

Edito : Un avenir plein de débouchés !

Tout comme le fil du téléphone qui véhicule aujourd'hui de l'Internet, de l'image, et du transfert de données, l'acier se trouve une nouvelle jeunesse d'utilisation. Hasard ou vie parallèle ?

Ce numéro de profil illustre bien la recherche et le développement dont ce matériau bénéficie et anticipe la révolution intelligente autour de l'utilisation de l'acier. Et ce n'est que le début !

L'imagination des hommes repousse sans cesse les connaissances et les acquis théoriques. L'acier n'y échappe pas comme vous pourrez avec plaisir le lire dans les lignes ci-dessous.



Bonne lecture...

Christophe GROUT

Retrouvez Profil et d'autres infos sur l'acier sur www.sopimat.com

L'homme de fer : *Edie GOIAME*, Concept Métal - L'acier chevillé au corps.



Le travail de l'acier et vous, c'est une longue histoire...

E.GOIAME : « C'est au cours de mon service militaire que j'ai effectué mes premières armes dans le domaine de l'acier en suivant une formation de métallier. Ensuite, j'ai logiquement entrepris plusieurs cursus dans la métallurgie (soudure, tourneur, plomberie,...). Et chaque fois qu'une opportunité de travail s'est présentée à moi, c'était dans le domaine de l'acier. »

Vos premières expériences professionnelles ont eu lieu en métropole...

EG : « Effectivement. Dès 1985, j'étais embauché dans une entreprise de métallurgie, la SMA à Paris. J'y suis resté 4 années, le temps de me forger une solide expérience, forte utile lors de mon retour en Guadeloupe en 1990. A l'époque, j'ai tout de suite trouvé du travail à Grosse Montagne. »

Puis l'usine ferme. Que faites-vous alors ?

EG : « Comme je vous le disais, les propositions de travail que j'ai eues ont toujours été dans l'acier. Sauf que cette fois, on s'adressait à moi personnellement pour réaliser des travaux. Cela m'a naturellement conduit à m'établir à mon compte. Cela s'est fait en 2 temps : une première fois en tant qu'artisan il y a 7 ans puis j'ai créé une SARL il y a 3 ans. »

Etre chef d'entreprise, ce n'est pas de tout repos. Qu'en pensez-vous ?

EG : « En un mot comme en cent, il faut se battre ! Se battre pour défendre ses marges, pour gérer l'entreprise, pour faire face aux tracas quotidiens,... Prenons le cas des marges. Il devient vraiment difficile de gagner de l'argent aujourd'hui, surtout dans le domaine de la sous-traitance. On nous demande sans cesse de serrer encore et encore nos prix. Il vaut parfois mieux intervenir en direct sur de petits marchés pour préserver ses marges. L'autre champ de bataille du chef d'entreprise, c'est la course contre le temps : facturation et relance sont souvent les parents pauvres de notre activité, faute de pouvoir faire face à toutes nos tâches en même temps. »

Quels sont vos domaines de prédilection ?

EG : « J'interviens essentiellement dans la petite serrurerie. Portes, portails, escaliers, rambardes, petites charpentes... Je réalise également beaucoup de mannequins - les gabarits de châssis que l'on utilise dans le béton - . Autre exemple : les mezzanines en acier que je réalise pour le compte de Concept Agencement et ses chantiers professionnels. Puisque nous parlons de clients, nous pouvons également citer CMC et le Port Autonome. »

Parlez-nous de vos équipements et de vos besoins en matériaux.

EB : « Je dispose de tout le matériel nécessaire à la réalisation de la plus grande partie de mes travaux. Notez que je consacre environ 30% de mon chiffre d'affaires à l'investissement dans les équipements. A ce propos, je viens d'ailleurs d'acquérir une poinçonneuse flambante neuve.

Pour ce qui est des matériaux, je n'ai pas de besoins spécifiques. Je me fournis en ferraille chez SOPIMAT en raison de la qualité des produits, même si c'est plus cher. J'y gagne en épaisseur des aciers et perds moins de temps en soudures. Sans compter qu'il y a du choix et un service de livraison fort appréciables. Pour le reste, je me fournis chez VMA. »

Que pensez-vous des tendances du marché, notamment de la concurrence d'autres matériaux ?

EB : « Je crois que les artisans de l'acier sont en partie res-



pensables de la préférence des consommateurs pour des solutions autres telles que l'aluminium.

