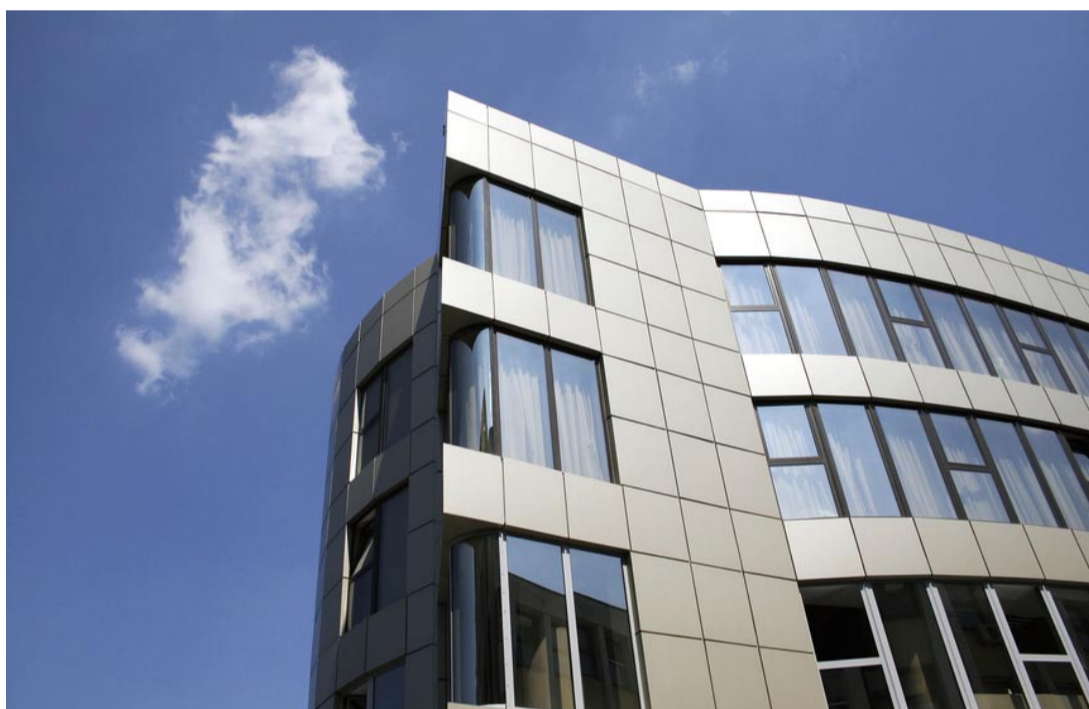


CERTIFICATION HQE® : ENTRETIEN, CONFORT ET SANTÉ DES OCCUPANTS.

Nous finissons de parler dans ce numéro des questions liées à la gestion de l'entretien et de la maintenance de l'acier (cible 7 de la démarche HQE dans l'acier) et abordons un autre grand volet : le confort et de santé des occupants des bâtiments acier.



Question entretien, les solutions Acier se distinguent par leur pérennité, leur facilité de nettoyage et de démontage. La pérennité de l'acier, détaillée dans la cible n° 2, est le principal atout du matériau au regard des exigences de gestion et de maintenance.

Maintenance facile que ce soit en intérieur...

En intérieur, dans des bâtiments de type bureau notamment, les cloisons mobiles, les plafonds métalliques et les structures ne nécessitent pas d'entretien spécifique.

... Ou en extérieur

En extérieur, exposés aux intempéries, les produits d'enveloppe en acier pré laqué ou en acier inoxydable ne nécessitent pas non plus d'entretien particulier, la pluie suffisant à conserver leur propreté et leur uniformité. Un entretien préventif est toutefois préconisé par les fabricants.

Les progrès réalisés sur les revêtements de protection ouvrent la voie à des aciers pré laqués autonettoyants, comme il en existe déjà pour les produits verriers.

Enfin, le principe d'assemblage des divers composants industriels entre eux, de type Meccano, facilite également leur démontage et leur remplacement éventuel en cas de besoin.

L'acier parfait pour créer un environnement intérieur satisfaisant.

Le second grand volet de la HQE® concerne les occupants du bâtiment, à travers les notions de confort et de santé.

Ce dernier registre est sans doute l'un des plus « sensibles », compte tenu des multiples pathologies recensées, allant de la simple allergie à des maladies de plus en plus fréquemment rencontrées telles que l'asthme, la légionellose, le saturnisme, etc.



