

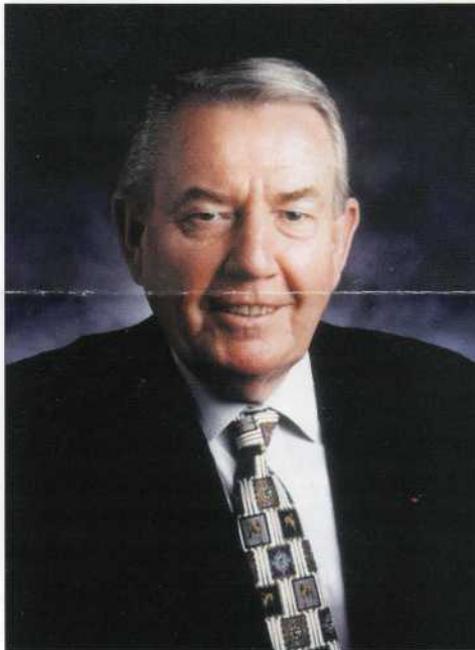
point à la ligne

MAI 1998

N°44

Le Président Pachura souligne notre performance

Gâce à vous tous, SLPM est désormais leader de la feuille en France. Votre engagement et votre mobilisation dans les différentes démarches de redressement, comme par exemple l'Opération Phénix, ont porté leurs fruits. Les progrès de performance spectaculaires dans les domaines de la productivité, des prix de revient, de la sécurité et de la qualité, construits autour de la satisfaction clients, se traduisent par des résultats positifs depuis maintenant un an, faisant de SLPM une activité importante, reconnue sur le marché diffus, un point d'appui pour SOLLAC dans ses livraisons vers le négoce. Je vous en félicite.



sance qui accompagne l'évolution de la demande des clients. Travaillons ensemble la filière SOLLAC, vers toujours plus d'innovation dans le service. Pour que notre qualité de service atteigne le niveau de notre qualité technique, nous avons rassemblé l'ensemble des composants qui participent à notre performance Service au sein de la Direction de la Logistique et des Services. Et les sociétés dont c'est la vocation, comme SLPM, sont bien entendu au coeur de ce dispositif. Car c'est en innovant toujours plus dans ce domaine que nous créerons de la valeur pour nos clients, donc pour SOLLAC, et que nous nous différencierons de nos concurrents.

La mondialisation s'accélère avec notamment la vitesse de transformation de nos clients et la rapidité de progression de nos concurrents. Il s'agit donc pour nous aujourd'hui de nous donner les leviers nécessaires pour créer davantage de valeur ensemble, croître et nous valoriser.

Je vous encourage donc à poursuivre sans relâche vos efforts, orientés délibérément vers la croissance, une crois-

SLPM vient de vivre une année forte au cours de laquelle vous avez concrétisé les ambitions de SOLLAC 2010 et enclenché des développements futurs notables. Je vous encourage à poursuivre dans la voie de la performance dans laquelle vous vous êtes engagés.

*Edmond Pachura,
P-DG de SOLLAC*



SOMMAIRE

Le Président Pachura souligne notre performance

1

"Robocops" : Connexion réussie

2

RECOR II Le retour
Destination Chine - Mon bungalow, Oh ! Oh ! Oh !
LYON : de l'entretien à la maintenance - Mouvements

3

L'EURO - Formation EXCEL - Sécurité
Toujours sportifs ! - Mais que devient Roland Streit ?

4

“ROBOCOPS” : connexion réussie !

Voilà bientôt trois mois que les cinq délégués commerciaux “pilotes”, surnommés les “Robocops”, sillonnent la France avec leurs micro portables et leurs téléphones mobiles, afin de tester ces nouveaux outils en clientèle. S’il est encore un peu tôt pour faire le bilan définitif de cette opération, nous avons tout de même pu recueillir les premières impressions des utilisateurs eux-mêmes, mais également de clients chez lesquels ce matériel a été utilisé.

2 tendances...

Pour certains, comme Monsieur Rechenmann, de la Société EUROTOP (88-Mirecourt, sous-traitant de TRANE), on pense déjà à l'étape suivante :

« Quand serais-je connecté directement à SLPM pour pouvoir interroger le stock, le barème, et lancer moi-même la commande ? ».

Pour d'autres que l'informatique ne finit pas d'étonner, ils ne votent pas contre, mais ils s'interrogent, tout comme Monsieur Ehrhard, patron de la Chaudronnerie de la Plaine (88-Padoux) : « Ne pensez-vous pas qu'une informatisation à outrance pourrait avoir des conséquences sur les contacts humains ? ».

Une question qui revient souvent et à laquelle Nicolas Vancaeyseele, de la Région

Grand Est, répond : « Aujourd'hui on est confronté à un produit totalement nouveau et les clients ne sont pas tous aussi réceptifs à ce genre de nouveauté, et c'est à nous qu'il appartient de bien le valoriser. »

Le travail au quotidien facilité et une autonomie plus grande...

