



Nouveautés

TUBES TARIF 10

Vous connaissez certainement les propriétés spécifiques de cette catégorie de tubes coulés (pas de soudure) désormais disponibles à la SOPIMAT. Les tubes tarif 10 sont capables de transporter des fluides comme le pétrole ou la vapeur et peuvent être soumis à de très hautes températures. Très utilisés en chaudronnerie, ils servent notamment à la fabrication de pare buffles sans coude car ils peuvent être cintrés sans aucune déformation. Les barres sont les premiers produits de la gamme disponibles puis ce sera au tour des accessoires comme les coudes, les brides, les contre-brides,...

DIMENSIONS DISPONIBLES :
3/4" 20x27, 1" 26x34,

1 1/4" 33x42, 1 1/2" 40x49, 2" 50x60,
2 1/2" 66x76 jusqu'à 3" 80x90.

Nouvel arrivage

TÔLES INOX

Les tôles inox en dimensions 1,5 mm à 2 mm en 304 L et 1,5 à 2 mm en 316L sont d'ores et déjà disponibles.

PAUMELLES

Paumelles avec axe laiton type maroc en 80 mm, 100 mm et 120 mm.

Edito : Prix de l'acier : accalmie en 2005 ?

Après deux années d'un rallye incroyable et imprévisible sur les prix, l'industrie mondiale a dû s'organiser pour faire face à des besoins planétaires plus importants (La Chine et l'Inde figurant en tête du classement des besoins).

Les prévisions faites globalement sont les suivantes :

	2002	2003	2004*	2005* (haute)	2005* (basse)
Production d'acier brut	182	219	265	318	311
Importations	25	37	28	15	15
Exportations	5	7	13	23	26
Importations nettes	20	30	15	-8	-11
Consommation	202	249	280	310	300
Aciers plats	92	117	138	160	155
Aciers longs	110	132	142	150	145

Chiffres de commerce et de consommation donnés en terme d'équivalent acier brut. *Prévisions. Source : Steel Business Briefing - China metals Trade and industry - Octobre 2004.



Toutefois, si sur le long terme l'augmentation de la demande semble inéluctable, le premier trimestre 2005 fait apparaître que les traders et stockistes aux Etats-Unis et en Europe **rencontrent une demande moindre que ce qu'ils avaient anticipé !**

Actuellement la profession attend donc de savoir comment les usines vont réagir : elle se demande si ces dernières pourront - comme elles l'ont annoncé - réussir à passer d'autres hausses des prix.

A priori, nous devrions donc connaître au cours du premier et du deuxième trimestre **une stabilité voire une légère baisse sur les prix**. Ce fléchissement risque de ne pas pour autant casser la tendance de fond liée à la croissance forte de la demande chinoise et indoue pour les années à venir. Affaire à suivre...

Guy Thomar



interview: Charles Condo

Notoriété, finition et compétitivité, les facteurs clefs du succès d'ECM.

Homme de fer de ce numéro, Charles CONDO nous livre sa vision du métier de l'acier et de ses perspectives.

PROFIL : M.CONDO, la ferronnerie est chez vous une histoire de famille...

Charles CONDO : Effectivement. Mon père était artisan ferronnier et officiait notamment dans la serrurerie. J'ai de tout temps travaillé avec lui bien qu'ayant suivi au départ une formation d'électricien. J'ai par la suite passé mon BEP de ferronnerie. Pour ce qui est de la famille, je travaille également avec mon frère...

PROFIL : De quand date la création d'ECM ?

Charles CONDO : C'est en 1992 que nous avons démarré ECM sur les fondations de la structure créée par mon père. Nous réfléchissons aujourd'hui à la création d'une nouvelle entité basée sur notre savoir faire et l'analyse des besoins auxquels nous sommes en mesure de répondre. Pour ne rien vous cacher, il s'agit de proposer une offre pluri-disciplinaire basée sur la ferronnerie, la peinture, l'électricité et la plomberie.

PROFIL : Parlez-nous de votre entreprise ?

Charles CONDO : Nous sommes 7 au total à intervenir au sein de la structure. 3 personnes en charge de la ferronnerie, 2 peintres et 2 plombiers. Pour ce qui est de la ferronnerie, nous intervenons dans la plupart des domaines de l'acier et plus spécialement dans la réalisation des portes, portails, garde-corps et charpentes métalliques. Pour ce faire, nous disposons de toute la gamme d'outillage classique et sous-traitons des tâches telles que le pliage. Il est à noter que nous disposons depuis plus d'1 an de notre propre cabine de peinture, ce qui nous

permet d'assurer nous-même l'ensemble des étapes de la finition.

