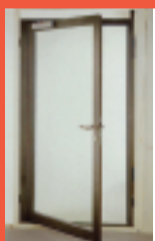




**TUBES À CHANT ROND
15% DE REMISE
PENDANT 15 JOURS!**

Proposée depuis peu par la SOPIMAT, cette nouvelle génération de tubes vous permet d'innover dans la réalisation des garde-corps. Profitez de ces 15% de remise pour essayer cette nouveauté si ce n'est déjà fait

*offre non cumulable valable à partir du 7 juin 2004



**OPÉRATION DESTOCKAGE
SUR LES MENUISERIES**

JANSEN**

On ne présente plus les menuiseries acier Jansen. Nous vous proposons ce mois-ci des offres exceptionnelles de destockage sur les produits Jansen ci-dessous.

**offre non cumulable valable jusqu'au 30 juin 2004 sur l'ensemble des articles en magasin.

REF.	DESIGNATION	PRIX UNITAIRE (€)
128B02531	SERIE ECO. MONT. TRAV. 6,18ML	425,93 81,20
128B407002	SER. DV. RENV. EAU ALU 6ML	24,88 20,49
128B407041	SER. DIV. SEUIL ALU 6ML	20,45 19,40
128B60153	PORT ACC. POT. ROND 5,50ML	242,77 137,27
128D118358	SUP. BROS. POT. ROND 3ML	40,99 7,08
128UNI107	PTE 1VTL UNI. MULT-US.	470,60 303,61
128Z01564	SERIE ECO. 50 DORMANT 6ML	82,91 53,46
128Z02564	SER. ECO. MONT. OU TRAV. 6ML	94,21 60,78



Édito : Crise acier, qu'en penser ?



Nous vous avons très tôt informé – dès le début d'année – des conséquences de l'appétit de l'ogre chinois dans un contexte international de reprise sur les cours de l'acier. **Résultat** des 6 premiers mois, **40 % de hausse en moyenne**. Et si l'on compare à 2002, c'est près de 60 % !

Il nous paraissait intéressant de faire un point à mi-parcours de l'année sur les deux scénarios possibles désormais.

L'éventualité d'une baisse : Pour avoir lieu, compte tenu d'une demande mondiale en hausse, d'un minerai de fer qui explose et de quantités d'acier destinés au recyclage en baisse, il existe deux armes efficaces :

- 1) la hausse des taux d'intérêts chinois sur les investissements dans le pays
- 2) le retour de mesures «protectionnistes» ou de limitations d'exportation pour la zone Euro.

Ces dernières semaines, le gouvernement chinois – conscient de l'impact des hausses de tarifs et des conséquences sur les sociétés occidentales - a fait quelques annonces. Par ailleurs, notre premier ministre a saisi le parlement français et interpellé l'Union Européenne sur cette situation de crise sans précédent par sa violence pour notre secteur d'activité.

Il est usage de dire que : « les arbres ne montent pas jusqu'au ciel » et nous voyons là les forces politiques se mettre en marche sur le sujet.

L'éventualité de la poursuite de la hausse : Guy Dollé (Président d'Arcelor) disait il y a moins de deux semaines : « Il est clair qu'elles ont été bien trop faibles » parlant des hausses de prix appliquées sur les six premiers mois de l'année. Au cours d'un dîner avec des journalistes, le patron du premier groupe sidérurgiste mondial a donc indiqué qu'il

tablait sur une hausse du prix de l'acier au troisième trimestre 2004 supérieure à celle des deux premiers trimestres de l'année !

En effet, la Chine qui pourrait être suivie de l'Inde fait ses premiers pas dans la société de consommation et les années à venir devraient connaître un rythme de croissance sensiblement identique à celui d'aujourd'hui (environ 9%). Juste un chiffre qui donne une idée des besoins des Chinois : aujourd'hui, 0,3% d'entre eux possèdent une voiture (contre 70% en moyenne en occident) !

Effectivement, lorsqu'un pays de 1,2 milliard d'habitants ouvre ses frontières - avec en plus la volonté de rattraper le retard perdu - cela ne peut que créer des déséquilibres. Ainsi, dans l'acier, les achats chinois sont passés de 50 millions de tonnes de minerai il y a 5 ans à 150 millions en 2003, alors que le marché mondial est de 515 millions.

Les fondamentaux d'une demande durable progressant encore sont donc présents. Si

en plus on remonte dans nos statistiques, on s'aperçoit que de tels prix existaient bien souvent avant la crise asiatique de 99.

On pourrait parler alors de rattrapage et penser que c'est loin d'être fini...

Sans vouloir jouer les Cassandra donc, il nous semble que notre profession doit se préparer à d'autres hausses dont on dit dans les milieux des professionnels du trading qu'elles seraient identiques à celles que nous avons connues au premier et deuxième trimestres.

A ce jour donc, il ne nous est pas possible de rassurer nos clients sur les évolutions des tarifs mondiaux. Nous anticipons donc encore une hausse substantielle tout en conservant un regard permanent sur les décisions du gouvernement chinois en matière de taux d'intérêt et de l'Union Européenne sur une éventuelle décision de limitation des exportations.