Les impressions de Christophe Maugeau, de la Région Ouest, ne font que confirmer le bien fondé de cette expérience unique en son gen-

re : « On a véritablement notre source de renseignements avec nous, comme si l'on était au bureau, et cela va nous aider à entreprendre des démarches plus professionnelles... ». Guy Tkaczuk, de la CRAM, renchérit : « Notre professionnalisme est renforcé et l'image de marque du délégué et de SLPM ne peut que sortir grandie d'une telle expérience ».

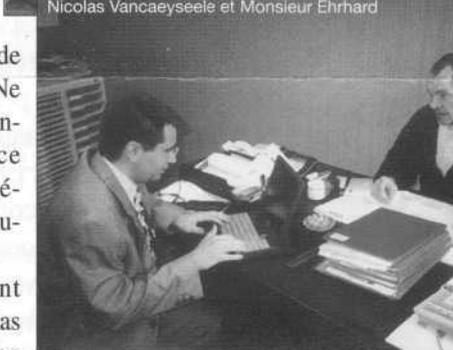
Il est vrai que travailler de cette façon va faciliter la tâche au quotidien de nos délégués commerciaux et optimiser le suivi de la clientèle.



Guy Tkaczuk



Nicolas Vancaeyseele et Monsieur Rechenmann



Nicolas Vancaeyseele et Monsieur Ehrhard



Christophe Maugeau chez SOTOCAS

« Cet outil permet de mieux structurer l'entretien, car on a accès directement à toutes les informations concernant le client (crédit, produits utilisés, potentiels, tonnages passés...) pour pouvoir répondre immédiatement à sa demande », ajoute Nicolas Vancaeyseele. « La grande évolution, c'est que l'on peut répondre en temps réel aux consultations. On aboutit dans

certains cas à une prise de commande », résume Guy Tkaczuk.

Super !... Formidable !...

Si nos “Robocops” ont entendu beaucoup de superlatifs de la part des clients pour qualifier ce nou-

vel outil, il faut tout de même garder les pieds sur terre. Monsieur Ehrhard l'a très bien compris et conclut : « C'est une véritable révolution votre machine, mais n'oubliez pas une chose c'est que le jugement que je porterai sur SLPM se fera toujours au travers de la qualité du service avant et après la commande. »

Un outil miracle ? Absolument pas, mais un plus pour notre service !

Comité de Rédaction

Le questionnaire de satisfaction arrive !

N'oubliez pas de le remplir et de le déposer
dans les urnes mises à votre disposition
avant le 15 juin au soir.

Effectif au 30/04/1998 **412**
 dont Effectif à temps partiel
 (RTA/TPC/RPA) : 16,8 %

Lyon : De l'entretien à la maintenance !

Longtemps confinée au simple rôle de "Service Entretien", la maintenance a maintenant pour impératif d'améliorer la disponibilité des équipements dans l'optique de la Qualité Totale.

On imagine aisément que cette fonction peut devenir une source de profit car elle constitue un gisement important de productivité.

Depuis septembre 97, différents travaux ont été réalisés à Lyon dans l'optique de ce passage :

- création et diffusion de la procédure "Demande d'Intervention", plus communément appelée DI,
- réfection des locaux et amélioration des conditions de travail :

- nouveau bureau,
- réfection de l'atelier,
- réfection du magasin pièces détachées,
- installation de nouveaux rayonnages.
- création d'armoires de documentation.
- changement de la politique de maintenance, basculement progressif du correctif vers le préventif.

H. Mejean, J.-M. Haon,
E. Raymond



- **ENTRÉES**
 - Jean-Paul Verger (Siège/Cial/mutation Sollac)
- **DÉPARTS**
 - Michèle Gonzales (Siège/DAF)
 - Mouloud Benouaret (Pontoise/Exploitation)
 - Frédéric Agier (Lyon/Exploitation)
 - Pierre De Barros (Denain/Cial)
- **MUTATIONS**
 - Frédéric Painchault (du Siège/DCO à Sollac La Défense)
 - Jean-Paul Vancassel (de Dunkerque/Cial à Valdunes)
- **MARIAGES**
 - 28/02/98 : Christelle Borgne (Siège) avec Renaud Joullet
 - 11/04/98 : Lionel Mulard (Pontoise) avec Sibel Candillard

DESTINATION CHINE

Si vous avez sillonné les allées du dépôt SLPM de Lyon au cours du mois de mars 98, vous aurez sans doute remarqué des paquets de tôles pas comme les autres (regardez la photo !). Ces paquets font partie de la première cadence d'une commande confiée par notre client CITA et destinée à la construction de supports de tuyauterie pour la centrale nucléaire de LING AD (en CHINE !).