Si les gens confondent toujours l'acier noir et l'acier galvanisé, c'est que nous n'avons pas encore bien fait passer le message ! Il faut sans cesse argumenter et bien souvent la balance penche alors de notre côté. C'est vrai que l'aluminium a des atouts évidents pour le consommateur : c'est un produit fini. A nous de mettre en valeur les nôtres, notamment la galvanisation, le pouvoir de personnalisation de l'acier et sa résistance dans le temps. En ce qui me concerne, face aux clients, j'argumente sans cesse en rappelant les inconvénients des matériaux concurrents et les atouts de l'acier. Ensuite, bien sûr, il y a l'inévitable négociation des tarifs. »

Comment voyez-vous le futur de votre activité ?

Premièrement, il faut savoir que nous ne pouvons pas répercuter la hausse des prix de l'acier, au risque d'être disqualifié d'entrée de jeu face à un client. Et il reste difficile de parler de valeur ajoutée dans ce que nous faisons, ce qui explique que nous vendons du mètre linéaire. Il est vrai qu'aujourd'hui, je fonctionne plutôt au jour le jour. La rentabilité est faible par rapport à des produits concurrents en raison du nombre élevé d'étapes dans la réalisation du produit fini.

Ce qui manque à l'acier, ce sont des produits finis pré-formatés qui permettraient de gagner du temps d'assemblage. Pourquoi ne pas imaginer par exemple des sabots de fixation pour les rambardes ou au moins des raccords mâles / femelles pour les réaliser plus rapidement. Je pense qu'on devrait pouvoir disposer de plus de produits finis en serrurerie qui facilitent l'assemblage de nos réalisations.

De toutes façons, nous n'avons pas le choix : il faut se battre et imaginer des solutions nouvelles.

Avez-vous une vie en dehors de l'acier ?

EB : « Le peu de temps libre que me laisse mon activité est consacré au repos et à la famille. »

Dossier : L'acier face à la sécurité incendie

Dès qu'il est question de sécurité incendie, l'acier est partout présent

Le feu provoque chaque année en France le décès d'environ six cents personnes et des dégâts matériels considérables - plus de 1,22 milliard d'euros versés aux seules PME par l'ensemble des sociétés d'assurances en une année. Face au feu, l'acier fait figure de protection n°1.

Quand il est question d'assurer la sécurité vis-à-vis du risque d'incendie, l'acier est partout présent : extincteurs en coque d'acier, réseaux de sprinkleurs en tubes d'acier, conduits de ventilation et de désenfumage en tôles d'acier galvanisé, portes coupe-feu en acier avec isolation interne ou vitrages, cloisons et structures ; sans oublier bien entendu les camions de pompiers en carrosserie d'acier et les réseaux d'alimentation d'eau en tubes d'acier de grand diamètre !

Performance du matériau : des qualités essentielles face au feu

En effet, l'acier est un matériau...

...incombustible. C'est-à-dire qu'il ne participe en aucun cas à l'alimentation et au développement du feu et ne dégage aucune fumée, aucun produit toxique ;

...résistant. Il existe une très large gamme de nuances et de qualités d'acier, y compris pour des utilisations à haute température avec des performances garanties.

...ductile. L'acier possède une grande capacité de déformation avant rupture. Ainsi les aciers couramment utilisés dans les constructions ont-ils une capacité d'allongement à haute température **de près de 20 % avant rupture** non prise en compte dans les calculs et offrent donc une sécurité supplémentaire aux concepteurs et utilisateurs. Avec l'acier, pas de risque de rupture brutale !

...homogène, c'est-à-dire que les caractéristiques et les performances du matériau sont partout identiques. Cette performance se traduit en cas d'incendie par une absence totale de risque d'éclatement lors de l'échauffement comme lors du refroidissement ;

...qui retrouve sa résistance initiale après un sinistre. L'acier est le seul matériau structurel à retrouver, lors du refroidissement qui suit un incendie, ses capacités et performances d'origine. Avec l'acier, pas de risque d'effondrement lors du passage des services de secours ou des experts après un sinistre.

Aucune industrie du domaine de la construction n'a autant investi que la filière acier pour connaître, améliorer en continu et maîtriser le comportement au feu des composants et systèmes de construction.

Ainsi, un bâtiment de huit étages a été récemment construit à Cardington, en Grande-Bretagne, pour un programme d'expérimentation et de recherches conduit avec l'aide

de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (Ceca).

Les recherches menées dans ce cadre ont démontré **l'excellente capacité des structures en acier et mixtes sans protection au feu rapportée** (flocage, plâtre...) à résister à un incendie dans un bâtiment à étages, si toutefois les poteaux sont protégés contre le feu.