PROFIL : A propos de finition, votre point de vue sur le sujet ?

Charles CONDO : 2 facteurs principaux rendent la finition incontournable aujourd'hui. Il y a d'une part une véritable demande de la clientèle pour des produits esthétiques et donc finis. Et il y a d'autre part la pression des produits concurrents tels que l'aluminium qui ont une finition irréprochable à la livraison. Nous assurons donc toutes les étapes de la finition : dérochage, apprêt, laquage et enfin peinture de finition.

PROFIL : Vendez-vous aisément le surcoût de la finition ?

Charles CONDO : Cela reste difficile de vendre le produit fini à sa juste valeur. La difficulté vient de la perception du client qui ne se rend pas compte du travail nécessaire et de la valeur ajoutée en terme de qualité. Il comprend une fois qu'il voit le produit terminé et posé.

PROFIL : Qui sont vos clients ?

Charles CONDO : Nous travaillons indifféremment avec des particuliers, des professionnels ou des collectivités. Nous bénéficions d'une très bonne notoriété, si bien qu'il nous arrive parfois de travailler même le dimanche.

PROFIL : Parlons matières premières. Quels sont vos besoins ?

Charles CONDO : Essentiellement des tubes, des tubes à ailettes, des fers plats et des IPE. Nous travaillons beaucoup avec SOPIMAT pour ces produits. Si SOPIMAT reste leader sur la qualité, nous nous approvisionnons cependant aussi chez d'autres fournisseurs pour des questions de prix. Il nous arrive par exemple d'acheter des tubes de moindre qualité, et donc moins chers, même s'ils nécessitent davantage de travail en terme de finition. SOPIMAT apporte des plus indéniables sur le plan de la qualité, des services et de l'information, mais ils doivent faire des efforts sur les prix.

PROFIL : Votre vision de l'avenir ?

Charles CONDO : En ce qui nous concerne les perspectives sont bonnes, d'autant plus que nous entamons une démarche de renforcement de nos activités par la diversification des prestations proposées. Pour ce qui est de l'acier en particulier, il y a des marchés en forte croissance, comme celui de la sécurité.

PROFIL : Et dans tout cela, comment faites-vous pour souffler ?

Charles CONDO : Je pratique du sport quand j'ai le temps. Mais le meilleur moyen reste encore de s'échapper hors du département afin de ne plus être joignable du tout !

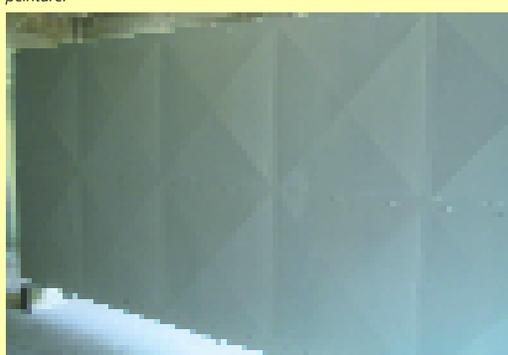


Ramparde.

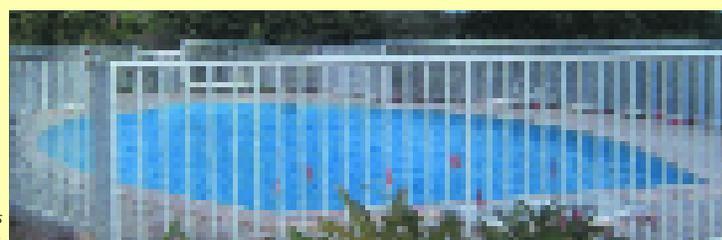


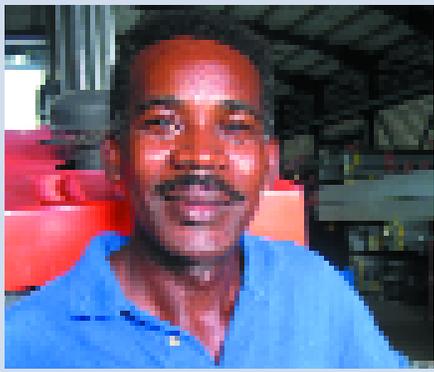
Portes extérieures.

Portail en finition peinture.



Garde corps piscine.





Interview : Gilbert Carabin Team livraison SOPIMAT.

pourquoi pas la charpente puis le poste de magasinier ?

PROFIL : Comment organisez-vous votre travail ?

Gilbert CARABIN : Il se répartit entre livraison sur place et livraison sur Jarry. Dès mon arrivée, j'ai été en charge des livraisons de chantier à proximité de la SOPIMAT (zone de Jarry). Je dirai que c'est avant tout une fonction de service que nous assurons : le service de chargement sur place et de livraison.

