

timber

Magazine d'entreprise du groupe Pfeifer



NUMÉRO 6 | Mars 2018

Prêt pour l'avenir

Production de CLT à Schlitz

Site web

Production de panneaux de coffrage à Chanovice





Éditorial

CONTENU

Éditorial	— 03
Site d'Uelzen	04-07
Construction en bois CLT	08-15
Chanovice	16-21
Utilisation du bois lamellé collé sur un glacier	22-23
Forum Euroblock	24-27
Forum Pfeifer sur les pellets	28-29
Salons	30-31
Achat de bois rond	32-35
Partenaire de distribution dans les Balkans	36-37
Collaboration avec Monari	38-39
Marché du bois italien	40-42
Investissements	43-45
Logistique	46-49
Nouveau site web	50-51
Collaborateurs et collaboratrices de longue date	52-53
Experts de la distribution en Suisse	54-55
« Figures de proue » à la retraite	56-57
Rétrospective 2017	— 58
Projets 2017/18	— 59

En 2018, le groupe Pfeifer a fêté ses 70 ans d'existence. En grande détresse, Barbara Pfeifer a pris en 1948 la décision de se lancer dans une carrière d'indépendante. Sur fond de situation économique difficile de l'après-guerre, et dans un secteur dominé depuis des années par les hommes, cette pionnière de la famille Pfeifer a pris un tournant décisif. Barbara Pfeifer a saisi la chance de sa vie après le décès prématuré de son époux : elle a repris la scierie qu'elle louait, lorsque son propriétaire lui a proposé de l'acheter. Avec ses trois fils Oskar, Fritz et Bernhard, elle l'a transformée en une entreprise de l'industrie du bois, qui est depuis longtemps devenue l'une des plus grandes du secteur en Europe.

Aujourd'hui, le groupe Pfeifer gère huit sites répartis dans trois pays, il emploie 1 800 collaborateurs et exporte ses produits vers plus de 90 pays. Nous sommes actifs au niveau international depuis de nombreuses années. Cependant, même avec cette orientation mondiale, notre entreprise se base toujours sur les valeurs des années de la création. Chez Pfeifer, nos pierres angulaires sont la recherche constante de la qualité et de l'efficacité, pour tirer le meilleur de notre matière première, le bois. Notre volonté de dominer le marché nous permet de garantir à nos clients des produits de la plus haute qualité et une rentabilité ex-

ceptionnelle. Nous sommes également ouverts aux nouveautés en matière de développement et de technologies, tout en examinant avec soin les opportunités et les risques.

Finalement, nous avons conscience de notre responsabilité toute particulière en tant qu'entreprise familiale de la troisième génération, ce qui influence également nos actions. Nous voulons nouer des relations durables avec nos clients, nos collaborateurs, nos transporteurs et nos partenaires, à tous les niveaux de la société. Dans le respect des principes économiques, il en résulte une stabilité dont vient depuis la nuit des temps la force d'innover et d'investir. Rien qu'en 2018, Pfeifer investit environ 64 millions d'euros pour mettre en place de nouveaux modes de production, pour optimiser les processus et enfin pour répondre encore mieux aux besoins de ses clients. L'aménagement du site de Schlitz en centre de compétences CLT illustre parfaitement notre orientation vers le marché.

En tant que groupe Pfeifer, nous pouvons aujourd'hui compter sur un passé fructueux, car notre entreprise a toujours été tournée vers l'avenir. Nous restons fidèles à cette philosophie. Notre politique d'investissement actif en est la preuve la plus tangible.

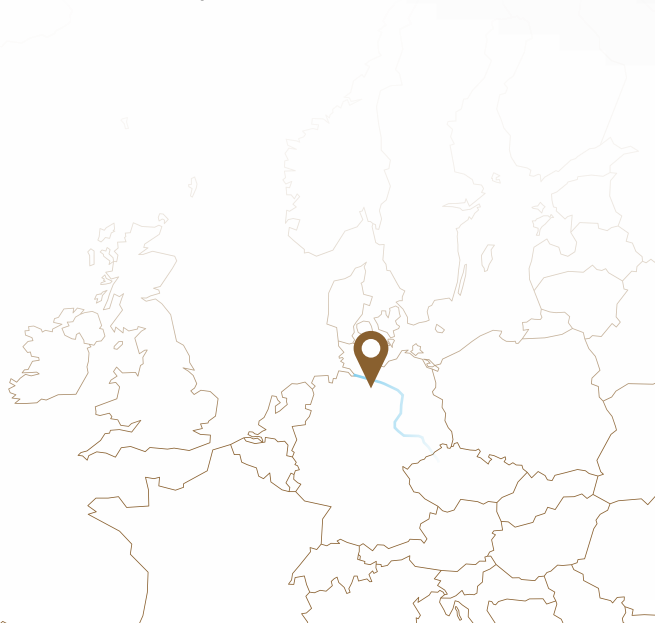
Michael Pfeifer, PDG **Ewald Franzoi, directeur financier** **Clemens Pfeifer, directeur technique**
Direction du holding Pfeifer

Chaque année, **480 000 m³** de bois rond sont livrés, après avoir parcouru max. **150 km**.

ZOOM SUR UN SITE

Uelzen

Étant proche d'entreprises renommées dans l'industrie internationale des palettes, Uelzen est une base stratégique clef au nord-ouest de la Basse-Saxe. Sa situation au cœur d'une grande forêt de pins permet de garantir un approvisionnement écologique et durable de la matière première, le bois.

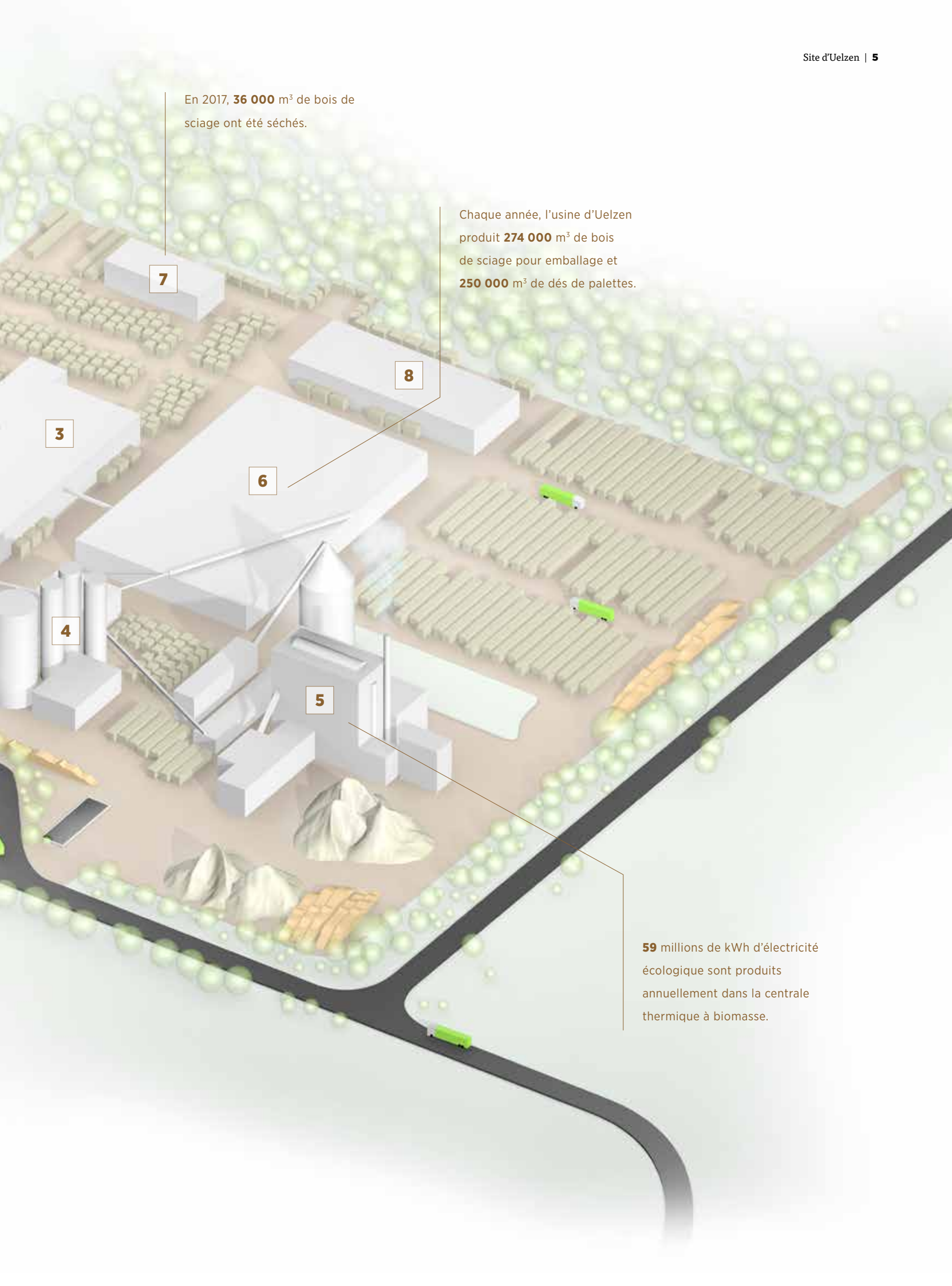


- 1 Parc à bois rond
- 2 Entretien
- 3 Scierie
- 4 Stockage et traitement des copeaux
- 5 Centrale biomasse
- 6 Production des dés de palettes
- 7 Séchage du bois de sciage
- 8 Hall de stockage du bois de sciage sec

En 2017, **36 000 m³** de bois de sciage ont été séchés.

Chaque année, l'usine d'Uelzen produit **274 000 m³** de bois de sciage pour emballage et **250 000 m³** de dés de palettes.

59 millions de kWh d'électricité écologique sont produits annuellement dans la centrale thermique à biomasse.





Depuis sa reprise en 2005, le site implanté dans la ville hanséatique d'Uelzen offre de nombreux avantages pour la logistique du transport de bois pour emballage et de dés de palettes Euroblock, grâce à sa proximité avec la mer. Tout cela passe par le port de Hambourg.

Le port de Hambourg, troisième plus grand d'Europe.

Complètement intégré et extrêmement performant

Pour le groupe Pfeifer et ses clients, le site d'Uelzen est le garant de la capacité et de la sécurité de livraison. Chaque année, environ 480 000 mètres cubes de bois rond provenant d'un périmètre de 150 km autour de l'usine sont découpés puis transformés en 274 000 m³ de bois de sciage pour emballage, 59 millions de kWh d'électricité verte et 250 000 m³ de dés de palettes. Uelzen est ainsi la plus grosse « usine de blocs » de la maison Pfeifer.

L'investissement en 2016 de 3,1 millions d'euros dans trois séchoirs d'une capa-

cité de 200 m³ chacun a permis d'agrandir largement l'assortiment de bois de sciage. Grâce au nouveau séchage et aux dés de palettes, le site Pfeifer d'Uelzen peut déjà livrer à ses partenaires de production de palettes des produits traités conformément à la norme IPPC. La palette terminée ne doit donc plus subir de séchage technique ou de traitement thermique supplémentaire.

La deuxième phase sera mise en place cette année : il s'agit d'un tunnel de séchage qui augmentera la capacité de séchage annuelle jusqu'à 90 000 m³. Mise en service : 4^e trimestre 2018. En 2017, nous avons battu un nouveau record

avec une production de 36 000 m³ de bois de sciage : 10 % de plus que prévu ! La chaleur nécessaire au séchage du bois est entièrement produite dans la centrale de l'usine.

Un employeur d'avenir

Le site emploie actuellement 190 collaborateurs, dont 20 employés et 170 ouvriers et ouvrières de production. La plupart d'entre eux travaillent en quatre équipes. En moyenne, l'âge du personnel atteint 44 ans, et l'ancienneté 11 ans. À Uelzen, Pfeifer propose des places de formation pour devenir agent technico-commercial, mécanicien(ne) industriel(le) ou mécanicien(ne) du travail du bois.

Uelzen convaincu

Pfeifer a mis sur pied « l'Arbeitgeberinitiative » (AGI), avec d'autres grandes entreprises de la région. Son objectif est de faire connaître les nombreux avantages offerts par Uelzen (33 000 habitants) en tant que ville clef pour vivre et travailler, et de démontrer la grande qualité de la région. « Avec son plein emploi, ses transports exceptionnels,

ses terrains constructibles bon marché de grande qualité, sa large offre de garde d'enfants, de formation et de formation continue, son ambiance citadine couplée à sa nature unique et ses nombreuses activités de loisirs, cette ville du Land de Lunebourg récolte toujours les meilleures notes dans les classements », explique Jill Schenck, gestionnaire du site d'Uelzen. ≡



L'élargissement de l'offre, les investissements ciblés dans des installations existantes pour augmenter la qualité et les performances, ainsi que l'utilisation du site intégré permettent de garantir une capacité et une sécurité de livraison optimales.