Source : yahoo.fr
C.GROUT

Actualités : L'acier dans le monde.

New York

240 TONNES D'ACIER POUR UNE CLÔTURE GALVANISÉE SUR LE CHANTIER DE «GROUND ZERO»

Réaliser un ouvrage destiné autant à la sécurité qu'à la commémoration, tel était le cahier des charges imparti à la clôture de Ground Zero. C'est un projet en treillis lourd permettant au public d'accrocher des images ou des fleurs en souvenir qui a été retenu. Au global, ce ne sont pas moins de 240 tonnes d'acier galvanisé qui vont être nécessaires à la réalisation de ce projet.



France

L'ACIER AU SERVICE DE LA SCULPTURE ET DU MOBILIER URBAIN

C'est un marché en forte expansion que celui du mobilier urbain, à la demande de nombreuses villes et communes. Atech, une société de Cholet en Vendée, s'est spécialisée dans la réalisation de sculptures spectaculaires sur mesure : ours, girafes, cigognes, sportifs,.... Côté réalisation, l'accent est une fois de plus mis sur la galvanisation des squelettes d'acier qui sont constamment en contact avec la terre, l'eau, les plantes. Ils doivent donc être durablement protégés contre la rouille...



Monaco

UNE DIGUE FLOTTANTE DE 350 000 TONNES À MONACO

Comment doubler la capacité du port de Monaco ? En réalisant une digue flottante ancrée à la terre ferme grâce à une rotule mécanique de 700 tonnes afin de compenser les mouvements de roulis. Et c'est une fois encore l'acier qui a été choisi pour une telle réalisation. Construite comme un bateau gigantesque avec 380 mètres de long, 28 mètres de large et 19 mètres de haut, cette digue flottante de 350 000 tonnes offre en son sein un parking sur 2 étages pour 360 voitures ainsi qu'une cale sèche de...25 000 m² !



Source Zinc News
2/2003

Homme de Fer: *Dominique Mey*

"Quand la publicité croise le fer"

L'homme de fer que nous vous présentons dans ce numéro est totalement atypique.

Il ne travaille pas l'acier mais l'utilise dans un domaine pour le moins original : l'affichage publicitaire

Profil : "M.MEY, comment êtes-vous devenu afficheur aux Antilles Guyane ?"

D.MEY : "C'est une longue histoire qui a commencé en Guadeloupe il y a plus de 20 ans. En 1982, l'affichage publicitaire n'en était qu'à ses balbutiements. Une toute nouvelle société venait de s'implanter dans l'idée de développer ce nouveau média. Très vite, des campagnes d'affichages ont été vendues en Guadeloupe et Martinique, et je me suis occupé du développement du réseau Martinique. A cette époque, les panneaux étaient réalisés en tôles galvanisées montées sur des cadres et des poteaux en bois ! Très vite, nous avons monté un réseau de 120 panneaux de 12 m²."

Profil : "Vous avez connu par la suite un développement rapide"

D.MEY : "Basé sur la fusion de 2 sociétés : la SAM (Société d'Affichage Martinique) et la SAG (Société d'Affichage Guadeloupe), connue aujourd'hui sous le nom de SAMSAG. Nous avons alors lancé des réseaux de **panneaux entièrement métalliques** constitués de tôles et d'IPE. Par la suite nous avons développé l'**affichage petit format** en créant notamment en 1990 la société Merlin Publicité : cela a donné lieu à une nouvelle

implantation de panneaux, et donc des besoins en matière de tôles et d'acier. Malheureusement, nous avons dû progressivement nous tourner vers des prestataires nationaux pour nous fournir, notamment pour ce qui est du mobilier urbain : aucune offre locale ne nous a été proposée dans ce domaine."



Profil : "Vous travaillez toutefois avec des acteurs locaux pour certains types de besoins"

D.MEY : "Effectivement. En 2002, nous avons décidé de **réaliser sur place la partie abris** des abribus dont nous avons la charge. Suite à un appel d'offre, c'est la société Antilles

Soudure qui a été retenue. Elle est chargée de la réalisation de ces abris en **acier galvanisé** : nous avons une commande ferme de 30 abribus de la Mairie des Abymes. Mais là où nous avons des soucis, c'est pour la mise en peinture : nous manquons de moyens sur place."

Profil : "A ce propos, quelle est votre vision de l'offre Guadeloupéenne en matière de transformation de l'acier ?"

D.MEY : "Je pense que nous manquons de structures d'envergure pour répondre à des besoins locaux réels mais qui sont parfois spécifiques et sophistiqués. **Des marchés existent** mais l'offre ne suit pas toujours. Mon point de vue est qu'il faudrait une **véritable vitrine régionale** pour l'acier, un **show room** avec l'ensemble des gammes de produits et des solutions disponibles sur place afin de crédibiliser l'offre pour des marchés d'importance. Sur la plan technique, il pourrait être opportun de travailler sur des **solutions locales de traitement** (comme la peinture) de l'acier ainsi que sur un cahier de normes anti-cycloniques."

Profil : "Comment développer l'offre acier selon vous ?"



