

# promotions

## TOLE PERFOREE EN ACIER GALVANISE

prix\* en euro

R10T13, épaisseur 1,5MM en 2X1	59,74	<b>44,15</b>
R10T15, épaisseur 1,5MM en 2X1	80,52	<b>66,14</b>
R10T15, épaisseur 2MM en 2X1	101,72	<b>72,96</b>
DEC31-62 %, épaisseur 1,5MM en 2X1	79,94	<b>42,54</b>
ELLIPTIQUE EVH 30X70 / 100 en 2X1	110,56	<b>63,69</b>
H6T7.5-64%, épaisseur 1,5MM en 2X1	79,27	<b>42,20</b>
MARCHE STOPNET 800X250	50,08	<b>26,66</b>
RE 5X15 35X35 en 2X1	150,50	<b>80,13</b>
SC20U50, épaisseur 1,5MM en 2X1	96,58	<b>51,42</b>
SR15U36, épaisseur 1,5MM en 2X1	112,03	<b>59,65</b>
C3.5 U5.5-40%, épaisseur 2MM en 2X1	89,87	<b>47,84</b>
DEC22-C5U8-39%, épaisseur 2MM en 2X1	90,72	<b>48,30</b>
GAU B, épaisseur 2MM en 2X1	82,32	<b>43,83</b>
GAU C, épaisseur 2MM en 2X1	75,00	<b>39,93</b>
GAU D, épaisseur 2MM en 2X1	86,11	<b>45,85</b>
LR10X50Z37X60-42, épaisseur 2MM en 2X1	226,62	<b>125,97</b>
LR4X20Z14X25, épaisseur 1MM en 2X1	67,73	<b>36,06</b>
TPN50C5,5U8, épaisseur 0,8MM en 2X1	264,46	<b>140,80</b>
TPN50GP, épaisseur 0,8MM en 2X1	281,23	<b>149,78</b>

## TOLE PERFOREE EN INOX

EVH 30X70 100X100 en 1,25X2,5	280,54	<b>149,35</b>
-------------------------------	--------	---------------

\*Offre non cumulable et valable du 04/10 au 23/10/04 Dans la limite des stocks disponibles

# nouveautés

## MÉTAL DÉPLOYÉ AVEC DES MAILLES « E » (ERGOT)

référence :



**E115X40-5.6X4.5**  
en 2,40 m X 2,00 m



**E62X25-4.3X3**  
en 2,40 m X 2,10 m

**E62X25-6.2X3**  
en 2,40 m X 1,50 m

# Profil

26

LE MAGAZINE N°1 DE L'ACIER



**sopi-mat**  
n°1 de l'acier



## Edito : Métaux : le potentiel de hausse s'affaiblit

Les cours des métaux propulsés à des niveaux records au premier trimestre 2004 sous l'effet de la reprise économique et de la boulimie chinoise resteront élevés en 2004, **mais devraient se stabiliser ou commencer à refluer dans les mois à venir.**

Certaines corrections à la baisse sont déjà intervenues sur le nickel, le cuivre, l'aluminium, suivies de remontées des cours. Ces marchés sont plus que jamais soumis à la spéculation, aux interventions des fonds d'investissements, aux rumeurs et aux incidents

de production. Mais fondamentalement le rapport entre l'offre et la demande continue à être déséquilibré et pratiquement tous les marchés (alu, cuivre, étain, plomb, zinc) seront déficitaires en 2004 tandis que le dégonflement des stocks soutiendront les cours.

L'acier arrive en tête des plus fortes progressions en 2004 et pourrait bien continuer à s'apprécier en raison de la pénurie, d'ici la fin de l'année.

Les fluctuations sur les métaux précieux resteront liées au contexte géopolitique, au dollar et aux positions des fonds d'investissement. **La ten-**

**dance pour 2005 devrait être à la baisse, liée au ralentissement des économies américaines et chinoises** (source rapport de conjoncture Eulergroup - SFAC).

Une fois de plus, nous ne pouvons que vous informer de l'état du marché international et de ses répercussions locales. Nous confirmons le potentiel de hausse du 4<sup>e</sup> trimestre aux vues de nos entretiens avec nos correspondants en ce début de septembre.

Bien entendu, et comme toujours, nous vous tiendrons informés de toute modification de marché significative.

