



## Promotions

**CAILLEBOTIS GALVANISÉS**

prix\* en euro

300SPX1000, 30X30X3 52,82 **32,00**

800SPX1000, 30X30X3 87,38 **80,00**

1000X1000, 30X30X3 104,78 **98,00**

\*Offre non cumulable et valable du 13/12/04 au 31/12/04 Dans la limite des stocks disponibles

## Nouveautés

**TÔLE PLANE GALVA**

8mm en 2m x 1m et en 3m x 1,50 m

**CROCHET GALVA POUR CAILLEBOTIS**



## Edito : La professionnalisation des métiers, tendance forte des années à venir ?

Plus de 30 années au contact des activités de l'acier m'ont permis de voir bien des mutations dans le secteur du négoce et autant dans les métiers de mes clients. Ce qui semble particulièrement dans l'air du temps d'aujourd'hui, c'est la professionnalisation des métiers. Par exemple, il y a dix ans, il suffisait de deux jours pour former un chauffeur. Aujourd'hui, nos collaborateurs sont **de véritables professionnels de la route** qui suivent des formations régulièrement, chacune d'entre elles pouvant durer plusieurs semaines. Vous le constaterez avec l'interview de nos deux as de

la route qui expriment l'amour qu'ils ont d'un métier bien maîtrisé.

Dans le même ordre d'idée, chez nos clients, **les procédures de fabrication deviennent de plus en plus pointues** à l'image de l'interview de notre homme et de notre femme de fer du mois.

Ils nous parlent du chemin parcouru depuis la création de leur structure, chemin qui les a conduits vers des procédures qualité renforcées rendues nécessaires par leur approche et les exigences du marché. Le droit du travail confirme cette tendance à la pro-

fessionnalisation, et c'est une bonne nouvelle pour l'ensemble des salariés : **le droit individuel à la formation vient d'officialiser la professionnalisation** pour chaque poste de travail depuis peu ! Dans le changement finalement, ce qui est le plus significatif, c'est qu'il est devenu permanent !

A la SOPIMAT aussi, nous nous adaptons et **travaillons chaque jour à devenir plus professionnel** pour vous tous nos clients ! C'est pourquoi nos procédures internes et la traçabilité de nos opérations évoluent en permanence pour mieux vous servir.

Guy Thomar

## interview: Bennes Antillaises de Transport Un duo de fer pour une réussite spectaculaire



dées, sans oublier le marché de l'équipement d'origine notamment pour les utilitaires coréens et japonais uniquement importés en version plateau. Fort de ce constat, Jérôme a commencé à fabriquer des bennes en tant qu'artisan. La demande devenant de plus en plus forte, il devenait évident qu'il fallait se spécialiser. Et aujourd'hui, nous sommes le seul spécialiste reconnu en Guadeloupe. »



pose en passant par l'assemblage, la soudure, la préparation et la peinture. Cette dernière est essentielle pour la longévité tout comme l'hydraulique sans laquelle les bennes ne fonctionneraient pas. »

**PROFIL : « Parlez-nous de vos clients. Qui sont-ils ? »**

MD / JRD : « Ce sont quasiment exclusivement des concessions pour la fabrication de bennes d'origine. Nous fonctionnons beaucoup avec des commandes prévisionnelles liées aux importations d'utilitaires. Pour les particuliers ou les artisans, c'est surtout de la 2<sup>e</sup> monte sur de vieux camions. »

**PROFIL : « Côté fabrication, vous maîtrisez l'ensemble des étapes ? »**

MD / JRD : « Pour pouvoir fabriquer des bennes, il faut être carrossier, ce que nous sommes les seuls à être en Guadeloupe. De ce fait, en tant que carrossier, B.A.T. gère la totalité du processus de production, de A jusqu'à Z. Nous intervenons dès la création / conception technique des modèles de bennes. Chaque modèle est une création sur mesure qui doit être adaptée à un gabarit particulier de véhicule. Nous tenons compte d'un ensemble de paramètres tels que le centre de gravité, les dimensions, le poids, le porte-à-faux, etc. Nous avons bien entendu des gammes avec des options différentes, qui servent de base de déclinaison pour s'adapter aux différents modèles de chaque marque automobile.