Uwe Herold, directeur de l'usine d'Uelzen



La ville hanséatique d'Uelzen, qui compte 33 000 habitants, se trouve à l'extrémité du Land de Lunebourg.

Histoire et évolution

1991 Création de la scierie et de la production de dés. L'histoire de la production industrielle de bois commence à Uelzen.

2005 Le site d'Uelzen est repris par le groupe Pfeifer.

2006 Avec les investissements dans la modernisation de sa scierie, Uelzen accède à ce qui se fait de mieux en matière de technique de sciage.

2008 Avec la construction d'une centrale thermique à biomasse à Uelzen, Pfeifer poursuit également la stratégie consistant à créer une chaîne de valorisation et de création de valeur ajoutée entièrement intégrée.

2014 Importante optimisation de la scierie, pour augmenter le rendement.

2016 Pfeifer investit dans le site d'Uelzen : Trois nouveaux séchoirs sont construits et les zones de stockage sont agrandies.

2018 La deuxième phase de séchage du bois sera lancée durant le quatrième trimestre, lorsqu'un nouveau tunnel de séchage sera mis en route. Augmentation de la capacité de séchage annuelle à 90 000 m³.

Pfeifer Holz GmbH

Bremer Straße 5
D-29525 Uelzen
Tél. +49 581 8071 0
info@pfeifergroup.com

Pour plus d'informations :  pfeifergroup.com/fr/uelzen

CLT : LE BOIS DE CONSTRUCTION
AVEC D'ÉNORMES AVANTAGES

La nouvelle nature de l'architecture

Grâce à leurs dimensions et à leurs propriétés statiques et esthétiques, les éléments en CLT ouvrent de nouvelles perspectives en matière d'utilisation et de design, et ce, pour tout le secteur de la construction, mais aussi pour les architectes. Suite à cela, mais également à ses nombreux avantages, le bois lamellé croisé rencontre un large succès depuis les années 90. —>



Nous sommes proches du million !

Quatre-vingt-dix pour cent de la production mondiale de CLT a lieu en Europe, principalement en Autriche (actuellement 60 %) et en Allemagne (actuellement 24 %). Presque chaque année, les principaux fabricants augmentent massivement leurs capacités. D'après les prévisions, le volume de production total devrait atteindre 1,3 million de m³ d'ici à 2021 !

À titre de comparaison : en 2016, il atteignait 680 000 m³.

Aussi appelé cross Laminated Timber (CLT), le bois lamellé croisé symbolise parfaitement l'écologie et l'économie de la construction en bois. Tous les avantages des constructions massives (solidité, stabilité, protection contre le bruit ou les incendies, etc.) sont idéalement associés aux caractéristiques écologiques uniques du bois durable. La transformation du bois en CLT permet de combiner une construction rapide et précise à l'esthétique, au confort et à la durabilité du bois.

La production

Le bois lamellé croisé est une pièce finie massive en bois. Dans sa catégorie de poids, il s'agit d'un des matériaux de construction les plus performants. Il est composé de trois à sept lamelles de bois

collées l'une à l'autre de façon transversale (cross laminated). Suite au collage de couches en longueur et en largeur, le gonflement et l'amincissement du bois deviennent négligeables. Chez Pfeifer, le CLT est fabriqué à base de lamelles de sapin et de pin qui ont été séchées, rabotées et triées en fonction de leur résistance et de leur qualité, auxquelles on ajoute une colle polyuréthane (PU) sans formaldéhyde. Les différentes lamelles sont alors aboutées longitudinalement, puis finalisées au poste de collage / dans une presse.

L'usinage CNC et le ponçage sont effectués dans le centre d'usinage, selon les désirs du client. Chez Pfeifer, l'ensemble de la production de CLT est largement automatisé. ≡



Avantages de la méthode de production du CLT massif

Un **degré de préfabrication plus élevé**, qui permet d'obtenir un **temps de construction réduit** et un **montage facile**, tout en donnant naissance à des constructions stables, sûres et confortables.

Une **haute sécurité de planification**, rendue possible par les caractéristiques physiques et mécaniques définies ou standardisées des pièces finies en CLT.

De nombreuses **possibilités de conception** architecturales.

Des éléments en CLT qui répondent à **tous les critères d'une construction massive**. Ils répondent aux exigences de la classe de résistance au feu REI 30-90, augmentent la masse d'accumulation d'un bâtiment et peuvent être posés biaxialement pour résister aux charges. Possibilité de construction résistant aux tremblements de terre.

Une **isolation thermique et acoustique** offerte par le CLT : le bois massif régule l'humidité de l'air ambiant et assure un **climat intérieur agréable**, en été (isolation) comme en hiver (accumulation de chaleur).

Les éléments en CLT sont **aptés à la diffusion** et servent de pare-vapeur, ce qui permet une construction presque sans film.

Différents éléments (murs, plafonds et toit) **peuvent être réalisés en CLT** pour des constructions basse énergie, des constructions dont la consommation d'énergie est presque nulle ou des constructions passives et ce, pour des tailles variées et pour différentes formes de bâtiments et de toits.

Gain d'espace de vie grâce à des murs plus minces.

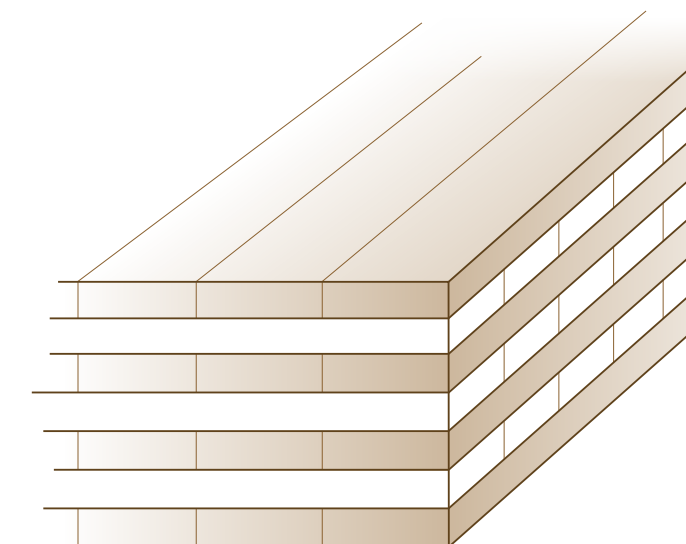
Le centre d'usinage CNC permet d'effectuer **des incisions et un fraisage individuels, en fonction du projet de construction**.

Avantages pour l'environnement

Par rapport aux matériaux traditionnels comme le béton ou l'acier, le bois a un **avantage écologique** : dans les forêts européennes, la quantité de bois que l'on fait pousser est supérieure à celle que l'on coupe. Le bois **contribue activement à la protection de l'environnement** car il s'agit d'une réserve naturelle d'oxygène qui absorbe de grandes quantités de CO₂.

Grâce à son faible poids, le CLT offre de nombreux **avantages en matière de transport et de manipulation**, ce qui permet d'économiser de l'énergie et de l'argent.

Lorsque le bâtiment arrive en fin de vie, la matière première et le matériau, qui sont naturels, peuvent être **entièrement recyclés de façon écologique**.



Le bois lamellé croisé est composé de trois à sept lamelles de bois de conifères collées l'une à l'autre de façon transversale (cross laminated).

Pour plus d'informations :  pfeifergroup.com/fr/blog

LE GROUPE PFEIFER

COMMENCE SA PRODUCTION DE CLT EN 2019

«

Pfeifer devient enfin un fournisseur complet dans le secteur du bois de construction



Josef Dringel

dirige les deux sites tchèques de Pfeifer, à Chanovice et à Trhanov. Il est chef de projet de la production de CLT à Schlitz et, depuis le 1er janvier 2018, il gère Pfeifer Timber GmbH avec Michael Pfeifer.

La construction en bois, et en particulier en bois lamellé croisé, est une technique d'avenir. Pfeifer en pose les jalons sur son site de Schlitz : dès le milieu de l'année 2019, des installations ultramodernes produiront dans un premier temps 50 000 m³ de CLT (bois lamellé croisé) fini par an. À pleine capacité, nous prévoyons de doubler la production pour atteindre 100 000 m³, en fonction de la demande du marché. Pfeifer sera ainsi le cinquième plus gros producteur de CLT en Europe.

ENTRETIEN AVEC JOSEF DRINGEL

Jusqu'à présent, il était très rare qu'une macrotendance influence tellement le secteur international de la construction, en si peu de temps : depuis 2008, le CLT connaît une croissance annuelle de 17 %. Dans le monde entier. Le groupe Pfeifer réagit donc à cette énorme demande du marché, et investit 25 millions d'euros dans son site de Schlitz, pour y développer une production ultramoderne de CLT, afin d'ajouter le bois lamellé croisé à sa palette de compétences. Parallèlement, le site de Lauterbach sera utilisé comme fournisseur central pour Schlitz. timber a rencontré le chef du projet CLT, Josef Dringel, pour discuter de la motivation et des conditions nécessaires pour l'entrée dans le segment de marché prometteur du CLT, du choix du site et de la future gamme de produits.

Monsieur Dringel, cela fait des années que l'on parle de CLT chez Pfeifer. Pourquoi commencer la production maintenant ?

Le marché du bois lamellé croisé s'est développé de façon bien plus dynamique que prévu. Il existe en outre une demande mondiale pour ce matériau. Suite aux développements démographiques et sociétaux, la construction en bois va continuer à progresser durablement dans le monde entier. Beaucoup de progrès ont également été réalisés en matière de normalisation du produit. Tous ces facteurs comptent parmi ceux qui ont poussé Pfeifer à se lancer dans la production de CLT. Voilà pourquoi le projet a débuté en 2017. C'est le moment idéal. Pfeifer devient enfin un fournisseur complet dans le secteur du bois de construction

Quels sont les travaux préparatoires qui ont dû être réalisés jusqu'à présent, notamment en matière de distribution ?

Avec le CLT, nous ajoutons un élément à forte croissance à notre palette de produits, et confirmons notre position sur le marché. Le CLT nous convient parfaitement. Nous devons toutefois l'intégrer à nos structures de production et de distribution existantes, ou en créer de nouvelles. En effet, le CLT et ses éléments ne sont pas produits en tant que pièces standardisées ou en tant que marchandises de stock, mais bien en fonction de chaque commande. La structure de la clientèle est, elle aussi, différente. Même pour ce nouveau produit, c'est le commerce qui restera notre principale considération. La distribution peut en partie être effectuée grâce à des structures et à des partenariats existants. Dans un deuxième temps, nous prévoyons de travailler directement sur des projets, avec des partenaires commerciaux et industriels. —>

La signature de contrats dans le domaine du CLT nécessite une ingénierie adaptée, un réseau solide (également sur le plan numérique) et une logistique très précise. Comment le groupe Pfeifer va-t-il procéder ?

Notre but n'est pas de monter un grand bureau d'ingénieurs. L'interface entre la production / la préparation du travail et la distribution sera gérée en interne. En plus du traitement classique des commandes, l'équipe fournira également l'aide technique. D'autre part, nous délèguons des tâches d'ingénierie à des bureaux techniques externes, et des gestionnaires de produits compétents aideront nos clients et l'équipe de vente de Pfeifer à concrétiser les commandes et les projets. Selon nous, les principaux facteurs de réussite sont la connexion informatique constante de l'ensemble du processus de traitement des commandes, la réaction rapide aux demandes des clients et le déroulement transparent. En matière de logistique, nous pouvons compter sur nos structures extrêmement efficaces, qui ont fait leurs preuves.

Pourquoi avoir choisi le site de Schlitz ?

Il était clair que Pfeifer voudrait réaliser ce projet en Allemagne, à proximité de la scierie de Lauterbach, pour pouvoir renforcer la création de valeur en transformant le bois de sciage. À Schlitz, toutes les infrastructures nécessaires existent déjà : plusieurs halls de production, des surfaces extérieures, un entrepôt de préparation des commandes et des installations de chauffage ou de séchage du bois de sciage. Cela réduit drastiquement les investissements et les frais de fonctionnement. Schlitz est en outre situé au milieu de l'Allemagne, le principal marché d'Europe, et donc en plein centre, à proximité des marchés en expansion comme la Grande-Bretagne et la Scandinavie.

Après une phase de lancement et d'optimisation, nous voulons instaurer un travail en trois équipes dans les installations hautement automatisées. Suite aux longues périodes de livraison des machines, que nous avons déjà commandées, la mise en service aura lieu en mai 2019. Durant la première étape, nous allons créer 55 nouveaux postes à Schlitz.

En ce qui concerne l'assortiment : quelles sont les dimensions et les qualités de CLT ou d'éléments en CLT qui seront proposées par Pfeifer ?

