

PROFIL

N°23

LE MAGAZINE DU N°1 DE L'ACIER

EDITO SOPIMAT

"Personne n'est à l'abri d'un succès et vous moins que quiconque !".

Nouveautés SOPIMAT

Le dépôt SOPIMAT se transforme pour mieux vous servir

Mieux que l'Internet haut débit, la SOPIMAT invente la livraison haut débit avec un service 2 fois plus rapide !

Grâce à la mise en place d'un sens de livraison, nous pouvons désormais servir 4 clients à la fois.

Stickage des produits = meilleur repérage

2^e nouveauté : tous les produits sont désormais reconnaissables grâce à des stickers spécifiques. Vous avez donc désormais vous-même la possibilité de repérer la disponibilité en stock de tel ou tel produit.

Internet : nouveautés en vue

"Après deux mois d'interruption, la nouvelle version est opérationnelle. Directement connectés à notre outil de gestion, vous accédez aux stocks, à votre prix, à votre compte comptable. Sopimat à domicile en quelque sorte. Demandez, c'est facile et en libre accès aux clients en compte".

Et toujours : le dispositif gagnant

Certificat de conformité, carte SOPIMAT, innovation produit, combat pour la finition, les exclusivités de marque, les garanties matériaux, la galvanisation à chaud, les tarifs compétitifs... toujours là pour mieux vous servir.



2003 – Morosité du bâtiment, économie mondiale secouée par une guerre très controversée, crise de confiance des ménages et des états. Et alors ?

Malgré tout cela, nous restons persuadés que "personne n'est à l'abri d'un succès !" Pourquoi :

- **La fidélité à nos clients :** depuis plus de 15 ans, vous êtes notre objet de conquête permanent.

- **Le sérieux :** années après années, nous investissons en matériels et engins pour mieux vous servir.

- **L'exemplarité :** nous devons à la profession de l'acier le meilleur : les meilleurs produits / la meilleure qualité. Parce que vos clients méritent le meilleur de l'acier (qualité, longévité, résistance). Et aussi notre garantie matériaux et notre dispositif gagnant.

- **Le militantisme :** engagés avec les plus grands d'Europe (Usinor, Aceralia, Arbed, Dillinger Hütte...) et la collective de l'acier (made-of-steel), nous mettons en avant les atouts du matériau acier (la matière maîtrisée) et du savoir "fer" de ses professionnels.

Alors pour nous, le mot crise n'est que "l'air du temps". Avec nous, le seul risque que vous preniez, c'est celui de réussir votre projet professionnel, tout comme nos deux témoignages, Bruno URIE et Agnès BERTHOL.

Personne n'est à l'abri d'un succès ! Et vous, moins que quiconque. Kombala Ka Kontinyé.

Guy THOMAR
Directeur d'Exploitation



Profitez d'une promotion
exceptionnelle
ce mois-ci sur les tôles Gantois !

La tôle **gauffrée galva GAU B** de 2 mm d'épaisseur en 2 m X 1 m : **tout juste 47,65 € l'unité**

La tôle **gauffrée galva GAU C** de 2 mm d'épaisseur en 2 m X 1 m : **pas plus de 43,41 € l'unité**

La tôle **gauffrée galva GAU D** de 2 mm d'épaisseur en 2 m X 1 m : **à peine 49,84 € l'unité**

La tôle **perforée galva LR10X50Z37X60-42** de 2 mm d'épaisseur en 2 m X 1 m : **seulement 136,93 € l'unité**

La tôle **perforée galva LR4X20Z14X25** de 1 mm d'épaisseur en 2 m X 1 m : **rien que 39,20 € l'unité**

La tôle **perforée galva LR7X25U12X30** de 1 mm d'épaisseur en 2m X 1 m : **sous la barre des 28,34 € l'unité**

Si vous n'avez pas d'impayés clients, inutile de continuer à lire !

Mais si vous en avez, savez-vous que l'assurance crédit peut vous aider ?

