir la palette des langues

disponibles, en y ajoutant le russe, le polonais et le portugais.

À compter de ce numéro, la revue ne paraîtra plus dans trois mais six langues, au profit de 600 collègues supplémentaires qui pourront désormais la lire dans leur propre idiome.

Naturellement, il ne s'agit pas d'un caprice. Nous agissons ainsi, car nous estimons qu'il est d'une importance capitale pour la grande multinationale que nous sommes de disposer

PROCHAIN ARRÊT : LA CÔTE D'IVOIRE

Ritva Saari a choisi de passer le relais à Sassine Bouchebel, de la société DLH en Côte d'Ivoire. « Nous raffolons des saunas en Finlande et nous en possédons plus de trois millions. Depuis de nombreuses années, nous importons des produits destinés aux saunas, réalisés à partir d'abachi et de samba, des essences originaires d'Afrique et notamment de la Côte d'Ivoire. J'aimerais voir Sassine Bouchebel de DLH Côte d'Ivoire S.A. dans la revue, et j'ai hâte de collaborer intensivement avec elle à l'avenir », explique Ritva Saari.

À PROPOS DE RITVA SAARI

En juin 2008, Ritva Saari a quitté le Groupe Puukeskus, spécialisé dans le secteur du bois massif, pour rejoindre DLH. Directrice de DLH Finlande, elle est également responsable des activités de la société dans les pays baltes. Elle a suivi une formation de marketing dans le domaine des produits du bois et travaillé, entre autres, pour le géant de l'industrie papetière, UPM Kymmene.



Ritva Saari est mariée à Jarmo et mère d'un garçon de 19 ans, Jaakko, qui vient d'entamer une formation universitaire et d'emménager sur le campus. La famille passe le plus clair de son temps à l'extérieur et pratique le ski de fond, la randonnée et le jardinage. Elle travaille en forêt et rénove son chalet de vacances.

À PROPOS DE LA FINLANDE

Le territoire finlandais est à 80 % recouvert de forêts et compte 190 000 lacs. Les forêts sont certifiées PEFC. Près de 60 % d'entre elles sont des propriétés familiales.



À PROPOS DE DLH FINLANDE

- En 2005, DLH a racheté (dans le cadre de la reprise de Bohmans) la société Viilukeskus Oy de Turku, spécialisée dans le secteur du bois massif et du placage.
- En 2008, DLH a repris les activités du Groupe Puukeskus dans le secteur du bois massif.
- DLH Finlande enregistre un chiffre d'affaires annuel de près de 8 millions EUR.
- Les succursales de Vantaa (à proximité d'Helsinki) et de Turku emploient respectivement 10 et 7 personnes.
- La société vend du bois massif, des panneaux, du contreplaqué, des composants, des produits destinés aux saunas et au jardinage ainsi que de la boiserie.

d'un support médiatique capable de nous unir et de nous rappeler que nous représentons une seule et même société qui, au-delà de ses nombreuses différences et cultures et, bien entendu, de sa kyrielle de langues, appartient aux mêmes personnes, poursuit les mêmes objectifs et défend les mêmes intérêts.

Le savoir engendre le savoir

Dans le cadre de l'enquête, nous avons noté que les articles publiés dans Passion for Wood n'apportaient pas que des réponses, mais donnaient lieu à autant de questions concernant, notamment, d'autres thèmes débattus au sein du Groupe.

Les membres de la rédaction et moi-même nous félicitons de ce constat, car nous y

voyons une expression de curiosité, d'engagement et de soif de connaissances.

Bien entendu, il est indispensable que nous répondions à ces questions et que nous discutions des thèmes concernés. Pas nécessairement dans les pages de Passion for Wood, mais en des lieux tout aussi importants comme les réfectoires ou avec vos collègues les plus proches, votre supérieur ou en famille.

Le dialogue nous impose à tous des obligations. L'obligation de transparence de notre organisation. L'obligation de partager nos connaissances et nos expériences. L'obligation de combler nos lacunes et celle de fonder, transmettre et partager notre savoir.

Passion for Wood constitue notre revue commune et, à l'heure actuelle, l'unique support

médiatique qui nous rassemble. Avec davantage de langues et de débats, je me réjouis de la naissance d'une revue encore plus forte.

Outre la revue Passion for Wood, le groupe DLH publie, au format pdf, un bulletin d'information en anglais intitulé HardTalk. Disponible via l'intranet, ce bulletin s'adresse aux collaborateurs de DLH. Il vous est possible, bien entendu, de contribuer à HardTalk. Aussi, si vous avez des idées intéressantes, n'hésitez pas à les soumettre à Mette Lindharth Andersen à l'adresse électronique suivante : xmd@dlh-group.com.