En tant que petit nouveau, nous voulons rentabiliser au mieux nos nouvelles installations. C'est la raison pour laquelle nous allons produire de grands



Contrairement au bois lamellé collé, que nous livrons avant tout dans six pays européens clefs, le CLT est demandé dans le monde entier. Le timing est parfait pour nous lancer dans la production de CLT.

Michael Pfeifer, PDG du groupe Pfeifer

L'extension de l'usine sera réalisée en deux étapes. Pouvez-vous les décrire ?

Durant la première étape, nous atteindrons une capacité de 50 000 m³ de CLT fini, ce qui signifie que nous utiliserons environ 65 000 m³ de bois de sciage. Lors de la deuxième étape, nous doublerons notre capacité, pour atteindre 100 000 m³. Les investissements pour le fonctionnement à pleine capacité sont négligeables, nous en avons déjà tracé les grandes lignes.

panneaux dans les dimensions classiques. Ils sont destinés à servir de mur, de plafond et de toit. Nous couvrirons ainsi entre 85 et 90 % des demandes du marché.

Nous nous considérons clairement comme un fournisseur de panneaux bruts fabriqués très efficacement, dont la qualité répond aux exigences du marché. Nous transformerons du bois de sciage de sapin et de pin en CLT de maximum 3,10 m de large et 14,5 m de

long. Leur épaisseur atteindra entre 6 et 30 cm, et les panneaux seront composés de trois à sept couches. Le tout en trois qualités différentes, avec surface poncée : industrielle, décorative / industrielle et décorative. Les éléments du système seront usinés dans notre centre d'usinage CNC en fonction de la commande. Ce processus sera mécanique, voire manuel, et visera à ajouter des ouvertures pour les portes et les fenêtres, du fraisage, des entailles et des passages pour les conduites, les fils électriques, etc.

D'après vous, quels sont les principaux domaines d'application du CLT ? Le bois lamellé croisé est déjà qualifié de « béton du futur ».

Cette appellation ne me plaît pas. En effet, la construction minérale massive et la construction en acier auront aussi leur place à l'avenir, tout comme la construction massive en bois. Tout dépend des exigences du projet ou de l'objet, surtout quand on prend en compte des critères de protection contre les incendies, d'insonorisation ou de prévention du bruit. Il s'agit de poursuivre le développement de technologies hybrides, c'est-à-dire de combiner différents matériaux qui offrent différents avantages dans un seul système, pour ouvrir la voie d'une nouvelle

architecture. Comme toujours : c'est le mélange qui importe, même d'un point de vue architectural. Les principaux domaines d'application du CLT sont certainement les bâtiments primaires à plusieurs étages comme les logements, les immeubles commerciaux (bureaux, hôtels) et les bâtiments communautaires comme les écoles, les écoles maternelles, les maisons de retraite, etc. Ces domaines permettent de construire sans problème de façon standardisée, et c'est cette standardisation que nous voulons développer. Le CLT peut aussi être utilisé pour renforcer ou densifier en milieu urbain, quels que soient le type ou les dimensions. Sans oublier, bien sûr, la construction privée de maisons.

Comment le marché perçoit-il le CLT Pfeifer ?

De façon très positive. Aujourd'hui, suite à la demande élevée, le CLT est

une denrée rare. Nous recevons même déjà des demandes. Bien entendu, c'est encore trop tôt pour nous.

Vous travaillez depuis plus de 15 ans avec du bois lamellé croisé. En quoi ce matériau vous fascine-t-il ?

Le CLT allie les nombreux avantages du bois à des découvertes technologiques qui permettent un degré de préfabrication élevé et une construction sûre. Ces avantages répondent tout à fait aux actuels défis démographiques mondiaux, qui nécessitent une progression durable de la construction en bois. Grâce au CLT, la hauteur et les possibilités d'aménagement architecturales des bâtiments en bois sont désormais presque illimitées. C'est la raison pour laquelle je considère que le bois lamellé croisé est l'une des principales innovations de la construction. Le CLT est le produit d'avenir par excellence.

Découvrez l'entretien en intégralité à l'adresse suivante :



pfeifergroup.com/blog

«

Le CLT est le produit le plus innovant de la chaîne de création de valeur du groupe Pfeifer, celui qui a le plus de potentiel.

Josef Dringel, chef du projet CLT de Pfeifer à Schlitz



NOUVEAU BÂTIMENT POUR LA PRODUCTION DE PANNEAUX DE COFFRAGE

La première partie du « Projet jaune » est terminée à Chanovice



Le groupe Pfeifer poursuit son important programme d'investissement sur le site de Chanovice avec le nouveau bâtiment destiné à la production de panneaux de coffrage. En 2017, une installation moderne de production de panneaux de coffrage à la pointe de la technologie a été construite. Pfeifer développe ainsi sa position de plus grand fabricant de panneaux de coffrage au monde.

© Gerhard Berger



En 2017, 10 millions d'euros ont été consacrés à la première phase des travaux. La deuxième étape suivra en 2019. Le parc de machines performant et largement automatisé produit actuellement 1,3 million de m² de panneaux de coffrage par an. Lorsque tout sera terminé, la capacité grimpera à 2 millions de m². La production de panneaux de coffrage en République tchèque sera ainsi presque aussi efficace que celle du siège social de Imst, où 3 millions de m² quittent l'usine chaque année.

Raffinement technique

L'infrastructure existante convient parfaitement, car aucun nouveau hall n'a dû être construit. Le directeur Josef Dringel raconte : « dans l'ancien hall dédié au bois lamellé collé, nous avions suffisamment de place (9 000 m²) pour fabriquer des panneaux de coffrage. Il s'agissait donc uniquement d'un investissement technologique. » D'un point de vue technique, les nouvelles installations offrent

un certain raffinement, comme la coupe fine lors de la séparation des lamelles, rendue possible par des scies à ruban de qualité supérieure. « Nous pouvons ainsi mieux utiliser le matériau », explique le directeur Roger Fränkel.

Nouveaux postes

L'ancienne installation de production de bois lamellé collé employait 25 collaborateurs, alors que celle de réalisation de panneaux de coffrage en nécessite 80. Ils travaillent en trois équipes. Josef Dringel explique la réduction de l'assortiment : « à Chanovice, la production de bois lamellé collé n'était pas compétitive. La fabrication de ce produit était plus efficace à Imst. » La plupart des travaux de préparation pour la deuxième phase de construction des installations de panneaux de coffrage ont déjà été réalisés. La multiplication par deux des capacités de production est prévue pour 2019 et, d'après Josef Dringel, elle « est déjà très concrète ».





La plaque « rouge » gagne de l'importance

À Chanovice, le panneau « rouge » (profil E) sera produite en 21 mm ; cette alternative au contreplaqué est un succès international.

« Suite au redressement économique du secteur de la construction en Europe centrale, la demande de panneaux de coffrage est supérieure à l'offre. Cela prouve que nous avons investi pile au bon moment dans les sites de Chanovice et de Trhanov », souligne Ingo Meitinger, directeur commercial pour les pro-

duits de coffrage chez Pfeifer. En effet, la technologie de coupe fine sera également mise en place à Trhanov en mars / avril 2018. En 2018, l'objectif est de produire un total de 6,5 millions de m² de panneaux de coffrage sur les trois sites, et d'augmenter la quantité vendue à hauteur de 500 000 m².

L'Europe centrale, un nouveau marché prometteur

Chanovice approvisionne les mêmes marchés que Trhanov et Imst : le cœur de l'Europe centrale, qui comprend des pays tels que l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, l'Italie, l'Espagne et la France. Ingo Meitinger, directeur commercial pour les produits de coffrage chez Pfeifer, a cependant déjà repéré des marchés prometteurs auxquels la production tchèque de panneaux de coffrage sera parfaitement adaptée : « les marchés d'Europe centrale comme la Pologne, la Roumanie ou la Bulgarie sont en plein développement. Nous pouvons facilement livrer des produits dans ces pays depuis nos usines tchèques. » D'après Ingo Meitinger, l'assortiment de ces trois sites a été optimisé : « nous ne devons pas tout fabriquer sur tous les sites, il faut que chacun d'entre eux se concentre sur des compétences centrales ou des dimensions standard. »



OFFENSIVE D'INVESTISSEMENT À CHANOVICE

Optimisation et extension sur toutes les lignes (de sciage)

Un large assortiment de bois de sciage, de panneaux en bois naturel, de panneaux de coffrage, de bois de construction, d'électricité verte et de pellets est produit sur le site intégré de Chanovice. En 2017, des investissements ont été réalisés dans presque tous les domaines de production afin d'augmenter les performances grâce à des optimisations et à des extensions ; ces efforts se poursuivent en 2018/19.

En plus de l'ajout de la production de panneaux de coffrage, un des « gros morceaux » de 2017 fut le nouveau tri du bois de sciage dans la scierie. Les innovations ont permis de supprimer le goulot d'étranglement et d'augmenter la quantité de bois de sciage produite. En outre, une fonction supplémentaire a été ajoutée : elle permet l'arrivée de bois de sciage sec pour un tri ultérieur. Le nouvel assemblage des produits connexes couronne l'optimisation de cette scierie existante. —>



Autres améliorations

L'arrivée dans la scierie et les transporteurs de produits connexes pourraient être renouvelés, et nous pourrions également installer de nouveaux logiciels de mesure dans la scierie. Le groupe Pfeifer a investi 23 millions d'euros en 2017 à Chanovice pour optimiser et agrandir la nouvelle production de panneaux de coffrage et le nouveau tri du bois de sciage. Ceci comprend aussi de plus petites mesures infrastructurelles comme des remplacements et des améliorations au niveau du parc automobile de l'entreprise, de nouvelles surfaces en asphalte et des supports pour le parc à bois rond, qui rendent les manipulations largement plus efficaces. « En 2018, nous continuerons à investir dans la scierie », prévoit le directeur Josef Dringel.

Tripler la production de pellets

Le grand projet suivant est le développement de la valorisation des restes de bois (sciure et copeaux) sur le site. L'année 2018/19 sera donc notamment axée sur la production de pellets : l'actuel séchoir à tambour sera remplacé par un séchoir à tapis. Avec des silos, des concasseurs à marteaux pour le broyage, des presses supplémentaires et des convoyeurs adaptés, il devrait permettre de presque tripler les capacités de production.

« Aujourd'hui, nous produisons environ 36 000 tonnes par an, mais nous visons 100 000 tonnes », précise le directeur Roger Fränkel.

Chaleur & électricité

Un autre projet d'infrastructure lié à la production de pellets doit encore être finalisé sur le site intégré de Chanovice : la construction d'une centrale de cogénération pour la production de chaleur et d'électricité. Elle sera alimentée par du gaz provenant des conduites existantes. En effet, « la centrale thermique existante, qui fonctionne avec de la biomasse, est devenue trop petite. Cependant, les conditions légales pour construire une nouvelle centrale thermique à la biomasse en République tchèque ne sont pas remplies et les subventions sont trop faibles », explique Roger Fränkel. D'autres moyens ont été budgétisés pour le développement de la production de pellets et la nouvelle centrale de cogénération. Toutes les nouvelles installations devraient être mises



Investissement de 8 millions d'euros dans le nouveau tri du bois de sciage

en marche au plus tard durant le deuxième trimestre 2019.

Investissements en 2018

Quelques autres investissements sont encore prévus en 2018 : une nouvelle installation d'élimination des résidus de bois, une mise à jour du tri des produits connexes, un nouveau hall de stockage et le remplacement des aspirations de la transformation. Le volume des investissements pour 2018, qui comprend également d'autres améliorations, s'élève donc à 7 millions d'euros. Il faut y ajouter les projets exceptionnels acceptés en 2017 au niveau de la production de plaques de bois massif (nouvelle profileuse à deux bandes pour l'assemblage à tenons et à mortaises, nouveau portique vide, augmentation des performances de la couche du milieu).

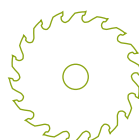
Investissements



Production de panneaux de coffrage



Tri du bois de sciage



Arrivée dans la scierie et logiciels

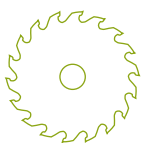


Autres améliorations de l'infrastructure

23 000 000 €

Volume total des investissements pour les optimisations et les extensions sur le site de Chanovice en 2017

Optimisations et extensions



- **Nouveau tri du bois de sciage avec arrivée externe**
- **Nouvel assemblage des produits connexes**
- **Nouvelle arrivée pour la scierie et transporteurs de produits connexes**
- **Nouveaux logiciels de mesure dans la scierie**



- **Développement de la production de pellets**
- **Nouveautés : séchoir à tapis, silos, concasseurs à marteaux, presses et convoyeurs**
- **Multiplication par trois de la capacité de production**
- **Objectif : 100 000 tonnes de pellets / an**



- **Nouvelle centrale de cogénération pour la production de chaleur et d'électricité**
- **alimentée par du gaz des conduites existantes**
- **Agrandissement de la centrale thermique à biomasse existante, devenue trop petite**

AT THURNER BAU IMST A RÉALISÉ UN PROJET DE
CONSTRUCTION À 2 675 M D'ALTITUDE, EN UTILISANT
DU BOIS LAMELLÉ COLLÉ PFEIFER



Du bois lamellé collé sur un glacier de l'Ötztal





Le nouveau joyau du glacier de Rettenbach a été construit en un temps record de seulement cinq mois, avec un toit en bois de chez Pfeifer.