Guy Thomar

## interview: Gilbert Melgard

« Théorie et expériences, les clefs du succès »



**PROFIL : « M.MELGARD, comment êtes-vous tombé dans la marmite de l'acier ? »**

Gilbert MELGARD : « C'est par un CAP métallurgie que j'ai commencé, suivi par une première expérience professionnelle chez RGI. J'ai enchaîné ensuite sur un stage de perfectionnement en métallurgie effectué dans un centre de formation spécifique de l'Essonne (ARDI). Nous sommes alors en 1986 et j'étudie à ce moment-là la métallurgie, la ferronnerie et la chaudronnerie, plutôt avec succès car je termine major de ma promotion avec une qualification reconnue. »

**PROFIL : « Et c'est alors que vous entamez votre première expérience professionnelle métropolitaine... »**

G.M « Oui, dans une société importante de métallurgie dénommée MCM au sein de

laquelle je suis salarié pendant l'année 1988. Mais dès 1989, je m'associe pour devenir artisan en Guadeloupe. Malheureusement ou heureusement, cette première tentative à mon compte en association ne fonctionnera pas, ce qui me conduit à retourner en métropole. »

**PROFIL : « Pour mieux revenir en Guadeloupe ? »**

G.M « En quelque sorte puisque je suis effectivement de retour en septembre 1990 chez Antilles Soudure où je deviens chef de chantier pendant 6 ans. Soit une expérience complète des métiers de l'acier à laquelle s'ajoute la gestion d'équipes. Mais vous l'avez compris, j'aime accumuler des expériences différentes, c'est pourquoi je retourne en métropole en 1996 pour travailler sur la construction du TGV atlantique. »

**PROFIL : « Quelles compétences avez-vous pu apporter sur un tel chantier ? »**

G.M « L'une des principales machines sur ce type de chantier est la foreuse qui avance tout le long du parcours pour préparer l'implantation des rails. Mon rôle consistait à **renforcer les soudures de cette machine**

lourdement sollicitée. C'était aussi une lourde responsabilité que d'en assurer le bon fonctionnement au regard de son rôle. Enfin c'est une expérience forte et formatrice pour qui veut un jour voler de ses propres ailes, ce que j'ai fini par réaliser en 1997 en créant l'entreprise MELGARD. »

**PROFIL : « Que vous ont apporté ces expériences métropolitaines ? »**

G.M « La maîtrise de la partie théorique de notre métier est sans conteste le point fort de mes expériences en métropole. Ma formation et mes expériences successives m'ont appris à évaluer le plus précisément possible ce que va nécessiter une réalisation en termes de temps de travail, de matière, de coût et donc de prix de vente. En clair, **lorsque l'on connaît la théorie, on évalue au mieux un travail.** Et on peut plus facilement répondre aux demandes de devis et conquérir de nouveaux clients. »

**PROFIL : « Et en matière de réalisations ? »**

G.M « La théorie est importante pour calculer certaines réalisations, comme les escaliers. C'est pourquoi je me suis d'ailleurs spécialisé dans ce

Suite au dos

## actualités : L'acier dans le monde

### Un hangar géant pour l'Airbus A380



C'est grâce au savoir-faire de la société CSD Monod ingénieurs conseils SA que le hangar du géant des airs a pu voir le jour. Avec 2400 tonnes de poutrelles d'aciers et plus de 80 000 boulons, CSD a conçu une gigantesque halle de 400 000 m<sup>3</sup> destinée aux essais de l'A 380. D'autres chiffres ? 102 mètres de côté, 32.5 m de haut, une armature d'une épaisseur de 11 m, truffée de ponts roulants. La construction de la halle s'est terminée par une délicate opération de levage : l'énorme toit a été hissé à 29 mètres de hauteur en quelques 5 heures et demi ! Spécialiste des structures notamment en acier, la société compte à son actif de nombreux bâtiments.

Source : site web CSD / <http://www.csd.ch>

CSD-Monod Ingénieurs Conseils SA Av. de Montelly 78, 1000, LAUSANNE 20



domaine. Hélicoïdaux ou balancés, les escaliers sont effectivement l'une des choses les plus difficiles à réaliser et **les calculs doivent être très précis**. Cela vaut également pour les charpentes métalliques : je suis en mesure de réaliser l'ensemble des calculs avant de les faire valider par un bureau d'études, ce pour des charpentes allant jusqu'à 450 m<sup>2</sup>. »

**PROFIL : « Parlez-nous de votre organisation de travail. »**

G.M. « Sur le plan de l'outillage, nous disposons de toute la panoplie de base et nous sous-traitons les gros travaux de type pliage ou finition peinture. Nous avons également un stock de matières premières qui ne dépasse pas actuellement 15% en raison des coûts de l'acier.