Cette commande a été brillamment réalisée et préparée par l'ensemble de l'équipe Exploitation de Lyon, à laquelle je rends un hommage sincère pour son dévouement et son professionnalisme.

Rendez-vous au mois d'octobre pour la 2^e cadence !

Stéphane Dion, Dijon

Pour mieux saisir encore les spécificités de cette commande, écoutons les explications d'un "Exploitant" : Pour chaque paquet réceptionné, il a fallu vérifier ou marquer sur chaque feuille le nom du fournisseur et le numéro de coulée. Ensuite, après contrôle de la conformité du métal d'après CCPU, nous avons contrôlé, en présence du client et de son représentant Qualité, l'épaisseur de chaque feuille aux ultra-sons et les dimensions (largeur, longueur) au mètre à ruban. Une fois les contrôles réalisés, il a fallu coliser les paquets en respectant le nombre de feuilles demandé (variable d'un paquet à l'autre), puis marquer à l'aide de peintures normalisées les côtés des paquets en trois points. En effet, ces marchandises partant pour la CHINE, le seul moyen pour les Chinois de connaître la correspondance des qualités Produits est un code couleur.

Cédric Hugonnard-Cotton, Lyon



M. Selle de CITA et Stéphane Dion

Mon bungalow, oh ! oh ! oh !

Le 5 mai dernier au matin, le service commercial de Basse-Ham a intégré les bungalows loués pour la période des travaux de « relooking » des bureaux qu'il occupait. Cette installation provisoire va permettre une plus grande rapidité d'exécution des travaux et éviter au personnel les désagréments du bruit et de la poussière. Une bonne nouvelle ! L'été pourra



être chaud, ces bungalows seront équipés d'une climatisation...

Le « Relooking », ça consiste en quoi ?

BUREAUX

- démolition et remplacement des sols et plafonds existants,
- création de fenêtres au rez-de-chaussée et remplacement des fenêtres à l'étage,
- réagencement des pièces, création de cloisons au rez-de-chaussée et au 1^{er}.

LOCAUX SOCIAUX

- création d'un bâtiment dans les halles,
- ouverture de fenêtres dans le bardage,

- mise en place de l'équipement sanitaire.

HALLS

- remplacement du bardage et de certaines toitures,
- modification du plan de circulation des camions.

EXTERIEURS

- bitumage du parking,
- création d'espaces verts et d'allées piétonnes,
- pose de la nouvelle signalétique.

Michel Dowkiw, Basse-Ham

RECOR II, le retour

Ce n'est pas au festival de Cannes sur grand écran, mais bien sur petit écran et sur l'AS400, et ce n'est pas du cinéma !

D'après un scénario d'André Legrand et une réalisation du Service Informatique, nous vous présentons aujourd'hui RECOR II.

Le scénario est interactif, vous êtes tous acteurs de RECOR II. En passant des commandes de vente, d'approvisionnement, en produisant, chacun influence en "direct live" les chiffres de RECOR II.

Au chapitre des effets spéciaux, chaque chiffre affiché peut être détaillé en positionnant le curseur sur la zone et en appuyant sur F4.

En cas de nécessité, l'arrêt sur image est possible grâce à l'option d'édition... La projection est gratuite, chaque acteur SLPM ayant accès à la recherche de

stock peut maintenant surfer sur RECOR et avoir ainsi accès à toutes les données d'appro, stock, carnet achats, ventes réalisées, carnet ventes, ancienneté moyenne des lots, etc.

C'est avant tout un outil d'approvisionnement, mais nous avons souhaité plus de transparence en le rendant accessible à tous.

Sans espérer battre le RECOR d'entrées de Titanic, nous souhaitons que chacun y trouve les réponses qu'il attend.

Maintenant, pour la nomination aux Oscars, au jury de décider ...

André Legrand, Basse-Ham
Philippe Kerckove, Informatique

Mais que devient Roland Streit ?

Roland a quitté ses fonctions de Responsable d'Exploitation de Basse-Ham le 31 décembre dernier pour profiter d'une retraite bien méritée après tant d'années passées chez SLPM.

Il peut désormais se consacrer entièrement à sa passion. Pour certains, c'est le sport, les voyages ; pour d'autres, la famille... Pour Roland, c'est la passion des autres, l'envie de donner.



Depuis plusieurs années, il militait au sein de la Communauté EMMAUS de Peltre (banlieue de Metz). Il en a été élu Président lors de l'Assemblée générale du 5 avril 98. Un long article est paru dans le Républicain Lorrain mettant notre ami à l'honneur.

Souhaitons lui bonne chance pour ses nouvelles fonctions.