Pour le nouveau restaurant situé sur le glacier du Rettenbach dans l'Ötztal (Autriche), Pfeifer a livré du bois lamellé collé destiné à construire l'ensemble du toit, ainsi que des panneaux et des poutrelles de coffrage.

Les plans de ce nouveau bâtiment niché au cœur du domaine skiable prévoyaient non seulement un gros œuvre en béton, pour lequel des panneaux et des poutrelles de coffrage Pfeifer ont été utilisés, mais aussi un toit en bois. Avec une surface de presque 1 100 m² et des travées de neuf à 17 mètres, c'était un vrai défi, tant pour le matériel que pour l'entreprise de construction. En outre, à cette altitude, le toit devait supporter une charge de neige comprise entre 600 kg et une tonne par mètre carré. Les pannes et les arbalétriers en bois lamellé collé de Pfeifer étaient la solution. Les dimensions du bâtiment sont impressionnantes : 200 mm (épaisseur) x 1 200 mm (hauteur) pour les pannes, et le double d'épaisseur pour les plus grandes travées. Les arbalétriers de 160 x 280 mm sont aussi très résistants. Responsables de la construction, les ouvriers de AT Thurner Bau Imst ont utilisé en tout 150 m³ d'éléments de construc-

tion en bois collé de chez Pfeifer. Cela représente environ 1 800 mètres linéaires de bois lamellé collé.

Livraison et construction en un temps record

Une durée de construction totale de seulement cinq mois, cela nécessite la perfection en matière de planification, de livraison et de gestion du temps sur place. Le bois lamellé collé nécessaire pour le toit peut être produit en quelques heures seulement dans l'usine de Imst. « Chez Pfeifer nous pouvons commander des longueurs et des dimensions spécifiques à notre projet ; c'est un énorme avantage à nos yeux », s'enthousiasme Hermann Gstrein, planificateur et chef de chantier / maître-charpentier. « Ce temps de livraison restreint est sensationnel pour une commande si spécifique. » Après cinq jours d'usinage, les matériaux ont été transportés en direction du glacier. Seules six unités de

tracteur ont été nécessaires pour transporter toute la marchandise jusqu'au fond de la vallée de l'Ötztal, isolation et coffrage compris. Tout cela a été rendu possible par l'utilisation de bois lamellé collé, dont le faible poids est très avantageux pour un transport rapide et efficace. Quatre hommes ont monté le toit pendant quatorze jours, et l'ont terminé avant la fin du mois d'août 2017.

Projet de référence

Situé sur le glacier du Rettenbach, ce nouveau restaurant, qui comporte une partie self-service et une partie service à table, est un des fleurons de la gastronomie et montre que les bâtiments construits en bois peuvent aussi résister à des conditions d'enneigement extrêmes. « À une telle altitude, les conditions étaient difficiles. Les pannes et les arbalétriers en bois lamellé collé de Pfeifer ont cependant fière allure, même sur un glacier », estime Michael Pfeifer, directeur. ■



Prestigieuse réunion du secteur international des palettes

ANNIVERSAIRE DU FORUM DE CLIENTS EUROBLOCK



La dixième édition du Forum Euroblock a une fois de plus rassemblé des personnalités. Des orateurs et des experts internationaux ont abordé les actuelles sources de problèmes, donné des pistes de solutions et pointé les opportunités de développement. D'intéressantes rencontres d'experts ont clôturé cet évènement exclusif.

Les 2 et 3 février 2017 à Freising (près de Munich), 200 des principaux représentants de l'industrie européenne des palettes et des emballages ont participé au 10e Forum de clients organisé par Euroblock Verpackungsholz GmbH. En plus des scientifiques et des experts de renom issus du domaine de la logistique, de la gestion des ressources et du développement de produits, des intervenants prestigieux ont, cette année encore, apporté l'équilibre parfait entre information et divertissement. Citons notamment le Dr Klaus von Dohnanyi, ministre de l'Enseignement et de la Science sous Willy Brandt puis maire de Hambourg, ou encore Rainer Petek, alpiniste de l'extrême, qui a fait l'ascension de la face nord des Grandes Jorasses alors qu'il n'avait que 19 ans. Ulrich Feuersinger, pilier du secteur qui a travaillé pendant 25 ans pour Heggenstaller GmbH et Pfeifer Holz GmbH, a enrichi le programme avec ses présentations. Il est revenu sur la riche histoire des dés agglomérés, qui a débuté il y a 40 ans par l'invention prometteuse de Anton Heggenstaller.

Remerciement & réflexion

Chaque année, Euroblock livre environ un milliard de dés agglomérés, destinés à la fabrication de quelque 100 millions de palettes. Les principaux marchés se trouvent en Europe, surtout aux Pays-Bas et en Allemagne, mais également en France, en Espagne et en Italie. « Euroblock est le principal fabricant de dés agglomérés en Europe. Nous souhaitons donc utiliser ce forum pour remercier nos clients pour les relations durables et fiables que nous entretenons avec eux. Ce forum vise à suggérer des idées stimulantes, tout en laissant de l'espace pour la discussion et le réseautage », explique Leonhard Scherer, PDG d'Euroblock Verpackungsholz GmbH, au sujet de l'importance de réunions régulières. Organisé tous les trois ans, cet évènement est la plus grande rencontre du secteur des palettes en Europe, et la principale plateforme d'échange entre les acteurs internationaux.

Le prochain forum est prévu début 2020.



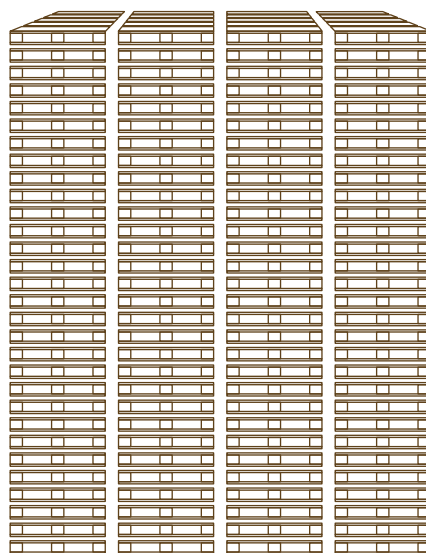
Euroblock — principal fabricant de dés agglomérés en Europe

Les principaux marchés se trouvent en Europe, surtout aux Pays-Bas et en Allemagne, mais également en France, en Espagne et en Italie.

Production annuelle de
1 400 000 000
dés de palettes



**140 millions
de palettes**



= 1 000 000 palettes



Témoignages Forum Euroblock 2017



Robert Holliger, European Pallet Association e.V.

J'ai participé à tous les Forums Euroblock depuis leur création. À chaque fois, c'était très professionnel. Science, technique, marché : cette année aussi, l'éventail d'experts sera très, très varié. C'est toujours un plaisir de venir ici.



Ivan Larrea, Tole Catalana Dos, S.L.U.

Le Forum Euroblock est très intéressant. Il est idéal pour rencontrer de nouveaux acteurs, pour discuter des thèmes clefs du secteur, pour échanger, et pour développer des stratégies qui nous permettront de relever ensemble les défis qui se présentent.



Jan-Bernd Seier, Seier GmbH & Co. KG

Les thèmes qui définissent actuellement l'économie sont très bien représentés par les intervenants. Ces contenus nous touchent beaucoup au quotidien.



Fons Ceelart, FEFPEB

Le Forum Euroblock est équilibré, intéressant, mais surtout pertinent. Précision dans le choix des thèmes, orateurs hors du commun, et impressionnantes possibilités de réseautage : chaque fois, cela vaut la peine de se rendre à l'évènement.

FORUM SUR LES PELLETS DE PFEIFER À UNTERBERNBACH

Rencontre des experts du secteur

Le programme comprenait aussi bien des analyses de marché approfondies qu'un exposé passionnant de Joey Kelly, musicien de renommée mondiale, sportif de l'extrême et entrepreneur.

«

Toutes les prévisions pour le développement du marché des pellets sont bonnes.

Sebastian Proske, directeur du secteur
Allemagne des biocarburants chez Pfeifer



Michael Pfeifer a eu l'honneur d'accueillir Joey Kelly, musicien de renommée mondiale, sportif de l'extrême et entrepreneur, à Unterbernbach.

Début 2017, Pfeifer a organisé pour la troisième fois déjà une rencontre internationale des professionnels du secteur des pellets. Le lieu ne pouvait pas être plus adapté : plus de 60 détaillants de pellets originaires d'Allemagne, d'Autriche, du Tyrol du Sud, de Suisse et d'Alsace (France) se sont réunis à l'usine d'Unterbernbach, où Pfeifer produit chaque année plus de 110 000 tonnes de pellets, pour discuter de l'actuelle évolution du secteur.

Analyses de marché fournies par des experts

Sebastian Proske, spécialiste reconnu dans le domaine et directeur du secteur allemand des biocarburants chez Pfeifer, a offert aux participants un aperçu de la situation actuelle sur le marché des pellets. « Les prévisions en matière de développement des carburants neutres en CO₂ sont toutes positives. En Allemagne, les fabricants ont produit tout juste deux millions de tonnes de combustible naturel en 2016 », a annoncé l'expert. Par la suite, Dirk Kröger de Heitling Fahrzeugbau a expliqué aux invités comment les transporteurs de son entreprise optimisent le processus d'injection des pellets. Alexander Stihl, du groupement commercial best:pellets, a présenté des conseils importants pour que le stockage de ce carburant cylindrique soit aussi efficace que possible.

Pfeifer augmente sa production

Pour Michael Pfeifer, PDG de Pfeifer Holding, la fabrication de ce biocarburant est « un volet important » pour le groupe d'entreprise : « au total, notre société produit quelque 420 000 tonnes de pellets par an, dont un quart à Unterbernbach. Les pellets sont l'un des combustibles les plus modernes, ils sont prêts à affronter l'avenir et ils contribuent activement à la protection du climat. » Grâce à de nouveaux investissements, le volume de production augmentera de 90 000 tonnes supplémentaires d'ici 2019 dans les usines de pellets existantes.

La « passion » comme recette du succès

Le point d'orgue de l'événement était la conférence intitulée « Sans limites — comment puis-je atteindre mon objectif ? » du musicien et entrepreneur mondialement connu Joey Kelly. Le descendant de la célèbre famille Kelly a parlé de ses nombreuses compétitions de sports extrêmes. Le public a été conquis par les anecdotes divertissantes qu'il a tirées de sa carrière de pop star. « Discipline, courage et passion sont la recette du succès », tel est le credo du musicien. Les invités ont ponctué l'intervention motivante de Joey Kelly d'une salve d'applaudissements. ≡

Le prochain forum sur les pellets est prévu à l'automne 2019 à Imst.

Présentation devant un public professionnel international



Durant les deux années à venir, Pfeifer compte bien continuer à utiliser sa présence sur les salons pour présenter ses produits et services. Différents rendez-vous dans huit pays serviront de plateforme pour nos services à la clientèle.

Les événements qui ont fait leurs preuves et les « phases de test » internationales formeront un mélange équilibré. Les stands seront construits en grande partie avec des éléments issus de notre production de panneaux de bois massif de haute qualité, en version Corporate Design.

Placement de produit stratégique

Les salons Bau et Bauma (tous deux mondialement connus et organisés à Munich, en Allemagne) se concentreront sur la construction en bois, le coffrage et les machines de construction. Le salon Ligna à Hanovre (Allemagne) est le passionnant rendez-vous international du secteur du travail et de la transformation du bois. Sur le marché italien, le groupe Pfeifer, qui fait partie des plus gros producteurs européens de pellets, participera au Progetto Fuoco,

le principal salon international sur les biocarburants. L'entreprise sera également représentée au Forum Legno, congrès d'experts de la construction en bois. Tout comme le Dubai Wood Show, le salon India Woods est un rendez-vous à ne pas rater pour ceux qui proposent du bois de sciage. Le groupe sera également présent aux salons bauma Conexpo Africa (Afrique du Sud) et Seebe Belgrade (Serbie), lors desquels elle présentera avant tout ses produits de coffrage en béton.