PROFIL : Quelle relation entretenez-vous avec les clients ?

Gilbert CARABIN : Avec les années, j'ai noué des liens avec certains clients qui vont au-delà du simple rapport fournisseur/client. Dans l'ensemble, les clients apprécient fortement le service que nous leur rendons. Il m'arrive parfois de faire remonter des informations terrain au service commercial : besoin en marchandises, appréciations diverses sur les produits, les prix... Je fais en sorte de faire part de toute information utile à nos services. A ce propos, il est clair que

nos atouts sont l'accueil, la rapidité de prise de commande et de livraison. Sans parler de la qualité de nos produits dont les clients sont conscients, même s'ils nous trouvent plus chers.

PROFIL : Vous arrive-t-il de rencontrer des difficultés dans votre travail ?

Gilbert CARABIN : Il peut arriver de devoir faire face à des difficultés d'ordre technique. Une panne sur le pont par exemple. Dans le même esprit, les livraisons peuvent parfois être compliquées : des voitures mal stationnées gênant l'accès à l'aire de livraison, une zone de stockage difficile d'accès,....Il m'est arrivé de devoir patienter plusieurs heures pour pouvoir livrer. Notre travail n'est donc pas "simplement" de la livraison.

PROFIL : Quels sont les principaux enseignements que vous tirez de tout cela ?

Gilbert CARABIN : Rien ne vaut la formation sur le tas. Durant toutes ces années au contact des artisans, compte tenu

de mon expérience professionnelle à la SOPIMAT et avant, j'ai appris beaucoup dans le domaine de l'acier, au point de pouvoir conseiller un client sur le choix de certains matériaux ou sur certaines réalisations.

PROFIL : Il y a une vie après le travail. Quelle est la vôtre ?

Gilbert CARABIN : Je suis fan de la course à pied, et plus particulièrement du semi-marathon. Je cours tous les 2 jours environ 10 km. Pour cela je me lève à 4h du matin et je vais m'entraîner avant de prendre le travail. Et je participe régulièrement à des courses telles que les 16 km du Moule, les 20 km des Abymes, le Relais Inter-entreprises. C'est une hygiène de vie.



PROFIL : Vous et la SOPIMAT, c'est déjà une longue histoire ?

Gilbert CARABIN : Et oui : déjà 12 ans de vie commune ! C'est en 1992 que Guy THOMAR que je connaissais m'a proposé de rejoindre l'équipe SOPIMAT. A l'époque, celle-ci était en pleine structuration et les effectifs n'étaient pas au complet. Auparavant, j'étais salarié dans une entreprise de bâtiment (réalisation de charpentes en bois).

PROFIL : Pourtant, votre formation initiale n'a rien à voir avec les métiers du bâtiment ?

Gilbert CARABIN : Effectivement, je suis cuisinier-pâtissier de formation. Mais lors de mon arrivée sur le marché du travail, je ne trouvais rien dans ce domaine. Alors

www.sopimat.com

Actualités : l'acier dans le monde Bruno Maillard, un sculpteur et l'acier

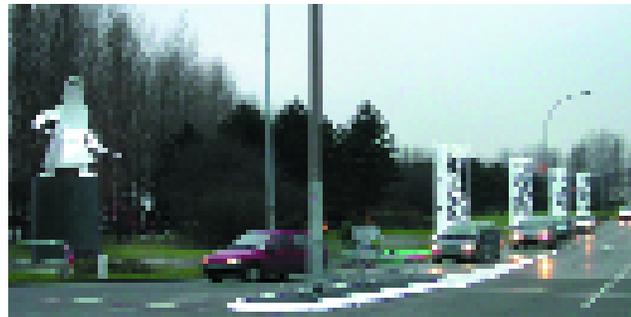
Démarrant sa carrière de sculpteur dès 1968 par la taille directe de bois monumentaux et abstraits qu'il expose, Bruno Maillard s'installe en 1974 dans son vaste atelier de Sorsus près de Montreuil sur mer, une fonderie de bronze "à la cire perdue" d'où sortent encore aujourd'hui de nombreux portraits officiels ou intimistes.

En 1990, il scelle sur les ponts de l'A 16, entre Boulogne et Calais, un ensemble de 9 sculptures monumentales en acier laqué blanc. Celles-ci sont destinées à communiquer aux voyageurs sortant du tunnel sous la Manche, le projet qu'a la région de se tourner vers le tourisme et les loisirs de plein air.