- ◆ L'assurance crédit est une technique à plusieurs facettes ayant pour but d'aider l'entreprise à gérer le risque client.
- ◆ La Société Française d'assurance Crédit, apporte depuis bientôt 15 ans les mêmes services aux entreprises antillaises qu'elle le fait depuis 1927 aux entreprises métropolitaines. C'est aujourd'hui le leader mondial de sa spécialité et la seule Compagnie présente aux Antilles.
- ◆ L'assurance crédit, c'est un service très facile d'utilisation qui ne coûte usuellement que quelques "pour mille" de votre chiffre d'affaires.
- ◆ Economisez de l'argent et des préoccupations !
- ◆ Evitez l'irritation et les soucis !
- ◆ Cela ne coûte rien de savoir combien ça coûte !

Contactez-nous par courrier, fax, e-mail ou téléphone. Consultez notre site Internet.

Nous sommes le premier courtier spécialisé en assurance crédit en outre-mer ; nous aurions sans aucun doute intérêt à nous rencontrer !

CABINET ALAIN BAUFUME - 4, RUE QUENTIN BAUCHART - 75008 PARIS
Tél. : 01 53 23 07 24 - Fax : 01 47 20 48 03 - Site : www.baufume.com



Interview : M. Bruno URIE

M. URIE, commençons par l'origine de votre parcours.

Comme beaucoup de professionnels de ce métier en Guadeloupe, j'ai commencé comme apprenti métallier. C'était en 1981 chez M. BASSERT. 2 ans plus tard, j'obtenais mon CAP. Ensuite, j'ai été compagnon pendant 1 an, puis ouvrier.

Vous êtes devenu indépendant très rapidement.

Je suis devenu effectivement artisan 3 ans après avoir démarré mon activité professionnelle. Spécialisé dans la charpente métallique dès le départ, tout en intervenant également en serrurerie, couverture et bardage, mon activité fonctionnait essentiellement en sous-traitance, avec des sociétés comme JMV et Caraïbes Structures. J'avais bien entendu des chantiers en direct. Cette phase de ma vie a duré une dizaine d'années.

Vers 1993-94, vous cessez votre activité puis lancez URIE METAL.

C'est effectivement une nouvelle phase qui commence alors, avec un partenariat de sous-traitance avec CEPM. Le concept restait le même et cela a duré environ

7 années. Pour finir, j'ai créé la SARL KARUKERA METAL BAT avec M. DIEULLE début 2001. L'objectif est d'intervenir en direct sur les marchés de l'acier, tout en ayant un positionnement résolument professionnel. Pour ce faire, nous avons une équipe de 8 salariés composée de soudeurs, serruriers, charpentiers sous la direction commerciale et technique de M. DIEULLE.

Comment votre clientèle est-elle composée aujourd'hui ?

Nous répondons aux besoins des marchés publics comme de la sphère privée. Côté public, nous travaillons pour l'armée, les collectivités, la SA HLM de Guadeloupe, la SIG... Notre chiffre d'affaires se répartit équitablement entre les prestations de charpente et les prestations de serrurerie. Côté privé, outre les marchés d'entreprises, nous sommes également consultés par les particuliers en serrurerie et charpente.

Quelques exemples de réalisations ?

Les guérites du Port Autonome de Guadeloupe, les charpentes galvanisées, d'assez gros chantiers, la rénovation couverture/serrurerie des écoles de Pointe-à-

Pitre, la construction tous corps d'état du garage L'Oubli à Baillif, la structure de Jarry Pneus ou de Service Plus.

Que pensez-vous de l'offre produits Sopimat ?

Globalement, ils proposent une bonne offre de produits disponibles sur place. Ils sont les premiers pour tout ce qui est grosses sections, sans oublier leur bon niveau de stock et leur bonne qualité de service.

Votre point de vue sur le rôle de la finition ?

Cela reste fondamental : le doute de la corrosion reste présent dans l'esprit de beaucoup de gens, même si l'acier tire sa force de sa durabilité, de sa résistance et de ses qualités en matière de sécurité. L'attente des clients est claire dans ce domaine : la qualité avant tout. La perception de l'acier comme matériau le plus résistant reste la norme. C'est en cela qu'il est préféré à un matériau comme l'aluminium, sans compter que ses caractéristiques techniques autorisent son utilisation là où l'alu est disqualifié (escaliers ronds...)