DLH se serre la ceinture

Au paroxysme de la crise et durant les semaines qui ont suivi, le service financier de DLH a travaillé sans relâche pour préserver la santé économique du Groupe. Mais à quel point la situation était-elle grave ? Claus Mejlby Nielsen, Vice-président de la Trésorerie du Groupe, s'exprime sous le feu des projecteurs.



CLAUS MEJLBY NIELSEN, VICE-PRÉSIDENT DE LA TRÉSORERIE DU GROUPE, SOUS LE FEU DES PROJECTEURS

À quel point la situation était-elle grave pour DLH au faite de la crise ?

Il ne fait aucun doute que nous étions dans une situation grave. Nous avons, en peu de temps, observé une chute vertigineuse de notre chiffre d'affaires et de nos bénéfices, tandis que la crise financière réduisait considérablement la possibilité pour les établissements bancaires d'accorder des prêts. C'est dans cette tourmente que l'une de nos banques à l'étranger a annoncé qu'elle souhaitait mettre un terme à notre collaboration.

À un moment donné, nous avons donc eu du mal à assurer le financement nécessaire de notre société. Afin de pouvoir joindre les deux bouts, nous avons donc été contraints d'accepter des exigences strictes imposées par les établissements bancaires.

Le Groupe DLH a-t-il, à un quelconque moment, réellement été menacé de fermeture ?

Non ! Les négociations ont été dures, mais nous sommes heureusement parvenus, dans le même temps, à réduire sensiblement notre dette envers les établissements bancaires suite à la vente de notre division Matériaux de construction en 2008. Les fonds récoltés ont représenté, et représentent encore, une solide protection contre les fluctuations auxquelles est exposée une société lorsque les marchés

réagissent avec une telle violence, comme cela a été le cas. Notre collaboration à long terme avec les principaux établissements bancaires s'est également avérée un atout pour DLH. Les sociétés qui, en périodes prospères, changent régulièrement de banque ont énormément souffert durant la crise financière.

Cela veut-il dire que DLH se trouve actuellement sous la tutelle des établissements bancaires ?

L'expression « sous tutelle » est légèrement exagérée, mais le fait est que nous ne disposons pas de la même liberté d'action qu'avant la crise. Le coût de nos emprunts bancaires a sensiblement augmenté, nous avons renoncé les prochains temps à acquérir de nouvelles sociétés et les actionnaires doivent accepter de ne recevoir provisoirement aucun dividende. On peut donc affirmer que, depuis la crise, nous nous sommes serrés la ceinture.

Quelles sont les exigences imposées par les établissements bancaires à DLH ?

Concrètement, les banques, qui se trouvaient elles-mêmes dans une situation difficile lors de nos négociations, ont exigé que nous minimisions les risques, avant tout en réduisant le volume imposant de nos stocks. Par cette exigence, les banques attendent de nous que nous disposions d'une trésorerie positive,

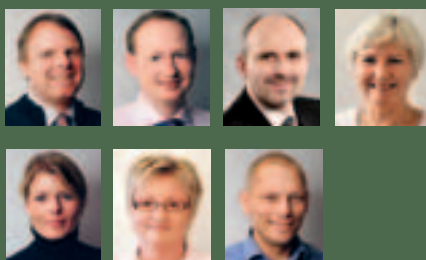


c'est à dire, pour simplifier un peu les choses, que nous veillons à gagner notre argent avant de le dépenser. En d'autres termes, nous ne pouvons pas investir sans compter et n'avons plus les moyens d'acheter du bois sans savoir au préalable si nous parviendrons à le vendre très rapidement.

Comme se présente l'avenir financier de DLH aujourd'hui ?

Nous avons surmonté le pire dans cette crise. Aujourd'hui, notre situation financière est stable. Nous avons refinancé nos emprunts bancaires sur une période de deux ans et pouvons donc nous concentrer sur notre activité commerciale, même si les conditions sont beaucoup plus rudes qu'auparavant.

Passion for Wood est publié deux à quatre fois par an en danois, anglais, français, russe, polonais et portugais et rédigé par une grande équipe composée de : Peter Jonassen, DRH, (responsable), Peter K. Kristensen (Environnement), Hroar Bay-Smidt, Executive Vice President (représentant marketing), et Helle Esbensen (Marketing), Natalie Graf (Département bois dur), Gitte H. Reimer (Département bois et matériaux de feuilles) et Lars Bo Kirk (à l'externe).
Dessin et production : Boje & Mobeck



Vous souhaitez contribuer à Passion for Wood ?

Vous avez une histoire intéressante, des commentaires ou des idées pour notre magazine ? N'hésitez pas à nous en faire part ! Envoyez vos suggestions à Helle Esbensen par courrier ordinaire à l'adresse Groupe DLH, Skagensgade 66, 2630 Taastrup, Danemark, ou par courrier électronique à l'adresse helle.esbensen@dlh-group.com.