

SAFT Magazine



L'enjeu européen



RECHERCHE

**Un laboratoire
aux Etats-Unis**
page 3

ENSEMBLE

**CGEC : un client
fournisseur**
page 8

SORTIE

**Strio montre
le chemin**
page 7

ÉVÉNEMENT 3

Un troisième centre de recherche pour Saft.

TENDANCES 4

Une place sur l'échiquier européen.

APPLICATIONS 6

Rasoir haut de gamme et bouée solaire.

NOUVEAUTÉS 7

Strio, l'éclairage autonome mise sur l'esthétique.

PARTENAIRES 8

CGE Composants, client et fournisseur.

INTERNATIONAL 10

A la recherche d'une image globale.

Saft Magazine

Journal d'information pour le personnel et les partenaires de Saft.
156, avenue de Metz, 93230 Romainville.
Tél. : 48 43 93 61.

Directeur de la publication :
Jean Noël.

Directeur de la rédaction :
Roland Bourgeois.

Rédacteur en chef :
Claire Pairault.

Secrétariat :
Nicole Claisse.

Iconographie :
Yvon Folliot.

Conception, réalisation :
Angie 48 24 36 36.

Ont également participé à ce numéro :

Pierre Lenfant, Dominique Derencourt, Marsha Duker (USA), Hervé Dachary, Alain Hif, Agnès Lim (Singapour), Jean-Luc Borghero, Patrice Boissy.

Photo de couverture : Joanne Delaporte.



Numéro 20 Juillet 1990

Le mot du président



Charles Crié

Un contrat fabuleux

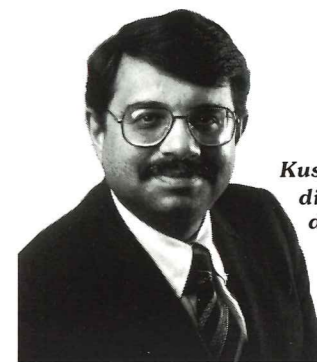
Saft vient d'obtenir un contrat de 120 millions de dollars, avec des options pouvant tripler ce montant, pour livraisons pendant cinq ans de piles au lithium destinées à l'armée américaine. Ce contrat est le plus gros jamais signé par Saft. Il assure une part de marché mondiale supérieure à 50% sur cette ligne de produits. Toutes les équipes qui ont participé à ce succès doivent être félicitées. Non seulement l'avenir et le développement de l'usine de Valdese sont assurés, mais cette référence permettra aussi une ouverture plus facile des autres marchés étrangers en accélérant le remplacement des piles alcalines par des piles au lithium plus performantes. Tout a commencé en 1983 par la décision de Saft America de s'intéresser à ce marché militaire en choisissant à l'époque le couple électrochimique prédominant, le Li-SO₂. Puis, pour entrer sur le marché, il a fallu mettre au point un produit très pointu que les concurrents n'acceptaient pas de faire : Saft a perdu de l'argent, mais a mis le pied dans la porte grâce à sa technique. Ensuite, au contraire de ses concurrents, Saft a mis l'accent sur la qualité et la fiabilité de son produit, ce qui lui a permis en 1988 d'emporter un premier contrat majeur de 26 millions de dollars à un prix supérieur au moins disant.

Par le rachat de l'usine de Valdese, Saft se dotait d'un outil performant. Cet outil a depuis été sensiblement amélioré. Dans le cadre du contrat, mais aussi dans le cadre de la mise en place, dans l'ensemble de la société, de plans industriels, un projet très ambitieux d'accroissement de la productivité, de réduction des coûts et d'amélioration de la qualité a été présenté et a séduit les autorités américaines ; il permettra d'accroître encore l'avance de Valdese sur toutes les autres usines mondiales dans ce secteur. Les ingrédients du succès : un marketing orienté vers l'avantage concurrentiel (en l'occurrence la qualité), une équipe de vente opiniâtre, une recherche animée par un client, une usine ultra-performante, l'obsession de la qualité. Un exemple à suivre.

CLAUDE DARMON

Chercheurs US

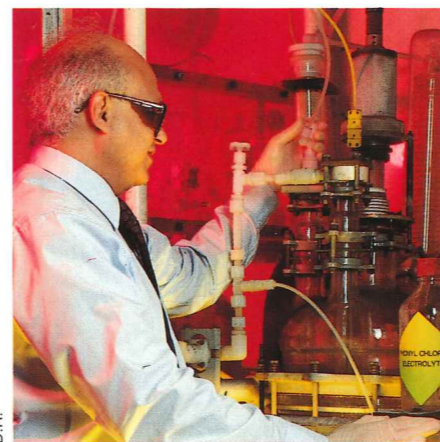
Saft America ouvre les portes d'un nouveau centre de recherche, celui-ci remporte aussitôt un premier contrat d'étude sur le véhicule électrique en étroite collaboration avec les laboratoires français et anglais.