Comment voyez-vous l'avenir du secteur ?

Nous avons face à nous 5 à 10 années d'activité importante, notamment grâce à la construction, la rénovation et la réhabilitation de logements commandités par la SIG.

KARUKERA METAL BAT
Tél. : 0590 32 48 79
Fax : 0590 32 49 07





Interview : Mme Agnès BERTHOL

Depuis combien de temps travaillez-vous à la SOPIMAT ?

Cela va faire 7 années que je suis employée ici, d'abord dans le département carrelage sanitaire (pendant 6 ans) et depuis janvier dans l'acier. La constante, au fil de ces années, c'est ma fonction d'attachée commerciale.

Vous êtes donc aujourd'hui attachée commerciale acier. Quelle est votre mission ?

En tant qu'acteur du service clients de la SOPIMAT, j'interviens à plusieurs stades de la relation client. En premier lieu, je suis en moyenne 2 jours par semaine au service clients comptoir.

Deuxième niveau d'intervention : la gestion d'un portefeuille clients (zone Lamentin, Ste Rose, Deshaies), ce qui implique entre autres des visites régulières, la détection et l'analyse de besoins, la définition d'attentes spécifiques clients ou encore la résolution de problèmes éventuels.

Y a-t-il d'autres missions à l'étude ?

Effectivement. Bientôt, nous devrions être en charge d'une troisième mission : le soutien logistique. C'est un projet en cours de développement basé sur une logique de partenariat. Il devrait ajouter une corde supplémentaire à notre rôle d'attachée commerciale avec des missions de conseil qui dépassent nos attributions purement commerciales. Il peut s'agir par exemple d'intervenir chez le client pour l'aider à se structurer ou à améliorer la performance de sa société sur le plan marketing.

Avez-vous des objectifs précis ?

Si l'on devait ramener l'esprit de la démarche commerciale globale à un objectif, ce serait d'améliorer la communication avec les clients pour qu'elle fonctionne pleinement dans les 2 sens. Cela doit nous permettre d'être encore plus à l'écoute du terrain, afin de faire encore évoluer l'offre produits/services dans l'intérêt des besoins du client. C'est tout à fait l'esprit de la logique de partenariat.

Quels enseignements avez-vous déjà tirés de votre expérience terrain ?

Une confirmation de nos points forts : les clients mettent en avant la qualité des matériaux de la SOPIMAT ainsi que la diversité de l'offre.

Et pour certains clients, des comportements d'achats qui privilégient le coût d'achat à court terme. Face à cela, il est fondamental d'expliquer l'intérêt de la qualité à moyen et long terme. Ils sont là pour durer ! Tout comme nous.

Quelle va être votre prochaine action ?

Nous allons proposer aux artisans qui le souhaitent, de nous occuper de la réalisation de leur press-book. Ils n'ont souvent pas le temps de s'en occuper. L'objectif est de leur offrir un outil de communication qui mette en avant leurs réalisations au travers de photos, mais aussi d'argumentaires et de présentations du travail effectué. On pourrait même imaginer y inclure des offres de financement.

Tôles perforées Gantois

Collection 2003 : des applications toujours plus nombreuses



GANTOIS, c'est le nec plus ultra du monde de la tôle. La variété des matériaux utilisés (aciers doux, nus ou revêtus, inoxydables, alliés,...) permet d'imaginer de multiples combinaisons d'utilisation. Sans compter que tous les types de perforation sont possibles (ovales, carrés, ronds, rectangulaires, en croisillon, à double nez, en persienne...) pour des mensurations variant de 1 à 200 mm !

L'autre point fort de GANTOIS, c'est la décoration : cloisons, meubles de jardin, faux plafonds, grilles pare-feu, escaliers, plaques de protection... Les applications décoratives foisonnent avec GANTOIS !

GANTOIS, c'est encore la garantie d'un process et d'un suivi de haute qualité, concrétisée depuis 1993 par la certification ISO 9002.