Côté ressources humaines, mon équipe est constituée de 4 salariés et un stagiaire qui sont polyvalents. Ceci étant, deux d'entre eux sont plus spécialisés dans la pose, et deux sont davantage en charge de la réalisation. Bien entendu, mon équipe s'est étoffée progressivement à mesure que l'entreprise progressait elle-même. En tous cas, **nous sommes structurés pour répondre à des demandes d'envergure.** »

**PROFIL : « Comment est constituée votre clientèle ? »**  
G.M. « Par ordre d'importance, je travaille pour les collectivités, les entreprises et les particuliers. Collectivités et entreprises sont prioritaires au regard du fonctionnement de notre structure qui nous permet de répondre aux grosses demandes. Au titre des réalisations pour des collectivités, citons par exemple **les portiques des HLM de Basse Terre**, les protections de toutes les écoles du Lamentin, les fermetures de protection de la Mairie du Lamentin ou encore la clôture et le portail du centre Rémy NAINSOUTA. Pour ce qui est des professionnels, je pense au portail de la nouvelle concession, FORD à celui de la SOMAG, à des hangars pour de petites entreprises ou encore au marché des portails pour particuliers contracté avec ESPACE CLOTURE.

**PROFIL : « Quelle est votre position vis-à-vis de la finition ? »**

G.M. « C'est l'une des étapes fondamentales du processus de réalisation d'un ouvrage en acier. C'est une fois encore mon expérience métropolitaine qui m'a sensibilisé sur la finition. Nous mettons un point d'honneur à bien préparer les aciers avant peinture, du meulage au ponçage dans nos ateliers. Une fois nos aciers préparés, nous les envoyons chez STAR DECO notre sous-traitant pour la peinture. STAR DECO est notamment spécialisé dans les peintures sur acier et dans leur préparation du dérochage au ponçage au grain fin, nettoyage et peinture au four. »

**PROFIL : « Que pensez-vous de l'offre produit SOPIMAT ? »**

G.M. « Ils sont reconnus pour la qualité et la diversité de leur offre. Et de notre côté, nous avons l'habitude de vendre des produits de grande qualité. Nous avons un bon argumentaire pour justifier les solutions que nous proposons et leur prix en

nous appuyant sur la qualité et les caractéristiques des matériaux utilisés. Par exemple, je vais expliquer la résistance au cm<sup>2</sup> d'un portail que je vais réaliser pour parer notamment aux enfoncements accidentels (voitures...). Sans négliger bien entendu les garanties finition fournies par notre sous-traitant peinture, qui se paient elles aussi. Par contre, il est évident que l'offre SOPIMAT est élevée sur le plan des tarifs pratiqués mais la qualité se paye. Et l'entreprise MELGARD dispose d'une image de qualité qu'elle veut conserver ! »

**PROFIL : « Quel est votre point de vue sur l'augmentation des prix ? »**

G.M. « Je regrette simplement la manière dont elle a été gérée : comme elle a été brutale, nous avons beaucoup de devis établis précédemment qui ont été rejetés. Nous aurions préféré de loin une répercussion plus progressive des prix, ce qui nous aurait permis d'amortir davantage l'impact au niveau de nos clients. Sans compter que cela fait les beaux jours des jobeurs... »

**PROFIL : « Avez-vous des attentes spécifiques concernant les gammes de produit ? »**

G.M. « Pas vraiment du fait de la demande des clients. Les gens veulent de la simplicité. Ils préfèrent par exemple des barreaux droits. Et c'est toute la valeur ajoutée du ferronnier que de valoriser des matériaux simples. »

**PROFIL : « Comment voyez-vous l'avenir ? »**

G.M. « En dépit de la situation actuelle pour laquelle il faut trouver des solutions, l'avenir me paraît plutôt porteur : les projets sont là, le marché est en extension et rien ne va sans l'acier ! »

[www.sopimat.com](http://www.sopimat.com)



## Interview : **Sylvie Grout** **Assistante achats et stocks**

**PROFIL : « M<sup>me</sup> GROUT, quel a été votre parcours avant la SOPIMAT ? »**

Sylvie GROUT : « Je travaillais chez un expert comptable où je m'occupais du juridique et de la gestion de dossiers. »