Le Comité de Rédaction

Toujours sportifs

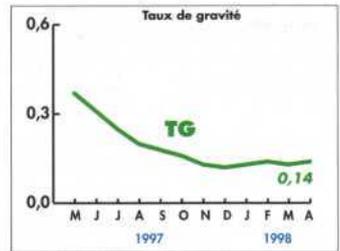
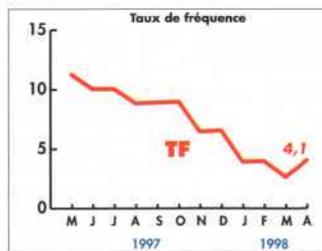
Le 28 avril dernier avait lieu le deuxième anniversaire du complexe Planète Karting, où se sont déroulés les deux challenges SLPM Lyon. A cette occasion, une place nous avait été réservée parmi les sportifs participant à la manifestation : Jean-Marc Gounon, ex-pilote F1 et pilote officiel Mercedes 98, Alexandre Debanne, pilote sur glace et animateur télé, Cédric Bardon, footballeur à l'Olympique Lyonnais, Jacques Laffite, ex-pilote F1 et présentateur télé... Ce dernier a d'ailleurs tenu à nous dédier un autographe.

Cédric Hugonnard-Cotton



SECURITE

Résultats Sécurité Société sur 12 mois glissants



Taux de Fréquence (TF) = $\frac{\text{Nombre d'Accidents du Travail avec arrêt} \times 1.000.000}{\text{Nombre d'heures travaillées}}$

Taux de Gravité (TG) = $\frac{\text{Nombre de Jours d'Arrêt} \times 1.000}{\text{Nombre d'heures travaillées}}$

Formation EXCEL

La 1^{re} session de la formation Bureautique a démarré le 13 mai dernier au Siège. Pendant 2 jours, Armande Millet, formatrice Excel, a transmis son savoir à Paulette Sauvageot et Viviane Cantie, de la DAF.

Les cours lient théorie et pratique. Des exercices viennent ponctuer chaque aspect de la démarche. Armande Millet décrit le comportement de ces premières stagiaires : "Elles ont vraiment été sérieuses et disciplinées et se sont impliquées jusqu'au bout en montrant leur intérêt".

D'autres sessions se dérouleront régulièrement jusque fin juin pour que toutes les personnes de la DAF deviennent des pros d'Excel ! Le directeur y compris...

A.C.

L'EURO, c'est déjà aujourd'hui !

EURO, ce nouveau nom sonne régulièrement à nos oreilles. Les médias, banques, supermarchés (notamment E. Leclerc)... nous sensibilisent désormais quotidiennement à l'EURO à travers leurs articles, débats, enquêtes, relevés de comptes, affiches publicitaires, double affichage des prix dans les rayons ou simulations d'échanges en EUROS.

L'EURO, c'est la monnaie unique européenne, certes ! Mais encore ? :

- monnaie officielle à partir du 1^{er} janvier 1999.
- dans 11 Etats : la France, bien sûr, mais aussi l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la Finlande, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Portugal.

- utilisable par les consommateurs dès le 1^{er} janvier 1999 sous forme de chèquiers, cartes et comptes bancaires ; puis à compter du 1^{er} janvier 2002 sous forme de pièces et billets.

L'aventure EURO est déjà devenue une réalité palpable pour nous, Français, et plus encore pour le Groupe Usinor : certaines pièces, dont la frappe a débuté le 11 mai dernier, sont fabriquées en acier Sollac (voir encart ci-dessous). L'EURO sera bientôt dans votre porte-monnaie (1^{er} janvier 2002), mais vous le rencontrerez quotidiennement au travail bien avant cette date (commandes clients et fournisseurs, fiches de paie...). Toutes vos questions ou remarques au sujet de l'EURO sont les bienvenues. N'hésitez pas à nous les adresser (Christelle Jouliet ou Aline Chajmowicz), nous nous efforcerons d'y répondre le plus précisément possible dans les prochains Point à La Ligne.

Christelle Jouliet, alias "Madame Euro"



W. Dahmoune écrit en avril dans *Transpacific*, journal interne du Siège d'Usinor :

« C'est officiel depuis peu : le Groupe est retenu pour la fabrication des pièces de monnaie européenne.

Pour les pièces de 1, 2 et 5 euro-centimes, Sollac Dunkerque produira les bobines et les laminera à chaud, Sollac Biache les laminera à froid, Cisatol Biache les refendra en bandes avant de les livrer au client, *Monnaies et Médailles*, qui s'occupera lui-même de les découper en flans (rondelles) et de les frapper. Le marché porte sur trois cents tonnes par mois jusqu'à la fin de l'année. Un deuxième appel d'offres sera lancé au mois de juin pour la fabrication de trois mille tonnes par an pendant trois ans.

Imphy fournira pour sa part l'alliage de la partie centrale des pièces de 1 euro (bicolores comme nos pièces de 10 francs) et celui de l'anneau des pièces de 2 euros (aux couleurs inversées). »