En route entre Shanghai et Nantes

Le salon Fmc Premium (Shanghai) est très intéressant lorsqu'il s'agit de présenter du bois de sciage et du bois pour emballage, ainsi que des dés de palettes, très demandés en 2017. Le salon FachPack (Allemagne) est parfait pour rencontrer les experts du secteur de l'emballage, tout comme les salons Hispack (Espagne) et All4Pack (France), auxquels Pfeifer participera pour la première fois. L'entreprise est également présente au Carrefour International du Bois, le salon français le plus connu du pays en matière de produits de construction en bois. ■



Salons 2018/19



Progetto Fuoco	Vérone / Italie	21/02 – 25/02/2018
India Wood	Bangalore / Inde	08/03 – 12/03/2018
Dubai Wood Show	Dubaï / Émirats arabes unis	12/03 – 14/03/2018
Forum Legno Edilizia Italia	Vérone / Italie	13/03 – 14/03/2018
Conexpo Africa	Johannesburg / Afrique du Sud	13/03 – 16/03/2018
The 8th Beijing Global Wooden Construction and Decoration Exhibition	Pékin / Chine	14/04 – 16/04/2018
Seebe Internationale Baumesse	Belgrade / Serbie	18/04 – 21/04/2018
Hispack 2018	Barcelone / Espagne	08/05 – 11/05/2018
Carrefour International du Bois	Nantes / France	30/05 – 01/06/2018
Fmc Premium	Shanghai / Chine	11/09 – 14/09/2018
FachPack	Nuremberg / Allemagne	25/09 – 27/09/2018
Timber Expo	Birmingham / Grande-Bretagne	09/10 – 11/10/2018
All4Pack Paris	Paris / France	26/11 – 29/11/2018
Bau	Munich / Allemagne	14/01 – 19/01/2019
Bauma	Munich / Allemagne	08/04 – 14/04/2019
Ligna	Hanovre / Allemagne	27/05 – 31/05/2019



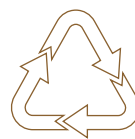
L'ACHAT DE BOIS ROND AU SEIN DU GROUPE PFEIFER

La confiance est de mise

Dans l'industrie du bois comme dans tous les autres secteurs, la sécurité d'approvisionnement nécessite l'obtention de matières premières. C'est la raison pour laquelle, chez Pfeifer, l'achat de bois rond est un processus stratégique clef. Aperçu d'un domaine d'application soumis aux émotions et aux perturbations.

En 2018, le groupe Pfeifer prévoit de transformer quasiment 3,4 millions de mètres cubes de bois. Pour le dire clairement : un bon tas de bois. En termes de logistique, cela représente environ 125 000 chargements de camions, bien que Pfeifer transporte en réalité plus de

600 000 mètres cubes sur les rails. Le groupe d'entreprise est ainsi l'un des plus gros acheteurs de bois rond en Europe. Pfeifer implante délibérément ses usines à proximité de régions boisées. De longs trajets entre les forêts et les usines ne seraient intéressants ni éco-



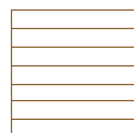
Durabilité

Le bois que nous transformons provient exclusivement de forêts gérées de façon durable, dans un rayon de 150 km à vol d'oiseau autour de la scierie.

nomiquement ni écologiquement. Le bois que nous transformons provient exclusivement de forêts gérées de façon durable.

L'approvisionnement en bois « en plein air »

En Europe, la quantité de bois que l'on fait pousser est toujours supérieure à celle que l'on coupe. L'industrie du bois connaît cependant régulièrement des difficultés d'approvisionnement. C'est l'une des raisons pour lesquelles Pfeifer conserve en permanence une réserve de 250 000 mètres cubes. Cette sécurité ne s'est avérée utile que récemment. Quand, durant l'automne 2017, le mauvais temps s'est installé dans une grande partie de l'Europe centrale, le manque imprévu de livraisons de bois qui en a résulté a eu des conséquences dans tout le secteur. Dans les forêts, de grandes quantités d'arbres devaient déjà être abattues en été suite à la problématique des scolytes. Avec des températures trop douces pour l'hiver, les sols détrempés par la pluie ont donné lieu à des conditions de récolte plus difficiles. Les marécages ralentissaient les machines. En conséquence, le processus d'abattage hivernal habituel a pris plusieurs semaines de retard. « L'achat de bois rond a lieu en plein air, avec toutes les influences positives et négatives que cela implique », résume Ingomar Kogler, responsable de l'approvisionnement en bois rond chez Pfeifer. —>



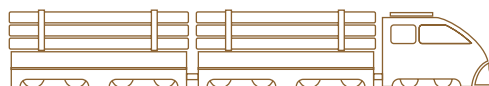
3 400 000

En 2018, le groupe Pfeifer prévoit de transformer 3,4 millions de mètres cubes de bois.



125 000

En tout, 2 800 000 mètres cubes de bois sont transportés dans environ 125 000 camions.



600 000

600 000 mètres cubes sont transportés sur les rails.

La clef de la réussite : le respect de l'autre

Tout bon sylviculteur connaît l'influence décisive de la météo : « une formation en sylviculture n'est pas forcément essentielle pour être un bon acheteur. Mais elle aide beaucoup à mieux comprendre la situation dans laquelle se trouve le gestionnaire de la forêt », continue Ingomar Kogler. Chez Pfeifer, environ 30 experts organisent les contacts avec les propriétaires des forêts, des petites exploitations aux « géants » comme les forêts nationales en Autriche ou domaniales en Allemagne. Les acheteurs sont toujours pré-

sents chez les fournisseurs. L'objectif est de garder un aperçu de la situation, mais également d'entretenir des relations personnelles. « La forêt, c'est un sujet très sensible. La parcelle a souvent été plantée par le grand-père, et elle doit maintenant être utilisée. Cela implique donc forcément des émotions. Il faut en tenir compte », explique l'expert.

Le commerce de bois rond est largement influencé par des facteurs interpersonnels, et la confiance y joue un rôle clef. L'achat de bois comprend de nombreux aspects qui pourraient débou-



cher sur des conflits : de l'enlèvement du bois dans la forêt à la facture, en passant par la détermination des qualités et des quantités. En pratique, Pfeifer bénéficie d'une excellente réputation auprès de ses fournisseurs, et ce, depuis des dizaines d'années. « Les fondateurs de l'entreprise ont établi une relation empreinte de respect avec les fournisseurs de bois rond, qui s'avère très utile. L'ensemble de notre entreprise est persuadée du fait qu'il est primordial d'être fidèle aux engagements qui ont été pris, et qu'il faut être correct lors de la détermination de la qualité et du paiement.

Ceci est valable aussi lorsque les conditions sont défavorables », poursuit Ingomar Kogler, en référence à l'été 2017. À l'époque, alors qu'une offre excédentaire de bois a brusquement fait chuter les prix, le groupe Pfeifer a honoré ses promesses d'achat. « Un arbre ne peut être abattu qu'après 100 ans. Durant cette période, une solide relation de confiance peut se former, mais également être détruite. À long terme, il n'est pas intéressant de mettre en danger la sécurité d'approvisionnement pour maximiser les revenus à court terme », estime Ingomar Kogler.

Dans la forêt, les valeurs anciennes comptent

Les acheteurs et les logisticiens Pfeifer entretiennent également des relations de longue date avec un réseau de transporteurs de bois rond. Contrairement aux autres produits, ce chargement ne peut que rarement être transporté par des camions internationaux. Les systèmes de navigations conventionnels sont tous inutiles sur les chemins forestiers. Un pied de nez à la numérisation : les compétences classiques telles qu'une connaissance des lieux peuvent s'avérer être un avantage concurrentiel. Du moins en forêt. ☰

Pour plus d'informations, lisez notre blog



pfeifergroup.com/fr/blog

Ingomar Kogler

Né à Metnitz (Carinthie, Autriche), ce diplômé de l'école nationale supérieure de sylviculture (Höhere Bundeslehranstalt für Forstwirtschaft) a passé l'examen d'État de sylviculture auprès du gestionnaire des forêts nationales autrichiennes. Pendant des années, il était le responsable de l'informatique chez Binder. En tant que chef de projet, il a ensuite développé un logiciel sectoriel pour une grande entreprise allemande de logiciels. Ingomar Kogler est arrivé chez Pfeifer pour mettre en place un logiciel pour le bois rond, en tant que responsable de l'informatique. Dès 2009 il est devenu responsable de l'approvisionnement en bois rond des sites allemands du groupe Pfeifer. Il a repris l'ensemble des achats de bois rond du groupe Pfeifer en 2010. Il fait partie de la direction de Pfeifer Holz GmbH & Co. KG à Imst et à Kundl.





Pour les clients des Balkans, la qualité des produits Pfeifer est primordiale.



Forte présence dans les Balkans

Le secteur de la construction est en plein essor en Europe de l'Est. Avec son entreprise « Meridijan », Mladen Perusko est un expert du réseau de distribution, qui connaît jusque dans les moindres détails ce secteur économique caractérisé par le dynamisme et le changement.

Huit sites, trois pays, 1 800 collaborateurs, 90 pays d'exportation : le groupe Pfeifer se considère comme un fournisseur international de produits en bois. Les pays du sud-est de l'Europe sont de plus en plus importants pour l'entreprise. La stabilité politique croissante et l'essor touristique toujours effréné que l'on constate avant tout en Croatie en font un marché en pleine croissance. Les pays comme la Serbie et la Bosnie-Herzégovine la rattrapent, et les investissements se multiplient en Macédoine, au Monténégro et au Kosovo.

Un représentant expérimenté du secteur
Mladen Perusko travaille dans le secteur depuis 25 ans. Avec « Meridijan », son entreprise composée de trois personnes et basée à Labin (Croatie), il a parcouru les pays d'Europe de l'Est en tant que représentant engagé. Il y a tout juste cinq ans, le groupe Pfeifer et « Meridijan » se sont rencontrés lors du Bauma, à Munich, le principal salon international du secteur. Une collaboration réussie s'en est suivie. Mladen Perusko et son équipe sont toujours des partenaires commerciaux indispensables, qui disposent de précieux

contacts. « Nous communiquons en anglais, „Meridijan“ sert d’intermédiaire entre Pfeifer et la clientèle d’Europe du Sud-est, ou accepte directement les commandes avant de nous les transmettre. Nous organisons une rencontre physique environ tous les deux mois, pour discuter des possibilités, et nous rendre ensemble chez des clients », raconte Hynek Mandula, directeur de secteur au sein du groupe Pfeifer.

La continuité comme recette pour la réussite

À l’exception des dés de palettes Euroblock, Mladen Perusko s’occupe de la vente de l’ensemble des produits Pfeifer. Les poutrelles de coffrage sont les plus demandées. Les livraisons proviennent principalement des sites de Imst et de Chanovice. Si l’on fait abstraction de la bureaucratie supplémentaire due aux papiers à préparer pour la douane et le transport, on peut dire que la livraison de marchandises à destination de pays extérieurs à l’UE est également simple et rapide. En plus des relations client nouées à long terme avec le partenaire commercial « Meridijan », le groupe Pfeifer marque des points auprès des clients du sud-est de l’Europe, très sensibles aux

prix, grâce à des processus standardisés, une livraison fiable et une qualité irréprochable. Pour les clients, ces avantages sont très importants pour faire la différence par rapport à la rude concurrence de la Styrie et de la Carinthie (Autriche), de la Roumanie ou de la Slovaquie.

Une vision optimiste de l’avenir

Pour Hynek Mandula, les Balkans ont encore un énorme potentiel : « nos études de marché nous apprennent que l’Europe de l’Ouest a de plus en plus d’influence sur le secteur de la construction. Le retour de personnes qui ont travaillé pendant des années à l’ouest de l’Europe et les investisseurs étrangers qui signent des contrats avec des architectes allemands ou autrichiens permettent de transporter la tradition (autrichienne) de construction en bois dans des pays tels que la Croatie, la Serbie, etc. Les nouvelles technologies et le savoir-faire éprouvé de l’Ouest gagnent en importance dans le secteur et font progresser la demande pour nos produits ». À l’Est, le secteur de la construction se développe de façon prometteuse, et le groupe Pfeifer y répond avec sa compréhension intemporelle des valeurs et son respect sincère de ses engagements. ≡

Le groupe Pfeifer est actif dans les Balkans, dans les pays suivants :

- Croatie
- Slovaquie
- Serbie
- Bosnie-Herzégovine
- Macédoine
- Kosovo
- Monténégro

La Slovaquie est approvisionnée directement, alors que l’entreprise « Meridijan » sert d’intermédiaire pour les autres pays. Tout l’assortiment est commercialisé (sauf les dés de palettes Euroblock). L’offre de panneaux de coffrage du groupe Pfeifer prend une place de choix.



de gauche à droite
Tobias SCHINDLER (directeur commercial chez Pfeifer),
Paolo BUDANKO (copropriétaire de Meridijan),
Mladen PERUŠKO (gestionnaire et copropriétaire de Meridijan),
Michael PFEIFER (PDG du groupe Pfeifer),
Hynek MANDULA (directeur commercial pour le secteur CEE / SEE chez Pfeifer)

Coopération réussie avec Monari, l'expert en matière de palettes



Pfeifer collabore depuis plus de 25 ans avec le fabricant de palettes Monari. L'entreprise basée à Cizzolo est un client stratégique clef pour les gammes de bois pour l'emballage et de dés agglomérés.