L'acier est apte à fournir au maître d'œuvre et au maître d'ouvrage des réponses à ces préoccupations.

Confort maximum

L'acier permet l'élaboration de solutions contribuant au confort que l'utilisateur peut attendre d'un bâtiment performant, plus particulièrement lorsque celui-ci est issu d'une démarche HQE®.

Les objectifs dans ce domaine sont facilement atteints en exploitant des solutions bioclimatiques qui garantissent le confort notamment en période de fortes chaleurs.

En milieu urbain, il est nécessaire d'y adjoindre des techniques d'isolation phonique qui limitent les nuisances sonores.

A votre santé

Même quand il se dégrade par oxydation, l'acier ne génère pas d'élément nocif pour l'environnement ou la santé. Son altération n'entraîne aucune prolifération de micro-organismes ou bactéries. A fortiori, quand il est mis en œuvre selon les règles de l'art et donc protégé de la corrosion, l'acier est inerte, stable et donc neutre sur le plan sanitaire.

L'ÉDITO

L'art, la culture, l'environnement, les normes de fonctionnement... Quel point commun à tous ces sujets ?

La question est certes triviale, mais pour ce numéro, nous avons souhaité vous faire partager un moment de diversité et de créativité.

L'acier ne serait rien sans ceux qui le travaillent, le mettent en œuvre ou l'utilisent pour ses qualités spécifiques (dans le cadre de normes HQE ou encore des Eurocodes).

Régalez-vous donc de ces articles très éclectiques qui montrent combien chaque jour l'acier nous accompagne avec son lot d'interrogation artistique.

Mais aussi de solutions pragmatiques, ou encore de solutions novatrices et architecturales.

Pour ce mois-ci, voici donc l'acier dans tous ses états !

Merci à nos clients et partenaires pour la richesse particulière de ce numéro du mois de Novembre.

Guy THOMAR et Sandra RODIN

L'ART ET L'ACIER**SCULPTURE EXTÉRIEURE EN ACIER : LE RÈGNE DE L'ACIER****CORTEN (SUITE ET FIN).**

L'ACIER DANS LE MONDE



Nous terminons notre tour d'horizon de l'acier Corten appliqué à la sculpture avec Bernar Venet, un artiste plasticien français résidant aux États-Unis. D'abord connu pour ses dessins sur toile, puis ses reliefs en bois, il passe rapidement à la sculpture.

En 1983, il met en place la structure de base de ses Lignes indéterminées qu'il réalise en acier corten. Ses créations sont peu à peu installées dans de nombreux espaces ur-

bains à Nice, Paris, Berlin, Tokyo, Strasbourg, Pékin, Austin, San Francisco.

Célèbre pour ses sculptures d'acier monumentales, explorées sous toutes leurs formes -lignes droites, courbes ou obliques- Bernar Venet crée l'événement dans les jardins de Versailles où il installe six de ses colosses. Sobrement baptisé 85,8° Arc x 16, le plus spectaculaire d'entre eux est composé de deux arcs hauts de 22 mètres.

Nul n'est prophète en son pays

Respecté et adulé à l'étranger, Bernar Venet est plutôt mal boudé en France. Dans son pays natal, nombreux sont ceux qui dénoncent tour-à-tour son esthétique radicale ou l'aspect «rouillé» de ses sculptures.

A contrario, à l'international, il enchaîne les expositions.

« Entre 2010 et 2011, ses œuvres ont voyagé à Salzbourg, Valence, Houston, Francfort, Coblenz et Séoul. Rien de moins.

Le 11 septembre 2011, l'une d'elles, réalisée avec l'acier provenant des décombres du World Trade Center, a été inaugurée à New York. Il faut dire que ses sculptures se négocient jusqu'à 800 000 euros. » in lepress.fr.



Source : Contenu soumis à la licence CC-BY-SA 3.0. Source : Article Acier Corten de Wikipédia en français & lepress.fr

Photo credit : Archives Bernar Venet, New York
Bernar Venet, Unbestimmte Linie, 1987
Source : eigene Fotografie, 2005.
Photographer: Hans Peter Schaefer
<http://www.reserv-a-rt.de>, Londres

CHRISTINE BABOULLAL - ENTREPRISE SGSGM QUAND L'ACIER FAIT BON MENAGE AVEC L'ENVIRONNEMENT

LA FEMME DE FER GUADELOUPE

PROFIL avait déjà rencontré Madame Baboullal en avril 2007. Nous avons alors été séduits par la philosophie de l'entreprise ainsi que par son approche du marché de l'acier.

besoins en matière de benne n'ont cessé d'augmenter au cours des quatre dernières années. C'est un marché très important pour la SGSGM qui a pleinement bénéficié des besoins des entreprises et des collectivités.