La sculpture, vecteur de communication

Sans renoncer au bronze, Bruno Maillard inaugure, avec ses sculptures en acier laqué blanc une nouvelle manière qu'il explore et met en œuvre chaque fois qu'il veut "parler" haut et clair, en des lieux aux perspectives ouvertes et en s'adressant le plus souvent aux automobilistes.

Voici comment l'artiste décrit son œuvre : "J'ai découvert que des femmes et des hommes peuvent vivre et travailler, apparemment, sans effroi, face à des centaines de tonnes d'acier en fusion. J'ai visité des ateliers, grands et beaux comme des cathédrales et aussi effrayants que l'enfer, j'ai observé également que des produits sortent



Les Visages de l'acier à l'entrée de la SOLLAC ATLANTIQUE groupe ARCELOR à Grande Synthe, banlieue de Dunkerque. H. 5.6 m et 7.5 m sur 100 m de long inauguré en 2003 pour le quarantième anniversaire de l'installation du site sidérurgique.



L'un des quatre totems de l'ensemble : "les visages de l'acier".

de l'usine de Grand Synthe en direction de toute l'Europe et contribuent grandement à notre confort de tous les jours. Ce que j'ai vu, je vous le dis à ma manière, par la sculpture."

Avec "les visages de l'acier", j'exprime mon émotion et mon grand respect pour ceux, qui hier ont fait et développé les métiers de l'acier, qui y travaillent aujourd'hui ou qui y travailleront demain.

La recherche de sens

C'est au cours des conversations préliminaires avec les personnalités impliquées dans le projet qu'est défini le sens à donner à l'œuvre et les fonctions qu'elle devra remplir.

"Pour que la sculpture en projet atteigne ses buts, je prends en compte tous ce qui caractérise le lieu d'implantation : relief et niveaux, matériaux et végétations, cours du soleil et éclairage, position et déplacement des spectateurs, histoire et culture locale, normes de sécurité..."

Mes sculptures en acier sont conçues en faisant des "allers et retours" entre le dessin informatique en trois dimensions et des

maquettes finement découpées dans du plastique.

Ces maquettes sont à l'origine de vues prospectives qui permettent de visualiser le projet dans son environnement "comme si c'était fait".

Au moment de la réalisation définitive, mes fichiers informatiques sont utilisés pour la découpe des tôles sur des machines à commandes numériques. De ces fichiers découlent également les plans d'exécution et d'implantation.

Les tôles de mes sculptures mesurent entre 10 et 30 mm d'épaisseur, inox ou traitées anti-corrosion, leurs découpes et leurs angles d'assemblage, leur confèrent à la fois des qualités structurantes et signifiantes.

De plus, leur finition blanche génère une grande variété de contrastes et permet une lisibilité maximum, de plus le blanc "prend" la couleur du temps atmosphérique : gris bleu sous la pluie, rose sous le soleil, d'où un renouvellement de l'intérêt. D'autre part, le blanc ne provoque pas de conflit esthétique avec les éléments environnants.

La sidérurgie en cours de réalisation.



Le coin des professionnels

OFFRE DE REPRISE

Atelier de serrurerie

200 m² Centre Jarry

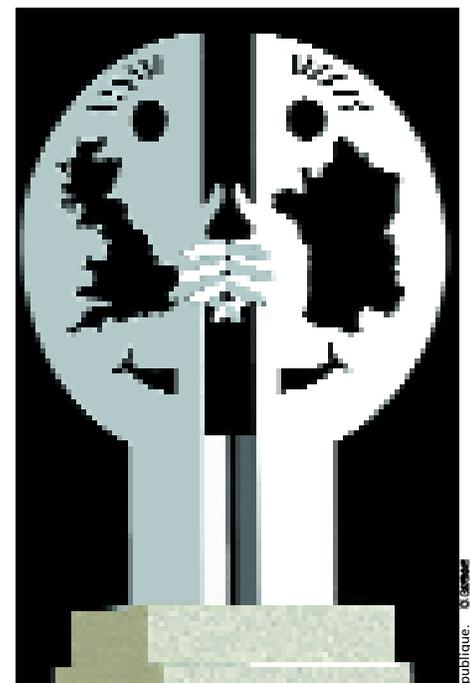
Reprise avec matériel et clientèle :

- 1 fourgon
- postes soudure
- groupe électrogène
- 1 compresseur 100 l
- meuleuses
- 1 perceuse colonne
- outillages divers
- 1 chèvre de levage 3M
- 1 tronçonneuse fixe 350 mm
- 1 chalumeau oxy (coupes et soudures)

LOYER: 1 067,14 €

PRIX DE LA REMISE : 15 000 €

Pour tous renseignements, contactez M. BLANC au 0690 63 07 76



"L'entente cordiale" Boulogne sur mer H.7 m inauguré en 2004.