Avec un besoin annuel qui s'élève actuellement à 9 000 m³ de bois de sciage et 10 000 m³ de dés agglomérés, l'entreprise fondée en 1968 par Enrico Monari compte parmi les plus grands acheteurs italiens. Elle achète quasiment un tiers de ses matières premières au groupe Pfeifer. Durant les précédentes années, la famille a largement investi dans son siège de Cizzolo (Lombardie). Les résultats sont là : aujourd'hui, l'entreprise dirigée par le fils Giacomo Monari et la belle-fille Livia Ghirardi produit quelque 15 000 palettes par jour. L'industrie de la céramique absorbe 70 % de la production, et les secteurs de la chimie et de la construction assurent chacun 15 % du chiffre d'affaires.

La qualité basée sur la confiance et l'accompagnement personnalisé

Ce sont les sites Pfeifer de Kundl (Autriche), de Unterbernbach, de Lauterbach, de Uelzen (tous trois d'Allemagne), et depuis 2017 également de Chanovice (République tchèque) qui ont besoin de bois de sciage. Conformément à la politique du groupe Pfeifer et de Euroblock Verpackungsholz GmbH, l'entretien des contacts avec Monari occupe une place de choix. Les différents interlocuteurs sont en contact permanent depuis de nombreuses années, mais ce n'est pas tout : les colla-

borateurs de Pfeifer se rendent régulièrement dans les locaux de l'entreprise lombarde. Nous pouvons ainsi nous assurer de réagir rapidement et efficacement aux éventuelles évolutions sur le marché.

Livraison ponctuelle

Cette efficace collaboration se base sur une disponibilité des produits nécessaires et une capacité stable de livraison. Des camions contenant des marchandises exportées par Pfeifer et Euroblock Verpackungsholz GmbH arrivent presque tous les jours en Italie, de façon simple et rapide. La confiance mutuelle permet également une énorme flexibilité. Les bénéfices qui grimpent chaque année confirment le chemin parcouru ensemble et permettent d'envisager l'avenir avec optimisme. ≡

«

Euroblock nous livre les produits qui permettent de répondre à toutes les exigences du marché.

Giacomo Monari

Le marché italien du bois continue de grandir

MARIO MOLINARI,
AGENT COMMERCIAL POUR LE GROUPE
PFEIFER EN ITALIE

Avec un pourcentage de croissance à deux chiffres pour l'année passée, le voisin italien joue un rôle important pour le groupe Pfeifer. Dans une interview, notre collaborateur commercial italien de longue date, Mario Molinari, parle de ce qui différencie ce marché et de l'actuelle évolution du secteur du bois en Italie.

INTERVIEW DE MARIO MOLINARI

Mario Molinari commercialise les produits du groupe Pfeifer depuis 37 ans. En tant qu'agent commercial indépendant, il est responsable de certaines des 20 régions italiennes. Il est aidé dans sa tâche par son fils, représentant, et sa fille, qui est responsable de la gestion des commandes et de l'organisation du bureau. Après l'effondrement de la demande de produits en bois durant la crise économique mondiale, le chiffre d'affaires renoue avec sa croissance continue.

Pfeifer a toujours été largement représenté sur le marché italien du bois de sciage, et plus tard sur celui des pellets. Est-ce toujours le cas ? Quels sont les autres produits demandés par les clients ?

Nous pouvons être fiers de dire que Pfeifer est un des principaux fournisseurs du pays. Le fait que le groupe Pfeifer soit le premier producteur européen de panneaux de coffrage se reflète bien entendu aussi sur le commerce avec l'Italie. Nous devons encore nous établir sur le marché des produits finis, mais nous pouvons marquer des points auprès de nombreux clients grâce à nos exigences de qualité. Pour rester une entreprise phare de l'industrie du bois, nous devons bien entendu grandir avec le marché italien.

À quel point le prix motive-t-il la décision d'achat ? Est-ce finalement la qualité qui est décisive ? Dans quelle mesure le contact personnel avec les clients est-il déterminant ?

Si, lors de la vente, une entreprise se concentre uniquement sur le prix, c'est toujours mauvais signe, aussi bien pour le représentant que pour l'entreprise. C'est la raison pour laquelle je considère que le client et le service méritent toute notre attention, tout comme la qualité des produits. Les relations personnelles avec l'acheteur jouent un rôle clef. Il est bien plus facile de négocier lors d'une rencontre entre quatre yeux. Cela permet en outre d'obtenir des informations concernant la situation sur le marché et les concurrents. —>

D'un point de vue géographique, comment le groupe Pfeifer parvient-il à commercialiser ses produits sur le marché italien ? Existe-t-il des différences au niveau des ventes entre le Mezzogiorno et le Nord, plus fort économiquement ?

D'après mon expérience, le Nord est certainement le plus attirant pour une entreprise comme Pfeifer. Prenons l'exemple du secteur de l'emballage : les principales entreprises italiennes se trouvent aujourd'hui uniquement au Nord. Dans le secteur de la construction, le Nord et le Sud de l'Italie sont au coude à coude. Le Nord reste tout de même plus intéressant pour les ventes même si, là-bas, il y a davantage de transformations et de rénovations que de nouvelles constructions. Pourquoi ? Parce que, dans le Nord, la construction en bois est très appréciée, le pouvoir d'achat est plus grand, et les investissements plus nombreux. Il en va de même pour le marché des pellets, surtout si on prend en compte le fait que, à cause des frais de logistique et de transport, le

rayon de livraison des pellets ne doit pas être trop grand, pour que le prix final reste raisonnable.

D'après vous, comment le groupe Pfeifer va-t-il progresser sur le marché italien ?

Quels objectifs avez-vous fixés ?

L'objectif est avant tout de continuer le développement de Pfeifer. Pour cela, j'ai bien entendu besoin du soutien sans faille de l'entreprise. Le marché italien ne va cesser de gagner en importance pour Pfeifer, notamment parce que le bois est à la mode, tant pour la construction que pour le chauffage. ■■■



Il est primordial d'avoir des relations personnelles avec les clients.

Mario Molinari



Les experts commerciaux du marché italien : Mario Molinari avec son fils Davide et sa fille Elena.

«

Nous investissons intelligemment

En 2018, le groupe Pfeifer investit à nouveau massivement : l'entreprise dépense presque 64 millions d'euros pour renforcer sa compétitivité, dont 57 millions dans le domaine technique. Lors d'un entretien, le directeur technique Clemens Pfeifer explique les points clefs et les raisons de ces mesures.

Réduire les coûts, augmenter la performance et l'efficacité — la recette des investissements dans le domaine technique est clairement définie. Pfeifer investit en continu, mais quelques projets particulièrement exceptionnels sont prévus pour 2018. Il s'agit notamment de l'agrandissement des installations de Schlitz pour en faire un centre de compétences CLT, mais aussi de mesures ciblées d'optimisation sur tous les autres sites du groupe (voir page suivante). Dans l'équipe de direction de Pfeifer, Clemens Pfeifer est responsable du domaine technique, où se concentrent cette année presque 90 % du volume

des investissements. « Nous sommes en concurrence avec des entreprises du monde entier. Certains de nos concurrents sont en mesure de travailler avec de faibles coûts salariaux et des matières premières peu onéreuses. Nous sommes cependant persuadés du fait que nous pouvons gérer rentablement une entreprise industrielle, que ce soit à notre siège dans le Tyrol ou sur chacun de nos autres sites. Nous voulons nous en assurer en nous adaptant aux besoins du marché, ainsi qu'en apportant des améliorations techniques et en investissant dans tout le groupe », explique Clemens Pfeifer. —>



Un programme ambitieux

Les critères qui ont permis de prendre les décisions d'investissement sont définis de façon contraignante pour toute l'entreprise. « Nous investissons avant tout de façon intelligente. Il s'agit très clairement de travailler plus efficacement et plus économiquement, à tous les niveaux. Parallèlement, nous devons nous adapter à la progression de la productivité et à l'augmentation de la production, en développant et en améliorant nos capacités en matière de stockage et de logistique », continue Clemens Pfeifer. La direction sait qu'un programme aussi ambitieux que celui qui est prévu pour 2018 s'accompagne de nombreux

défis : « lorsqu'on parle de si grosses sommes d'argent, l'effet est bien sûr spectaculaire. Ces montants ne doivent cependant pas éclipser les performances exceptionnelles de beaucoup de nos spécialistes. Ils sont très engagés pour la mise en œuvre des plans et pour l'entreprise en général. Ils méritent donc d'être remerciés tout particulièrement. »

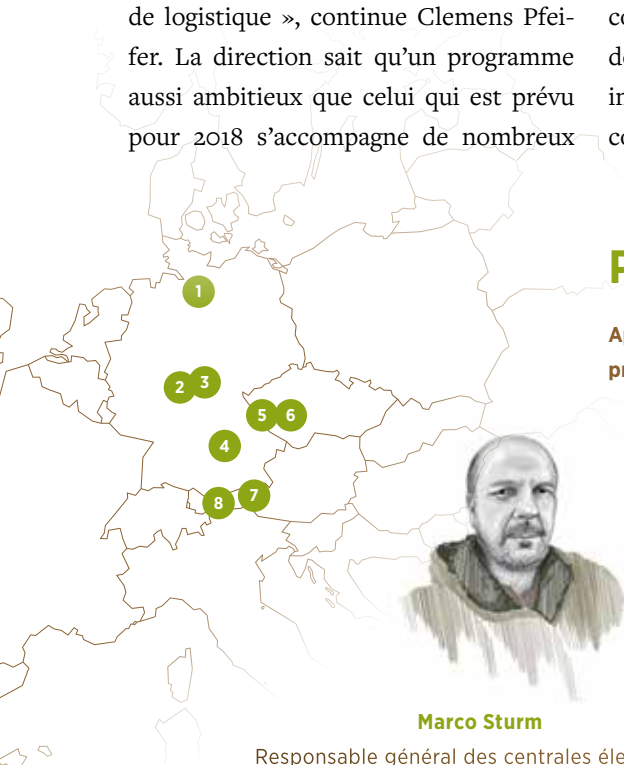
Priorité à la sécurité

En plus des installations de production, le programme d'investissement se concentre également sur les conditions de travail. Nouvelles salles de détente, installations à l'ergonomie optimisée, concepts de sécurité : le bien-être sur le

lieu de travail est toujours au centre des préoccupations du groupe Pfeifer. « C'est avant tout la sécurité au travail qui nous tient à cœur. Nous avons mis en place une journée d'entreprise annuelle dédiée à la sécurité, et nous avons encouragé nos collaboratrices et collaborateurs à faire des propositions d'amélioration concrètes dans ce domaine. Nous débloquons avec plaisir des moyens correspondants, à tout moment », insiste Clemens Pfeifer. Le directeur technique souligne l'importance des sites régionaux. En plus des motivations économiques, il existe également un autre niveau de responsabilité, cette fois vis-à-vis de la société. Il s'agit notamment d'être un employeur fiable. »

Points forts pour 2018, sur les différents sites

Aperçu des principaux investissements pour l'année en cours. Le groupe Pfeifer prévoit et réalise en outre de nombreux autres projets.



Marco Sturm

Responsable général des centrales électriques



Rene Svatek

Responsable des achats techniques



Roger Fraenkl

Développement technologique / Innovation



1 Uelzen, Uwe Herold

Ce qui est prévu : l'augmentation de la capacité de séchage à basse température garantit un équilibre thermique optimal, l'extension complète des capacités correspondantes en est la suite logique.

Ce qui est déjà en cours : l'aménagement de la fabrique de dés, qui a déjà commencé, sera terminé.



2 Lauterbach, Christian Zimmermann, Responsable de production

Ce qui est prévu : Pfeifer désire passer à un emballage entièrement automatisé du bois de sciage. Parallèlement, au niveau de l'entreprise, un centre de compétences dédié aux dés de palettes verra le jour dans le domaine recherche et développement.



3 **Schlitz, Roland Ritter, Responsable de production**

Ce qui est prévu : développement du centre de compétences CLT du groupe Pfeifer. Puisque les fournisseurs de machine sont très occupés, Pfeifer est confronté à de longs délais de livraison. La mise en service aura lieu en mai 2019.



4 **Unterbernbach, Andreas Schmid, Responsable de production**

Ce qui est prévu : une nouvelle installation performante de tri des produits secs sera construite. Des optimisations sont prévues au niveau de la scierie et de la production de dés, et les surfaces de stockage seront agrandies.