**PROFIL : « Quelles circonstances vous ont amenée à rentrer chez SOPIMAT ? »**

S.G. « Une opportunité : **la création du poste assistante achat interne en 1996**. Auparavant la fonction achat était assurée par plusieurs personnes en plus de leur travail à la Sopi-mat en relation avec un bureau d'achat parisien. J'ai donc occupé ce poste à temps plein depuis cette date, mais il a ensuite considérablement évolué. Je m'occupe davantage aujourd'hui de la **gestion des stocks**. En fait, celle-ci est devenue de plus en plus stratégique au fil des années. Par ailleurs, nous avons un bureau d'achat très performant en métropole dont je suis la correspondante interne à Sopi-mat. »

**PROFIL : « En quoi consiste votre travail ? »**

S.G. « Il consiste principalement à assurer les missions suivantes :  
• **l'évaluation des besoins génériques**. Chaque semaine, j'évalue les stocks courants et notamment quels sont les produits les plus demandés. Je communique immédiatement cette information à notre bureau d'achat ;  
• **l'évaluation des besoins spécifiques**. J'analyse également les ventes des commerciaux ou les demandes spécifiques clients ;  
• **le contrôle des stocks** : le premier contrôle se fait lors de l'arrivée et de l'entrée en stock de la marchandise. Par la suite, je compare les stocks physiques avec les stocks informatiques une fois par semaine : ce sont des inventaires intermédiaires effectués

en plus de nos 2 inventaires annuels ;

• **la recherche de nouveaux produits** : Pour cela, je procède à la prospection et à la réception de certains fournisseurs avec Guy Thomar. Je réalise aussi des études de documentations qui me permettent de rester au fait des dernières évolutions. Nous les proposons ensuite à notre bureau d'achat en métropole qui gère le référencement et l'assortiment en fonction de nos propositions.

**PROFIL : « Quelle est la politique de la SOPIMAT en matière de gestion des stocks ? »**

S.G. « **Quantitativement**, nous veillons à disposer **d'une couverture suffisante de stock** pour répondre rapidement à la demande client. En temps normal, nous devons déjà gérer les délais métropole (traitement des aciers + transport). Aujourd'hui, en raison du contexte actuel d'explosion de la demande et des prix, **cela devient de plus en plus difficile**.

Par exemple, j'ai des demandes de cotation sans réponse depuis plus de 6 mois ou alors à **des prix si incroyables** que notre plateforme d'achat ne traite pas notre demande ! **Qualitativement**, notre politique nous interdit de commander des aciers bas de gamme galvanisés à froid à 20 microns : nous ne proposons **que de la galvanisation à chaud de 120 microns d'épaisseur**. Dans le contexte actuel, nous pensons qu'il est nécessaire de tenir cette position pour **assurer la défense des intérêts de ce matériau**. Descendre en gamme est préjudiciable à la qualité des ouvrages finis et à l'image que l'acier doit donner de matériaux modernes et performants. »

**PROFIL : « Comment gérez-vous les augmentations de prix ? »**

S.G. « Au mieux de nos capacités d'achat : nous achetons ce que nous trouvons **au prix le plus bas possible** grâce à notre bureau métropole. Mais vous savez comme moi que le prix des aciers a augmenté de 100% en 18 mois ! La hausse répercutée par la SOPIMAT à ses clients **a pour le moment été nettement inférieure** car nous avons fait un mix avec nos prix produits déjà en stock. Mais c'est le prix à payer si nous ne voulons pas redescendre en qualité »

**PROFIL : « Quelle implication cela comporte-t-il sur la gestion des stocks ? »**

S.G. « Cela la complique ! Nous devons absolument trouver des produits courants mais comme je le disais, **certains besoins sont difficiles à combler** : les tuyaux galva, les profils à ailettes, les tubes à grosses sections... »

**PROFIL : « Vous vous occupez également de la communication ? »**

S.G. « Depuis 2003, j'assiste M.THOMAR sur le dossier communication / marketing. Cette année, nous nous sommes efforcés de jouer la **carte de la proximité et de la réactivité** avec le nouveau PROFIL doté de nouvelles rubriques et PROFIL FLASH. Notre priorité est d'être chaque jour davantage réactifs et proches de nos clients en terme d'information marché et prix. »

## Le Coin des professionnels

Cette nouvelle rubrique est la vôtre. Elle 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 !

**Portails 2000 cherche apprenti métallerie**

âge : -20 ans (16 à 18 ans)

Dumaine - 97131 PETIT CANAL - Tél. 05 90 22 65 14