Comment vous différenciez-vous ?

« Nous nous engageons toujours sur la qualité et la finition, sur la qualité des soudures, des peintures ainsi que sur des achats d'acier de très bonne qualité. C'est pourquoi nous sommes toujours très fidèles à SOPIMAT et veillons à ce que nos équipes disposent des meilleurs équipements et suivent régulièrement des formations. »

Comment voyez-vous l'avenir ?

« Tout n'est pas rose. Sur le marché du recyclage, la concurrence attirée par de bonnes perspectives de croissance se développe. Cela nous amène d'ailleurs à toujours investir notamment dans la rénovation de nos équipements.

Pour ce qui est de l'acier, j'estime que l'écart se creuse encore avec l'aluminium à l'avantage de ce dernier. Quant aux variations des prix de l'acier, nous ne pouvons pas nous permettre de véritablement les répercuter sur nos tarifs. Et puis il y a également la concurrence métropole qui est forte notamment sur les bennes...

Cependant, je suis raisonnablement optimiste en raison des activités acier qui se maintiennent et de nos savoir-faire qui sont de véritables atouts. Il existe aussi de bonnes perspectives de développement avec nos clients existants dans le secteur du recyclage. Citons par exemple la création de nouvelles déchetteries ou la gestion de bennes pour des lycées. Nous répondons aussi régulièrement aux demandes de nouveaux clients. Et nous allons bientôt fêter nos 20 ans et je bénéficie en plus depuis quelques années de l'aide de mon fils qui s'occupe du développement commercial, du suivi qualité et de la relation client.»

En effet, la Société Guadeloupéenne de Soudure Générale et Mécanique a été créée en 1993 sur la base d'une solide étude du marché. L'idée à l'époque était de répondre aux besoins des professionnels dans le domaine de la remise en état de bennes et de containers. Depuis, de l'eau a coulé sous les ponts, et Mme Baboullal a su adapter l'offre de son entreprise aux évolutions du marché et répondre ainsi aux opportunités qui se sont présentées.

Mme Baboullal, l'entretien et la rénovation des bennes répondent-ils à une logique de cycle économique ?

« Il faut savoir que l'acquisition de benne par les professionnels est traditionnellement financée par la défiscalisation. Qui dit phase d'acquisition en benne neuve dit par conséquent moindre activité en matière de réparation. La SGSGM connaît donc des hauts et des bas sur ce segment de marché avec actuellement plutôt une période haussière correspondant à une phase de remise en état de bennes achetées il y a quatre à cinq ans. C'est l'une des raisons qui a poussé l'entreprise à développer d'autres marchés notamment sur le plan des services. »

Etes-vous toujours très actifs sur les marchés liés à l'environnement ?

« Recyclage et récupération des déchets sont des activités en plein développement en raison de nouvelles réglementations et de nouveaux besoins liés aux contraintes environnementales. Fort logiquement, les

Notre entreprise les accompagne autant en matière de fabrication de benne sur mesure que de nettoyage sur la mise en place de contrats de coups de services. »

Comment l'entreprise s'est-elle structurée pour répondre à cette demande ?

« En renforçant nos ressources humaines dans le domaine du service. L'entreprise compte aujourd'hui 12 collaborateurs : 2 soudeurs, 2 administratifs et 8 personnes en charge du nettoyage et de la gestion des bennes dans le cadre des contrats de services. Notre implication est forte : SGSGM a par exemple participé à la démarche de la mairie de Baie Mahault intitulée les « 10 commandements de l'éco-citoyens ». Notre diversification va plus loin encore : nous avons par exemple récemment répondu à un appel d'offres concernant un marché d'élagage et de fauchage. Bref, nous comptons bien nous développer dans cette direction qui représente déjà près de 60 % de notre activité. »

La diversification est donc le maître mot de votre stratégie...