Ce qui est déjà en cours : l'amélioration de la station de déchargement du bois rond livré progresse rapidement. Une ensacheuse à pellets est en construction.



5 **Trhanov, Thomas Wille, Responsable de production**

Ce qui est prévu : le programme d'amélioration et d'optimisation progressive du site continue à être mis en place, sous forme de nouvelles technologies visant à mieux utiliser le bois ou à rénover les locaux qui accueillent les collaborateurs.



6 **Chanovice, Radek Pecka, Responsable de production**

Ce qui est prévu : investissements dans la scierie pour en augmenter les performances ainsi que dans le rendement des machines de l'usine de palettes à trois couches et plans pour des investissements conséquents dans le traitement des résidus de bois.

Ce qui est déjà en cours : amélioration du tri du bois de sciage, de l'arrivée des bois à la scierie et de l'usine de palettes à trois couches.



7 **Kundl, Georg Walcher, Responsable de production**

Ce qui est prévu : ajout d'un tri des produits secs et série de mesures visant à mieux utiliser l'espace existant, en déplaçant la station de carburant.

Ce qui est déjà en cours : automatisation du tri du bois de sciage, transport des résidus de bois sur des convoyeurs efficaces sur le plan énergétique.



8 **Imst, Dietmar Seelos, Responsable de production**

Ce qui est prévu : l'année a commencé par la construction d'un grand nouveau hall de stockage. Il a une surface de 5 000 m² et pourra être utilisé dès le mois d'avril 2018.



Pfeifer perfectionne ses processus logistiques

Les experts Pfeifer de logistique et de transport étaient prêts lorsque l'espace de transport et de stockage disponible s'est fait rare sur le marché. L'équipe du responsable logistique Herbert Stöckl peaufine depuis des années l'optimisation de toute la chaîne logistique. Les résultats sont là.



Depuis 2017, le secteur est confronté à des conditions difficiles liées aux camions. Voici en quelques mots ce qui pose problème : une économie en plein essor se heurte à un renforcement du cadre légal, mais également à un manque de plus en plus criant de chauffeurs. Les restrictions concernant la circulation durant les week-ends en Allemagne et la loi sur le salaire minimum en Autriche ont provoqué une vague de scepticisme considérable chez les transporteurs originaires d'Allemagne et d'Europe de l'Est. Dès septembre 2017, l'économie florissante a été confrontée à une pénurie croissante d'espace de stockage disponible.

Passage à 750 partenaires de transport

« Nous avons bien entendu été touchés par cette situation. Cependant, ces dernières années, nous avons pris différentes mesures pour y remédier. Cela nous permet de continuer à garantir une gestion du transport économique et

ponctuelle », se réjouit Herbert Stöckl. Le groupe Pfeifer a donc augmenté sans cesse ses possibilités de transport. En 2018, il devrait compter jusqu'à 750 partenaires de transport. Ces derniers se sont inscrits sur une plateforme numérique qui permet de prévoir minutieusement la manutention des marchandises. Les trajets entre les sites allemands, tchèques et autrichiens sont tellement bien organisés que les kilomètres à vide peuvent être évités dans la plupart des cas. Tout cela est rendu possible par l'analyse précise de la manutention des marchandises et du processus de chargement au sein des usines. Du personnel supplémentaire permet d'accélérer les tâches internes. Il s'agit notamment de collaborateurs pour la mise à disposition et l'envoi, mais aussi de caristes. L'optimisation structurelle des arrivées de camions est effectuée grâce à une organisation parfaite des transports. « Nous limitons les temps morts, ce qui permet à tout le monde d'épargner des coûts », poursuit Herbert Stöckl. —>



Herbert Stöckl est le logisticien en chef du groupe Pfeifer.

«

En matière de numérisation et d'optimisation, la confiance mutuelle est toujours un ingrédient indispensable à la réussite.

Herbert Stöckl

Gestion automatisée des régulations

Un portail en ligne séparé (FUMO) permet en outre de garantir que les transporteurs inscrits sur la plateforme du groupe Pfeifer disposent de documents prouvant qu'ils respectent toutes les exigences légales. Pour la formation sécuritaire interne des conducteurs, conforme aux législations, le groupe Pfeifer a de plus en plus recours au numérique. Les sites de Kundl et de Chanocive proposent un examen entièrement automatisé, disponible en dix langues, aux chauffeurs de camion extérieurs. Si les chauffeurs répondent aux critères du test, les terminaux installés à cet effet délivrent une autorisation gé-

nérée par ordinateur, qui leur permet d'entrer pendant un an dans l'usine correspondante. L'équipe du responsable logistique Herbert Stöckl tente également d'utiliser davantage de trains, dans le cadre de transports intermodaux. L'année passée, 2 222 chargements de camions ont été transportés en ferrouage sur des trains. Les voies ferrées permettent désormais de livrer environ 40 % du bois rond nécessaire au site de Kundl. « Nous désirons notamment développer le transport ferroviaire sur l'axe Ratisbonne-Vérone. Nous devons néanmoins toujours pouvoir compter sur un réseau fiable de camions », explique Herbert Stöckl. C'est la raison

pour laquelle les relations durables avec les transporteurs sont un élément clef de la philosophie d'approvisionnement de Pfeifer. Une fois par an, une réunion des transporteurs est organisée : c'est l'occasion d'analyser les chiffres clefs et de débattre du potentiel commun. Herbert Stöckl le sait : « Cette coordination avec nos partenaires est cruciale pour nous. À l'inverse, nos transporteurs savent que l'entreprise Pfeifer est un interlocuteur sérieux à tout point de vue, et qu'ils seront payés à temps. En matière de numérisation et d'optimisation, la confiance mutuelle est toujours un ingrédient indispensable à la réussite. »





~1 090

Chargements par jour



400

Partenaires d'expédition permanents



2 222

Chargements de transport intermodal par an



Pour plus d'informations, lisez notre blog



pfeifergroup.com/fr/blog



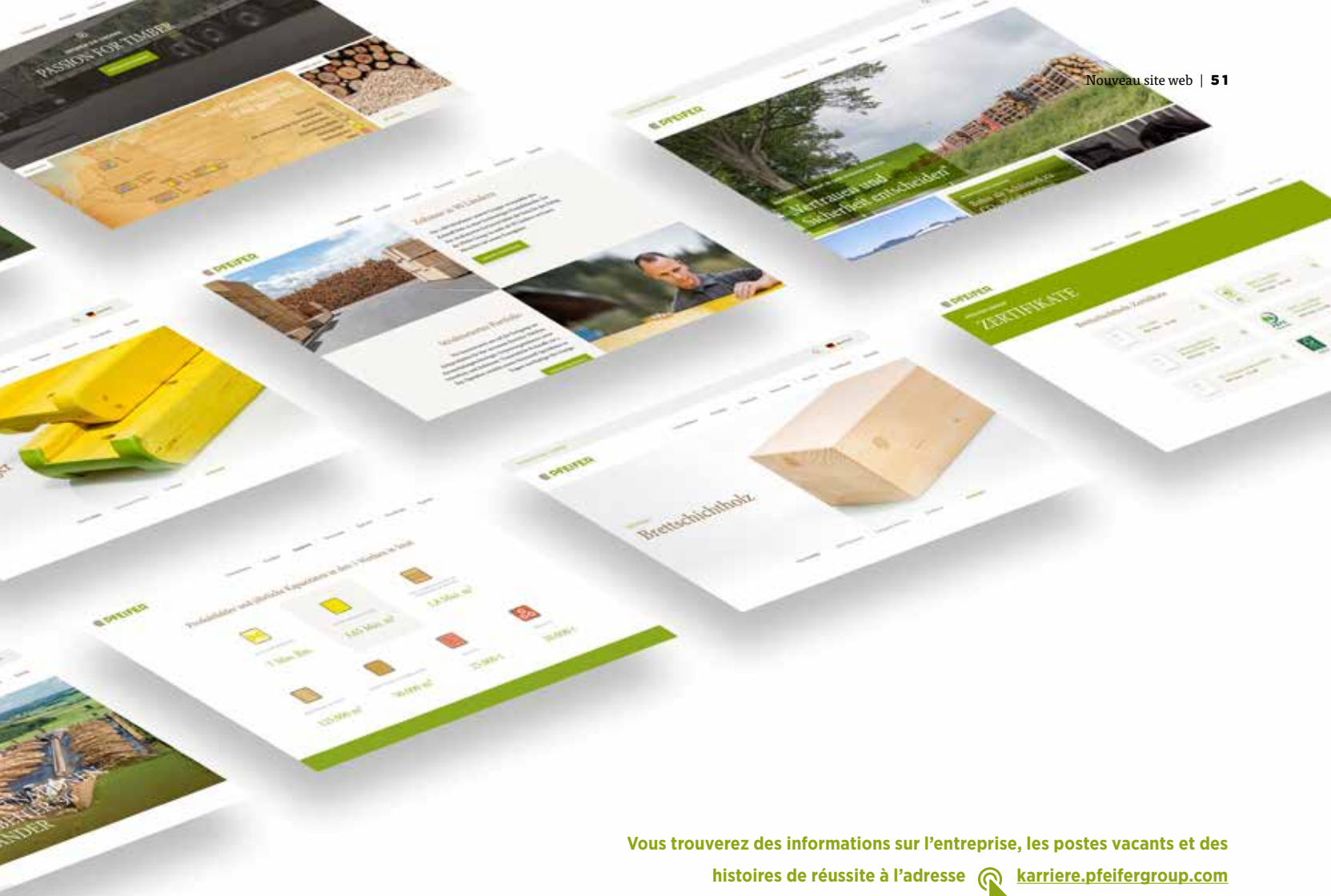
LE NOUVEAU SITE EST EN LIGNE

Pfeifer mise sur la communication numérique

www.pfeifergroup.com

Le nouveau site séduit grâce à son apparence attrayante et à sa structure épurée qui permet d'avoir en un coup d'œil un aperçu de l'entreprise, mais aussi de ses sites, de ses produits et de ses collaborateurs. Un pas de plus vers le renforcement de la marque dans le monde numérique.

Ce nouveau site nous a enfin permis de tenir compte de la nécessité d'avoir un site actuel. La nouvelle page d'accueil du groupe Pfeifer a l'avantage de disposer d'un menu intuitif. Elle propose des données et des informations importantes sur l'assortiment et sur le groupe en lui-même.



Vous trouverez des informations sur l'entreprise, les postes vacants et des histoires de réussite à l'adresse karriere.pfeifergroup.com



Des contenus avec une valeur ajoutée

Lors de la création du site, la présentation claire des produits était bien sûr un élément de premier plan, qui allait permettre d'offrir une base de données aux clients et aux représentants commerciaux. Il s'agissait également de donner un visage numérique à la plus grande entreprise de traitement du bois en Europe centrale. Le choix des images et des textes adaptés a donc joué un rôle crucial. Le groupe Pfeifer s'est entouré de spécialistes régionaux. En plus des faits, la direction voulait aborder l'actualité du groupe, et donner un aperçu de la situation en coulisse. La partie « Infos » et le blog sur le bois ont permis de concrétiser ces projets.

Espace carrières Pfeifer

Suite aux réaménagements, les responsables ont compris l'importance d'un espace carrières spécifique. La recherche de collaborateurs et d'emploi a de plus en plus lieu en ligne. Pour s'adapter à cette évolution, des informations sur les différents domaines professionnels de l'entreprise ont été mises à disposition des potentiels candidats sur le nouveau site. En plus des offres d'emplois actuelles, le site propose également un formulaire en ligne, qui simplifie le processus de candidature. L'« alerte emploi » permet de recevoir un e-mail lorsque de nouveaux postes sont vacants. L'espace laisse aussi une place aux collaboratrices et collaborateurs, qui peuvent y raconter leur « réussite » personnelle.



Une solide équipe de collaborateurs

Notre personnel qualifié contribue largement à notre succès. L'idéal, c'est que l'entreprise compte des collaborateurs de longue date qui disposent des compétences, de l'expérience et des contacts nécessaires. Parmi les 1 800 collaboratrices et collaborateurs du groupe Pfeifer, plus de 1 100 y travaillent déjà depuis plus de cinq ans.