Les structures métalliques, en particulier pour les bâtiments à étages, sont généralement conçues avec **un fort degré d'hyperstaticité**. La ruine d'un poteau dans un compartiment en feu n'a pas entraîné la ruine de la structure, du fait d'une nouvelle répartition des efforts, l'acier ayant **des qualités de résistance identiques en compression et en traction**.

Cette capacité est **évidemment fondamentale pour assurer la sécurité des personnes et l'intervention des personnels de secours**.

Les structures métalliques peuvent également être conçues, en particulier dans les bâtiments de grand volume de type halls, **pour éviter l'effondrement en chaîne de la structure et pour s'affaïsser vers l'intérieur dans le compartiment en feu**. Il s'agit de concevoir les ossatures de telle sorte qu'un incendie dans un compartiment n'entraîne pas la ruine totale de l'ouvrage. Enfin, depuis plus de trente ans maintenant, les laboratoires français et étrangers testent l'ensemble des produits de protection des structures. Ceux-ci font l'objet de délivrances de procès-verbaux ; leurs caractéristiques sont ainsi reconnues et validées. De plus, le retour d'expérience, partout dans le monde, démontre que la performance de ces produits demeure valide dans le temps.

Suite du Dossier au Prochain numéro.



Dossier réalisé en partenariat avec l'Office Technique d'Utilisation de l'Acier (www.otua.org).

INTERVIEW Jean Charles CORNELIE - Alain COMMINGES - Team SOPIMAT Morne-à-l'Eau

Des Professionnels 100% orientés client



Jean Charles, commençons par vous...

JC. CORNELIE : « Je suis à la SOPIMAT depuis 13 ans. J'ai débuté en tant que manutentionnaire / magasinier dans le département acier. Puis j'ai ensuite exercé les mêmes fonctions mais pour le carrelage. »

Comment êtes-vous arrivé à Morne-à-l'Eau ?

JCC : « Tout simplement l'opportunité d'un poste à saisir. C'était en 2000. A ce moment-là, j'avais envie de changement, d'autant plus que je supportais de plus en plus mal les poussières inhérentes à la manipulation du carrelage. Qui plus est, cela me permettait de bénéficier d'une évolution de poste : je suis devenu adjoint chef de dépôt. »

Qu'en est-il pour vous Alain ?

A. COMMINGES : « Je suis rentré chez SOPIMAT en 1991. J'ai successivement occupé les fonctions de chauffeur, puis chef magasinier et enfin chef de dépôt ici à Morne-à-l'Eau depuis 6 ans. Nous avons tous deux profité de formations qui nous ont préparés à la gestion de nos postes. »

De quelle autonomie disposez-vous ?

AC : « Nous bénéficions d'une très grande liberté d'action. Nous gérons l'activité de A à Z et sommes responsables de tout ce qui se passe ici. Cela va bien entendu de la gestion des stocks à la facturation en passant par la livraison clients. Et s'il y a un problème d'alarme le week-end, c'est également à moi que l'on s'adresse ! Il faut également savoir qu'avec Jean Charles, nous sommes complémentaires, ce qui permet d'assurer individuellement l'ensemble des tâches du dépôt. »

Parlez-nous de l'offre produits du dépôt de Morne-à-l'Eau.

JCC / AC : « L'acier a pris au fil des années de plus en plus d'importance même si c'est la vente des autres matériaux qui reste prédominante. Nous avons ici beaucoup de clients de Grande Terre Nord mais aussi de nombreux visiteurs de la région des Abymes. A ce propos, nous avons également carte blanche dans le cadre du relationnel client. Nous avons beaucoup de clients déjà fidélisés, et faisons tout ce que

nous pouvons pour en conquérir de nouveaux. Notre objectif quotidien est de contenter au mieux notre clientèle. »

Quelles évolutions notables avez-vous remarquées depuis que vous êtes à la SOPIMAT ?

JCC / AC : « La diversification de la marchandise proposée est sans conteste un atout qui nous permet d'être plus proche des attentes des clients.

Nous concernant, l'enrichissement de nos fonctions a été une évolution fondamentale. Nous multiplions les expériences, abordons de nouvelles facettes du métier notamment le commercial. Tout cela est très positif, et nous permet en plus de progresser. »

Parlons communication. Que pensez-vous de l'impact du Profil Flash ?

JCC / AC : « Nous observons un assez bon impact de ce support. Les clients ont pris l'habitude de le consulter, de regarder les promos et de planifier leurs achats. Le bouche-à-oreille est également très important. »

Avez-vous des passions, des hobbies ?

JCC : « Avant tout les enfants et la famille. »

AC : « J'aime jouer au Basket et m'occupe également de mon jardin potager. »