Passée l'étape de création, nous fabriquons un prototype puis des gabarits avant de lancer la nouvelle benne en production. Nous assurons alors toutes les étapes de la fabrication à la

**PROFIL : « Votre activité est particulièrement normée. Comment est-elle encadrée ? »**

MD / JRD : « Il faut savoir que nous suivons une formation continue avec le Syndicat Carrossier de France et que nous sommes homologués par la Fédération Française de Carrosserie.

Une telle homologation suppose entre autre d'être parrainé par 4 carrossiers nationaux ! Côté pratique, à chaque réalisation, nous produisons un Certificat de Carrossage : ce type de document est nécessaire pour obtenir une carte grise. Bref, n'est pas carrossier qui veut. »

**PROFIL : « Quels sont vos besoins en matériaux ? »**

MD / JRD : « Nous avons des besoins spécifiques en termes de qualité et de dimensions. Sinon, nous utilisons surtout des tubes et des tôles de fond. Nous ne prenons que des aciers galvanisés à chaud et certifiés. Comme nous l'avons dit, nous avons des normes à respecter. Bref, nos commandes sont spéciales et SOPIMAT constitue pour nous un stock précis. »

**PROFIL : « Parlons chiffres. B.A.T., c'est... ? »**

MD / JRD : « Environ 160 bennes par an en moyenne et une équipe de 12 personnes sans quoi rien ne serait possible. Nos bennes n'existe-

Suite au dos

PROFIL vous invite à une rencontre fertile avec la découverte de la société Bennes Antillaises de Transport et de ses deux co-dirigeants, un homme et une femme de fer : Monika DESFORGES et Jérôme ROUSSEL DUPRE

**PROFIL : « Quand est née B.A.T. ? »**

Monika DESFORGES / Jérôme ROUSSEL DUPRE : « La société Bennes Antillaises de Transport est née en 2000, de notre volonté commune - celle de mon frère et de moi-même - de nous lancer dans la fabrication locale de bennes. Il faut dire que nous avions déjà tous deux une expérience importante dans les métiers du bâtiment. Mon frère était artisan ferronnier depuis plus de quinze années déjà, et pour ma part, j'étais responsable administrative à la KAMAT. »

**PROFIL : « Pourquoi les bennes ? »**

MD / JRD : « C'est un constat simple qui nous a poussé à nous lancer dans cette activité : toutes les bennes hydrauliques pour véhicules utilitaires étaient traditionnellement importées en Guadeloupe. De plus, elles présentaient une faiblesse de taille : elles étaient en acier noir uniquement ! Vous imaginez la suite : ce type de bennes se corrodent 2 fois plus rapidement que des bennes en acier galvanisé. Il y avait donc un marché important sous nos yeux : le marché du remplacement de bennes corro-



## interview: **Bennes Antillaises de Transport** Un duo de fer pour une réussite spectaculaire

raient pas sans la qualité du travail de nos collaborateurs. C'est également un outillage et un équipement haut de gamme : scies numériques, postes à souder semi-automatiques à torche aspirante (plus de sécurité), cabine de peinture dotée de 6 moteurs, etc. Nous essayons d'être au top de l'équipement et de l'aménagement. Ainsi, il n'y a pas de rallonges au sol et beaucoup d'outillage fonctionne à air comprimé. »

**PROFIL : « L'événement de l'année, c'est la hausse du prix des aciers. Quelles sont les répercussions sur votre activité ? »**

MD / JRD : « Cela devient vraiment préoccupant. Si nous avons pu encaisser la première augmentation, nous envisageons difficilement une nouvelle progression des prix. Nos contrats sont signés à l'année et ne sont pas indexés sur de telles variations ! Et comme toute notre entreprise a forgé sa réputation sur une image

de qualité - nous offrons jusqu' 3 ans de garantie ! - nous n'avons pas d'autre choix que de faire face. »

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

MD / JRD : « Dans notre domaine particulier, il y a 3 facteurs déterminants :  
• Le prix de l'acier. Il ne doit pas continuer à grimper. »