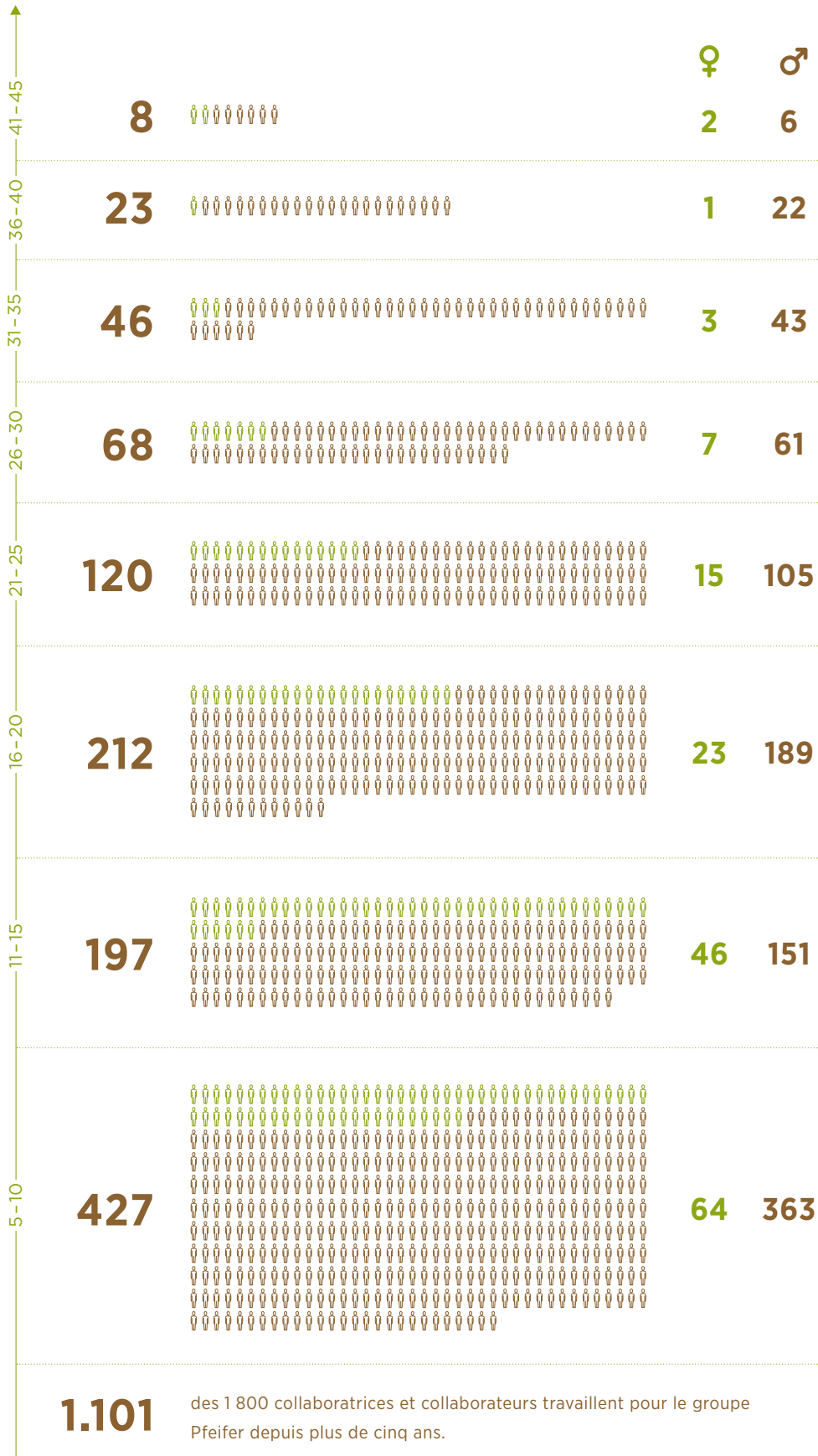


Des équipiers et
équipières fidèles

Le graphique montre la répartition des collaborateurs du groupe Pfeifer en fonction de leur ancienneté (à partir de cinq ans) et de leur sexe.

Ancienneté
en années

Nombre de collaborateurs / de collaboratrices



Un professionnel expérimenté du réseau, sur le marché suisse



de gauche à droite : Vanessa Baldauf, Peter Amann, Brigitte Mäser et Heidi Natter accompagnent les clients depuis Dornbirn, dans le Vorarlberg (Autriche).

«

Je travaille déjà avec la troisième génération de nos clients.

Peter Amann

Peter Amann travaille pour Pfeifer depuis plus de 40 ans ; il s'occupe entre autres des ventes sur le marché principal en Suisse. Les plus grands grossistes de la Confédération font partie de sa clientèle, et profitent à la fois du bois de construction et des produits de coffrage de Pfeifer et de sa large offre de services.

Ce fêru de sports moteurs a été engagé par le grand patron Oskar Pfeifer à la fin des années 70. Peter Amann a tout d'abord déménagé à Londres, poussé notamment par son hobby. Pendant cinq ans, cet enfant du Vorarlberg (Autriche) a développé le marché du bois de sciage au Royaume-Uni, avant de rejoindre son pays d'origine. Depuis, il est basé à Dornbirn avec son équipe de trois personnes. Principalement responsables du marché suisse, Peter Amann et ses collaboratrices traitent également avec la France et d'autres pays d'Europe centrale. Ils représentent le groupe Pfeifer de façon compétente lors de salons internationaux. Heidi Natter, la sœur de Peter Amann, occupe un poste clef au sein de l'entreprise : elle est responsable de l'important marché français, dans le domaine des poutrelles et des panneaux de coffrage.

La croissance due à la qualité du service

Dans son travail, Peter Amann apprécie avant tout l'esprit novateur qui règne dans le secteur suisse du bois, et les relations solides avec les clients, qui découlent de dizaines d'années de contacts. « Dès le départ, les ventes sur le marché suisse ont connu un développement positif constant, notamment grâce à l'énorme intérêt pour de nouveaux produits. Les plus grands gros-

sistes font partie de nos partenaires, et nous nous efforçons de toujours fournir un service parfait. En plus de la qualité constamment élevée de nos produits, nous offrons une livraison rapide et des rencontres personnelles régulières. Ce n'est pas pour rien que je parcours 80 000 km par an et que je travaille souvent avec la troisième génération de nos clients », raconte ce vendeur expert de 63 ans.

La durabilité a de l'importance

En Suisse, la demande porte avant tout

sur les panneaux en bois massif à une ou trois couches, mais les ventes de bois lamellé collé, de bardage ou encore de poutrelles et de panneaux de coffrage prennent aussi de l'importance.

Les clients suisses ont beaucoup de respect pour la stratégie durable de Pfeifer. Les groupes de clients encadrés par Peter Amann se rendent régulièrement dans les différentes usines Pfeifer pour y découvrir la méthode de travail écologique. Ils s'intéressent également aux installations de production modernes de l'entreprise. ■



Une retraite bien méritée



Hermann Egger et Peter Heins sont deux figures de proue du secteur du bois, qui sont parties à la retraite en 2017. Pendant des dizaines d'années, ils ont fourni un travail de qualité, que ce soit du côté des achats ou des ventes.

Peter Heins (3e en partant de la droite)

Ces deux collègues ont commencé à travailler chez Pfeifer en 2004. Ils ont pour ainsi dire été « repris » lors de l'achat de l'entreprise Heggenstaller. Le changement a été positif pour ces deux hommes. Pendant plus de 10 ans, Hermann Egger était directeur commercial pour les produits de coffrage en béton sur le marché allemand, c'est-à-dire le plus gros acheteur de panneaux et de poutrelles de coffrage. Durant de nombreuses années, il a convaincu de nouveaux clients dans toute l'Europe. La recette de sa réussite : une approche franche et juste. Peter Heins s'est lui aussi battu inlassablement pour défendre les intérêts de l'entreprise Pfeifer. Dès 2005, ses tâches comprenaient

la gestion de l'achat de bois rond pour tous les sites allemands. De 2010 à l'année de sa retraite, il était avant tout responsable de l'approvisionnement en matières premières de l'usine de Uelzen.

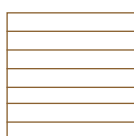
Un engagement total pour l'entreprise

D'un point de vue économique, tout n'a pas toujours été rose pour le groupe Pfeifer : des changements fondamentaux sur le marché du bois rond ont provoqué la réorganisation de l'achat de bois, tout en influençant le travail de vente. Pour les deux fidèles collaborateurs, ce n'était qu'une raison supplémentaire de mettre leur motivation et leur engagement au service de l'entreprise jusqu'à leur retraite.



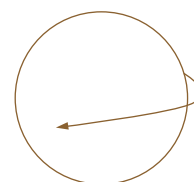


Hermann Egger



40 000 000

Durant sa carrière de vendeur, Hermann Egger a écoulé plus de 40 millions de mètres carrés de panneaux de coffrage.



2 000 000 km

Il s'est rendu chez plus de 20 000 clients au total, parcourant ainsi plus de deux millions de kilomètres.

Rétrospective 2017



SALONS

Salon Batimat 2017, Paris

Du 6 au 10 novembre 2017, 2 400 exposants ont présenté leurs produits et services au salon Batimat. En tant que leader du marché français des panneaux et des poutrelles de coffrage, Pfeifer a attiré de nombreuses personnes à son stand. Le public professionnel désirait découvrir personnellement les nouveautés, et a montré un vif intérêt. La prochaine édition du salon Batimat, qui sera la 30e, aura lieu en novembre 2019.

RENCONTRE AVEC DES CLIENTS

1. Excursion dans un Chalet

Durant l'automne 2017, le PDG Michael Pfeifer a accueilli au siège de l'entreprise les représentants des acheteurs de bois de sciage originaires de cinq pays européens. Ils ont participé à un programme de deux jours, qui comprenait une visite des installations, mais aussi une activité informelle au chalet « Latschenhütte », à Imst. La montée jusqu'au chalet et la descente sur le toboggan alpin « Alpine Coaster » ont permis à chacun de passer une journée conviviale.

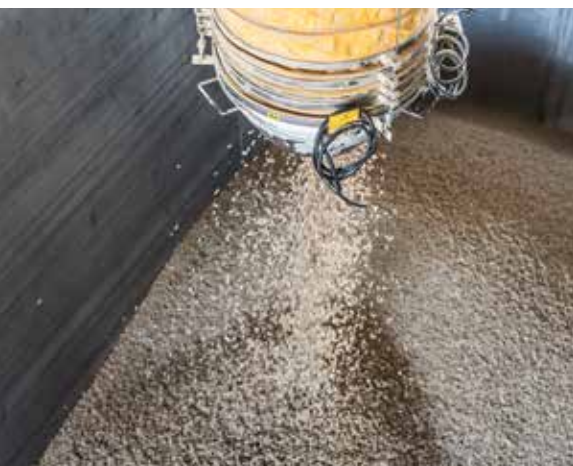


INFORMATIONS ÉCONOMIQUES

Pfeifer reçoit la meilleure note

En 2017, le groupe Pfeifer a reçu pour la septième fois d'affilée la meilleure note (1) du classement de solvabilité effectué par Bisnode. L'entreprise traditionnelle compte ainsi parmi les 5 % d'entreprises les mieux gérées d'Autriche. Les responsables du groupe Pfeifer se réjouissent également de figurer à la 69^e place du top 300 des employeurs autrichiens, réalisé l'année dernière par le magazine économique Trend.

Projets 2017/18



SITE DE KUNDL

Développement de la production de pellets

Pfeifer est l'un des acteurs les plus prospères sur le marché italien des pellets en bois, qui est en plein essor. Avec un investissement de cinq millions d'euros sur le site de Kundl, l'entreprise a jeté les bases d'une nouvelle expansion chez ce voisin du sud de l'UE. Pour répondre à la demande croissante, un nouveau séchoir à tapis a été mis en service, afin de sécher les copeaux à basse température.

SITE DE UNTERBERNBACH

Nouvelle ensacheuse à pellets

La planification parfaite, l'utilisation clairement définie du temps, et bien sûr la grande expertise dont dispose l'entreprise ont permis d'installer une nouvelle ensacheuse à Unterbernbach, et ce, en seulement quelques semaines. L'usine devient ainsi le cinquième site Pfeifer à pouvoir envoyer directement des sacs de pellets de 15 kg à ses partenaires régionaux.



SITE DE IMST

Nouveau hall de stockage

Début avril 2018, le site de Imst pourra profiter d'un nouveau bâtiment d'environ 5 000 m². Réalisé par des partenaires locaux avec des produits en bois lamellé collé fabriqués dans l'entreprise, il permettra de stocker du bois de sciage, mais aussi des produits finis réalisés sur place. Les clients pourront donc profiter d'une disponibilité constante des produits, ce qui constitue un avantage certain.

MENTIONS LÉGALES

Éditeur: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst, pfeifergroup.com | Graphiques & Design: West Werbeagentur, A-6460 Imst
Rédaction: Polak Mediaservice, A-6460 Imst | Imprimerie: Druckerei Pircher Ges.m.b.H., A-6430 Ötztal-Bahnhof

Pfeifer Holding GmbH

Fabrikstraße 54 · A-6460 Imst

Tél. : +43 5412 6960 0

Fax : +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

www.pfeifergroup.com

Du cœur de l'Europe vers le monde entier