D.MEY : "Comme je l'ai dit, **en se structurant davantage** et en valorisant ce secteur par le haut : il faut se regrouper pour investir et se former à réaliser des ouvrages de plus grande envergure ou tout simplement différents. Quid de la formation de jeunes sur des aspects pointus du travail de l'acier ? En Guadeloupe, notre force repose sur le savoir-faire. C'est à ce prix que des marchés locaux ou extérieurs d'envergure peuvent être à la portée de la Guadeloupe. J'en veux pour exemple le secteur bancaire qui voudrait **réaliser des abris** pour ses distributeurs de billets à le secteur du mobilier urbain (bancs, poubelles,...) que je connais bien ou les besoins sont nombreux."

Une nouvelle identité visuelle pour le numéro 1 de l'acier.

La SOPIMAT est fière de vous dévoiler sa toute nouvelle identité visuelle que vous retrouverez notamment sur les PLV et stickers qui vous sont destinés.

www.sopimat.com



Le Coin des professionnels

Une nouvelle rubrique va voir le jour : la vôtre. Le coin des professionnels inaugure un nouveau service SOPIMAT : diffuser vos annonces dans Profil. Du matériel à vendre ? Une recherche d'apprentis ? Du matériel à acheter ?..Quels que soient vos besoins professionnels, un formulaire d'annonce gratuit vous attend au comptoir SOPIMAT. Et bien entendu, c'est gratuit !

Interview: *Henriette St Honoré*

attachée commerciale acier



3^{ème} responsable du trio d'attachés commerciaux acier de la SOPIMAT, Henriette est en charge du secteur Basse Terre. Retours d'expérience sur 4 années passées aux côtés des clients.

Profil : «En quoi consiste votre rôle d'attachée commerciale ?»

H. ST HONORE : «Je suis chargée de représenter la SOPIMAT auprès de toute une partie de notre clientèle, sur une zone qui s'étend de Baie-Mahault à Baillif en passant par Capesterre, Goyave,... Mon travail consiste précisément à **servir d'interface** afin d'identifier au mieux les besoins, les remarques et les problèmes éventuels de nos clients. C'est pourquoi je consacre les 3/5^e de mon temps de travail à la présence sur le terrain. Le reste du temps, je réponds aux demandes de devis, je prépare mes rendez-vous et mes offres commerciales tout en intervenant ponctuellement au comptoir.»

Profil : « Quels sont les principaux enseignements que vous tirez de votre expérience terrain ? »

H. ST HONORE : «La zone dont je m'occupe est extrêmement **concurrentielle**. L'offre acier y est forte et on me fait souvent des remarques sur **les prix des matériaux** et des produits. Toutefois, les clients sont tout-à-fait conscients de **la qualité des matériaux que nous proposons** – notamment en termes d'épaisseur et de galvanisation à chaud. – Ils apprécient tout particulièrement **la diversité de notre offre** : ils savent que nous avons un

stock important dans bon nombre de familles de produits et que nous sommes en mesure de **commander** un produit spécifique dans **des délais très brefs**.»

En résumé :

- «les artisans ont conscience de **la différence de notre offre produit**
- ils **adaptent** leurs comportements d'achat selon les besoins de leurs propres clients
- mais ils sont très **sensibles** à notre démarche commerciale de proximité et à notre offre de service.»

Profil : «Quels services apportez-vous personnellement à vos clients ?»

H. ST HONORE : «J'analyse notamment leur consommation sur une période donnée, pour **identifier leurs besoins produits** les plus importants. Après quoi, je leur prépare des offres personnalisées sur mesure. Mais bien entendu, rien ne remplace le service apporté par une **présence régulière** sur le terrain. Je suis ainsi en mesure de **prendre des commandes directement chez le client** : il n'a plus à se déplacer.

Profil : «Pensez-vous que le message sur l'importance de la finition a fini par passer ?»

H. ST HONORE : «Il reste des clients qui ne s'en préoccupent pas vraiment. Ils ont compris

le message mais se heurtent à la «pression» du client qui ne **veut pas payer le prix d'une qualité et d'une finition supérieures**. Je continue à marteler que c'est aux artisans **d'éduquer le client** en comparant l'aspect prix d'achat à court terme et la **durabilité de l'investissement** sur le long terme. Au final, si un acier se dégrade en quelques années, cela n'est pas rentable pour le client. Heureusement, cela ne concerne qu'une minorité d'artisans.»

Profil : «Que dites-vous à vos clients à propos de l'augmentation du prix des aciers ?»

H. ST HONORE : «J'ai tout d'abord tâché de bien leur faire comprendre que cette augmentation n'était pas de notre fait mais bien **due à une augmentation généralisée**. Par la suite, j'insiste sur les **plus produits** que nous sommes en mesure de leur offrir : le service, la qualité, les stocks. Tout cela a un prix...»

Profil : «Henriette, vous habitez Capesterre. Je crois savoir que vous vous y plaisez ?»

H. ST HONORE : «J'adore la nature, la végétation, les ballades. Habiter et travailler dans cette région de la Guadeloupe est un véritable plaisir : je suis émerveillée par tous les endroits magnifiques que recèle le sud Basse Terre !»