• Les ventes d'utilitaires. Elles sont liées à la bonne santé du bâtiment, et donc de l'économie  
• La paix sociale. Ce dernier facteur est tout aussi décisif pour l'avenir, l'économie étant très liée au climat social. »

**PROFIL : « Et pour décompresser, votre solution ? »**

JRD : « Ma passion, c'est le ball trap. J'ai un assez bon niveau et je participe à des compétitions. »

## Interview : **Leroy Silla & Jean-Marie Rogatien** **Team livraison SOPIMAT**

**PROFIL : « Comment êtes-vous rentré chez SOPIMAT ? »**

Leroy SILLA : « Le plus simplement du monde, suite à la parution d'une offre d'emploi. J'ai été recruté en tant que manutentionnaire il y a près de 5 ans. Et il y a quelques mois, un poste de chauffeur s'est libéré : j'ai foncé ! Comme je n'avais pas le permis, j'ai suivi une formation globale incluant le permis poids lourd et le CACES qui est une formation spécifique à la conduite de grue. La sécurité est bien entendu l'une des caractéristiques principales de cette formation. »

**PROFIL : « Que retirez-vous de cette évolution personnelle ? »**

LR « Je peux déjà en dresser un bilan plus que positif car j'aime les différents aspects de ce métier, et en premier lieu la conduite et la manipulation d'engins. Ma mission quotidienne consiste à faire le point dès le matin sur les livraisons à effectuer sur la Guadeloupe. Ensuite nous passons aux phases de préparation de la commande, de son chargement sans oublier la phase de contrôle sécurité avant de prendre la route. Nous vérifions que tout est correctement chargé et harnaché. A l'arrivée chez le client, nous validons ensemble la commande et enfin nous procédons au déchargement. »

**PROFIL : « Rencontrez-vous parfois des difficultés ? »**

LR « Cela peut arriver à tout moment. La règle en la matière est d'anticiper. Anticiper sur la route à suivre afin de ne pas avoir de mauvaises surprises, notamment lorsque les chantiers



sont dans une ville par exemple. Anticiper sur la conduite car on ne doit jamais oublier que nous pilotons des engins massifs, qui n'ont bien évidemment pas les mêmes réactions qu'un véhicule léger. Anticiper enfin sur l'emplacement prévu pour le déchargement : on nous demande parfois de faire des choses impossibles ou très risquées. Dans ces cas-là il faut savoir dire non au client. »

**PROFIL : « Comment les clients perçoivent-ils votre travail ? »**

LR « Je crois que l'on peut dire qu'ils sont satisfaits de nos prestations. C'est un véritable service que nous leur rendons et ils en sont conscients. De fait, nous entretenons en tant que chauffeur une véritable relation avec les clients que nous livrons le plus souvent. »

**PROFIL : « Ce travail est stressant. Votre truc pour décompresser ? »**

LR « Le sport ! Depuis toujours, je me retrouve dans la dépense physique, notamment dans le basket. Je joue au Ban-e-lot et nous évoluons en excellence. Une bonne façon de décompresser ! »

**PROFIL : « Quels rapports entretenez-vous avec les clients que vous livrez ? »**

JMR « J'essaie d'avoir une relation soutenue avec les clients. Nous établissons souvent des rapports amicaux qui vont au-delà de la relation client/livreur. Et parfois ils me demandent un conseil ou une information sur tel ou tel produit. Il m'arrive même parfois de récupérer des règlements. »

**PROFIL : « Rencontrez-vous parfois des difficultés de livraison ? »**

JMR « Cela peut effectivement arriver. Certains lieux de livraison sont difficile d'accès. Pour livrer en toute sécurité, il est important de poser les stabilisateurs sur un sol dur. La règle, c'est qu'il faut veiller à la sécurité du camion, du chargement, du client et de soi-même. Il peut m'arriver de refuser de livrer à un endroit précis si je juge que c'est trop dangereux. J'ai déjà eu de mauvaises expériences, du genre de celles où l'on reste bloqué pendant des heures et que la solution passe par un dépannage... »