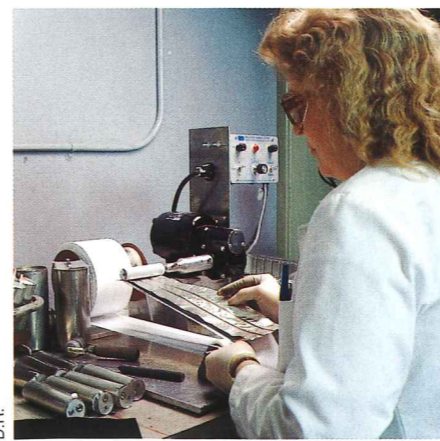
Kushrow Press, directeur du centre de recherche.



D.R.



D.R.



D.R.

Cockeysville : le troisième centre de recherche de Saft.

En janvier dernier un nouveau centre de recherche Saft ouvrait ses portes à Cockeysville, dans le Maryland. Installés dans le même site que la division Générateurs de technologies avancées de Saft America, les laboratoires étaient fin prêts en mai. A la tête du centre : Kushrow Press, quarante-trois ans, docteur ès sciences. Pour ce spécialiste de la physique des matériaux, entré à Saft America en 1980 où il était précédemment l'adjoint direct du directeur de la division Générateurs de technologies avancées, «Saft confirme à travers la création de cette nouvelle unité de recherche et de développement sa volonté d'investir techniquement pour le futur.»

La décision d'ouverture d'un centre de recherche aux Etats-Unis remonte à environ un an. En mai 1989, Claude Darmon et Edward L. Nargi qui dirige Saft America, demandait à Kushrow Press d'étudier les possibilités de mise en œuvre d'un tel projet. Ce dernier prenait alors son bâton de pèlerin et partait visiter les laboratoires existants de Saft : Bordeaux et Poitiers en France, les unités de développement de Romainville et Nersac, de Hampton en Angleterre, de Vitoria au pays basque espagnol et de GS-Saft à Tokyo, ainsi que les unités techniques nord-américaines. Objectif : mieux connaître les axes de recherche et les équipes afin de positionner le nouveau laboratoire. Au mois d'octobre 1988, le projet était présenté au comité de direction de Saft, approuvé et aussitôt lancé. «Les compétences et la technologie étaient réunies aux Etats-Unis, explique Jean-Claude Dutailly, directeur de la recherche et de la planification stratégique de Saft, et l'Amérique du Nord représente un des plus grands marchés de l'innovation...» Pour commencer, le centre de recherche est allé chercher du personnel au sein des équipes techniques de Saft America. Douze ingénieurs et techniciens sont

déjà à l'œuvre. Parmi les derniers arrivants, Robert Stamiewicz, scientifique de réputation internationale, spécialiste du lithium, sera responsable des recherches sur les générateurs primaires et secondaires à base de lithium. C'est un autre docteur, ingénieur, M. Oweis, qui conduira les travaux menés sur les couples à base de nickel (nickel-cadmium, nickel-hydrogène, nickel-hydrure...). Doug Briscoe concentrera ses recherches sur les piles d'ultime sécurité (le plus souvent des piles amorphes extrêmement sophistiquées) et Janet Embrey sur les couples électrochimiques résistants aux températures élevées. Le centre, doté des plus récents équipements scientifiques, orientera ses efforts sur ces principaux axes. Un des premiers succès de ce nouveau laboratoire : un contrat auprès du Department of Energy (DOE) américain portant sur l'étude de batteries au lithium-sulfure de fer pour la propulsion de véhicules électriques. Une commande de recherche d'un montant de près de 20 millions de francs dont l'obtention est un bel exemple de coopération internationale au sein de Saft. L'équipe américaine, ayant eu connaissance de ce projet du DOE, s'est en effet mise en rapport avec les chercheurs de Bordeaux qui connaissent bien les problèmes liés à la propulsion du véhicule électrique et avec Jean-Pierre Cornu, expert français du sujet, ainsi qu'avec Saft UK qui a une bonne expertise de la technologie du lithium-sulfure de fer rechargeable. La réponse internationale de Saft a permis à la société d'emporter la compétition, et les recherches ont débuté au mois de juin avec pour objectif de pouvoir tester ces batteries sur des véhicules électriques, d'ici à trois ans. Le nouveau centre permettra également à Saft, comme l'illustre ce premier contrat, de tisser des liens plus étroits avec l'administration et les universités américaines.

Saft, l'international en Europe

Sur l'échiquier européen, Saft occupe déjà bien le terrain avec ses cinq filiales établies dans les principaux pays de la Communauté européenne depuis plus de vingt ans ; mais 1993 va lui offrir d'autres défis : défendre ses positions et s'ouvrir vers l'Est...