« Tout-à-fait, mais toujours autour de l'acier. Voici encore un autre marché sur lequel l'entreprise se positionne : celui des bennes pour véhicules utilitaires. Avec nos 20 années d'expérience, SGSGM peut raisonnablement se positionner comme un acteur transversal sur le métier de la benne. Avec des soudeurs aux compétences solides, l'entreprise peut répondre à toutes les demandes dans le domaine. »

SGSGM

Impasse Lavoisier

ZI de Jarry

97122 BAIE MAHAULT

Tél : 0590 26 96 63

JOSEPH CELICA – SOCIÉTÉ MÉTALLERIE DES ANTILLES L'ACIER SOUS TOUTES SES FORMES

L'HOMME DE FER MARTINIQUE

Avec son sourire d'enfant malicieux, sa chemise à carreaux et son air détendu, vous l'avez sans doute aperçu dans la zone artisanale de La Laugier à Rivière Salée. Depuis quelques années, Joseph CELICA est à la tête de la Société Métallerie des Antilles, une petite entreprise qui ne connaît pas la crise.

Monsieur CELICA, dites-nous en plus sur votre parcours.

« J'ai un CAP de tourneur fraiseur dont je ne me suis jamais servi. Je me suis donc très tôt orienté vers la serrurerie, une façon de m'ouvrir de nouvelles portes. En 1987, après sept années d'expérience, j'ai créé (en association) la SOFAM (Société de Fabrication Métallique). Nous étions entre autres spécialisés dans des secteurs en plein essor à cette époque, à savoir la réalisation de bennes pour véhicules utilitaires et la fabrication de charpentes métalliques. J'ai par la suite quitté la SOFAM pour voler de mes propres ailes en créant une nouvelle entreprise : la Métallerie du Sud. Plus tard, je me suis implanté sur la commune de Rivière Salée pour donner naissance à la SMDA (Serrurerie Métallerie des Antilles) que je développe depuis 2008 »

Et comment se porte cette petite dernière ?

« Elle s'épanouit et se diversifie de plus en plus. La SMDA vise les particuliers, les administrations et les entreprises. Nous répondons à une demande variée qui va de la « bricole » au gros œuvre de couverture en passant par la construction de bâtiments industriels. Cependant, ma spécialité reste toujours la serrurerie et la métallerie. »

Quelles sont les tendances prédominantes dans votre activité ?

« C'est très variable. Il y a des périodes pour des balcons, d'autres pour des portes ou pour des charpentes. Actuellement, ce sont les barbecues qui l'emportent ! Bien sûr il faut garder ses spécificités, mais les marchés se font plus rares. L'anticipation et l'innovation sont donc indispensables pour survivre. Par exemple, ma dernière trouvaille à succès est un four à méchoui. Côté matériaux, je travaille l'innox qui est plus adapté aux normes alimentaires, le fer traditionnel ou l'acier galvanisé qui sont mes premières sources d'inspiration. »

Avez-vous d'autres cordes à votre arc ?

« Oui, celle des caisses basculantes pour véhicules utilitaires. Je suis certainement l'un des tous premiers en Martinique à avoir proposé ce type de produit. En parallèle, je commercialise des systèmes qui permettent d'équiper les véhicules tout en conservant leur benne d'origine.



Nous avons aussi des inédits comme la sorbetière professionnelle. Attelée à une voiture, elle peut se transporter sur la plage ou aux fêtes communales et fonctionner au solaire ou à l'électricité. Autre innovation : un nouveau service de dépannage rapide pour la serrurerie. »

Peut-on dire que votre petite entreprise ne connaît pas la crise ?

« Nous tenons notre cap malgré une concurrence de plus en plus vive avec des tarifs appliqués au petit bonheur la chance. Pour braver les obstacles, il faut rester aux aguets, être réactif, professionnel et chercher sans cesse des nouveautés à apporter sur le marché. Certes, cela nécessite de l'équipement et beaucoup d'expérience. C'est donc difficile pour les jeunes qui s'installent d'autant que le coût des matières s'est envolé. De plus, les grands chantiers manquent cruellement en Martinique. Les effets secondaires de la crise, des investisseurs de plus en plus frileux laissent présager un avenir incertain, ce qui oblige à penser l'entreprise autrement. »

La gestion de l'entreprise et l'énergie mise au service de ce beau métier laissent-elles de la place à vos passe-temps ?

« Oui, du vendredi soir au lundi !! Il faut cultiver son jardin. Je fais du maraîcher ce qui permet de renouer la terre. Et puis en cas de grève, c'est très utile. Je pratique aussi la marche et parfois même la course à pied. Enfin j'aime aller au cinéma avec la famille : je suis l'heureux père de quatre enfants... Je bricole avec mon jeune fils qui apprend à souder et montre déjà de grandes prédispositions pour notre profession... »



SMDA
serrurerie/métallerie
ZA La Laugier
97215 Rivière Salée
Martinique
TÉL. : 05 96 68 53 36