**PROFIL : « Quels enseignements tirez-vous de votre travail ? »**

JMR « On apprend beaucoup de choses au contact du terrain. Par exemple jusqu'où aller dans la relation avec le client ou maîtriser des situations difficiles de conduite du camion ou de livraison. »

**PROFIL : « Avez-vous des passions ? »**

JMR « Ma passion passée et du moment reste le V.T.T. Je suis licencié dans un club et j'ai souvent fait des sorties en vélo. Ces derniers temps, j'ai moins de motivation : c'est un sport très physique qu'il faut pratiquer régulièrement ! »

**PROFIL : « Depuis combien de temps travaillez-vous à la SOPIMAT ? »**

Jean-Marie ROGATIEN : « Depuis mai 1997 ! C'est grâce à des missions d'intérim que je suis venu à travailler pour SOPIMAT. Et dès janvier 1998, j'ai été embauché en CDI. Auparavant, j'effectuais déjà de l'intérim en tant qu'ouvrier manœuvre dans des entreprises telles que la SOGETRA. Au cours de ces missions, j'ai eu l'opportunité de réaliser différents types de travaux. »

**PROFIL : « Comment êtes-vous devenu conducteur / livreur ? »**

JMR « Par hasard... ou presque ! En fait, j'avais le permis poids lourd mais ils ne le savaient pas à la SOPIMAT. Et puis un jour, il a fallu sortir le camion mais il n'y avait pas de conducteur. Je m'en suis chargé et voilà le début de l'histoire. On m'a alors proposé de seconder le chauffeur officiel. J'ai donc suivi une formation spécifique à la manipulation de la grue - le CACES - et me voilà devenu conducteur - livreur. »

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



## Actualités : l'acier dans le monde **Viaduc de Millau, le plus haut pont du monde est en acier**

En plein massif central, le viaduc de Millau permet désormais de relier directement le centre et le sud de la France. Près de trois années auront été nécessaires au groupe EIFFAGE pour réaliser le plus haut pont à haubans du monde essentiellement constitué d'acier.

**36 000 tonnes d'acier !**

Pour réaliser cet ouvrage titanesque, il n'aura pas fallu moins de 2 000 convois exceptionnels. En effet, l'ensemble des éléments constitutifs de cet ouvrage grandiose a été réalisé dans l'usine Eiffel de Lauterbourg située au nord de l'Alsace.

C'est là que les tôles fournies par Arcelor sont découpées et pré assemblées, ainsi que d'autres parties telles que les pylônes. Au total, ce sont 36 000 tonnes d'acier qui ont

été assemblées, soit l'équivalent de 5 tours Eiffel !

**Des techniques de construction éprouvées.**

Réalisé en 2 parties - les tabliers sud et nord - le viaduc a nécessité des techniques de construction modernes mais fiables qu'il a fallu adapter aux dimensions pharaoniques de ce chantier. « Les procédés et les techniques utilisés pour réaliser les piles et le tablier du viaduc sont éprouvés. C'est le cas de l'outil de

coffrage, un échafaudage auto-grimpant à géométrie variable ou de la technique de lancement qui consiste à pousser le tablier grâce à des vérins hydrauliques » (Jean Pierre MARTIN, directeur du projet). Deux plateformes d'assemblage situées au sud et au nord du chantier ont été nécessaires pour mener à bien l'ouvrage, organisées comme de véritables ateliers de mécano-soudage avec leurs équipements de manutention, leurs postes et appareils de soudage et leurs cellules de sablage et de peintures ventilées.

**Millau en chiffres**

En plus des 36 000 tonnes d'acier, le viaduc aligne d'autres chiffres record. Long de 2.4 Km, il s'appuie sur 7 piles de béton dont l'une est la plus haute du monde avec ses 341 m. Il aura fallu énormément de béton également : 85 000 m<sup>3</sup>, soit environ 205 000 tonnes ! Le poids total du pont estimé est de 40 000 tonnes et il n'aura pas fallu moins de 500 personnes à l'optimum du chantier pour réaliser ce viaduc d'un coût total de... 310 millions d'euros. Il devrait être mis en service le 17 décembre 2004.