J. Delaporte

C'est au niveau de la circulation des services que les choses vont changer à partir de 1993.

«Il nous sera alors possible de nous adresser à des fournisseurs européens pour le financement, les transports et la distribution, explique Claude Darmon. A partir de 1993, nous devrions profiter de l'ouverture des marchés publics, administratifs et militaires. En ce qui concerne les batteries industrielles et l'éclairage de sécurité, l'apparition de normes européennes devrait nous favoriser dans la mesure où nos positions de marché sont très fortes.»

Pour Bertrand de Saint-Julien qui est responsable du département Générateurs de technologies avancées (militaire, espace et lithium) : «Il va sans dire que pour Saft qui est leader en Europe avec 60% du marché, la seule façon de contourner l'obstacle de la préférence nationale dans les programmes militaires est d'apparaître comme une entreprise authentiquement européenne. Nous allons donc multiplier des accords avec des électrochimistes locaux. C'est ainsi que nous pourrions augmenter nos parts de marché en Grande-Bretagne et en Allemagne, où nous avons encore de gros progrès à accomplir. Dans le domaine spatial, la coopération européenne est établie depuis longtemps, et Saft est de tous les programmes. Mais là aussi, les surcoûts induits par le recours à la préférence nationale devraient cesser au profit de la performance technologique et économique.»

Le lithium n'est pas encore un produit industriellement mature, ce qui explique que différentes technologies soient pro-

posées par Saft à ses clients. «Pour l'instant, explique Bertrand de Saint-Julien, l'essentiel des piles lithium pour les appareils photo est produit par les Japonais. Mais nous sommes bien placés chez les fabricants européens de micro-ordinateurs et de compteurs comme Siemens, Bull ou Nixdorf. Sur ce marché, l'essentiel est d'être très attentifs et de répondre rapidement aux besoins des constructeurs.»

Défendre ses positions

Le marché européen des accumulateurs portables est fondamental pour Saft qui en détient 43%. Les normes ont toujours été mondiales et Saft est engagée dans une course technologique incessante avec ses concurrents. La bataille est donc féroce sur les prix : ils ont baissé de 15% depuis juin 1989. La concurrence n'hésite pas à vendre à bas prix sur tel ou tel marché où elle veut prendre pied alors que Saft, qui tire l'essentiel de ses profits du marché européen, voit fondre ses marges. A cette lutte commerciale s'ajoute la brutale chute du yen (-30% en moins d'un an). «Stratégiquement, explique Jean Quobex qui dirige le département Portable, nous devons défendre nos parts de marché. Notre objectif numéro un est l'amélioration très rapide de notre productivité industrielle. Par ailleurs, nous devons porter nos efforts sur les marchés où nous ne sommes pas encore dominants : en Allemagne, en Italie et dans les pays scandinaves.» Heureusement, parallèlement au tassement de la demande d'accumulateurs portables dans les domaines tradition-

nels (électroménager et outillage sans fil), un nouveau secteur est en train d'émerger : les télécommunications mobiles. Saft se présente sur ce marché avec des nouveaux produits qui devraient permettre une percée intéressante.

Qu'il s'agisse de batteries ferroviaires ou de secours industriel, le marché des accumulateurs industriels est mondial et Saft en détient 30%. Il se trouve pourtant un domaine où les enjeux sont spécifiquement européens : l'automobile électrique. «Nous participons à tous les projets des constructeurs européens depuis plusieurs années grâce à des produits très adaptés à leur demande, explique François Putois. Nous soutenons les efforts des grandes municipalités européennes pour promouvoir le véhicule électrique car c'est à partir de dispositions légales contraignantes que le marché de l'automobile électrique urbaine décollera.» Par ailleurs, c'est en Europe que Saft produit ses accumulateurs industriels. La rationalisation industrielle entre l'établissement de Bordeaux et celui de Redditch, l'usine d'Alcad en Grande-Bretagne, revêt donc une importance stratégique pour cette activité.

«Le département Energie est resté dans une logique assez française jusqu'à présent, explique Claude Darmon. Il est donc naturel que l'ouverture complète des frontières à l'intérieur du grand marché européen constitue pour lui un véritable défi à relever.»

Mais l'Europe de 1993 sera différente de celle qu'avait prévue l'Acte Unique. Les événements récents en Europe de l'Est ouvrent de nombreux horizons aux

Un nouveau directeur pour les filiales européennes

Ken Klinker vient d'être nommé directeur général des opérations internationales de Saft. Jusqu'à présent directeur général de Saft UK, son action s'exerce désormais sur l'ensemble des filiales européennes de Saft (Saft Akkumulatoren und Batterien en Allemagne, Saft UK en Grande-Bretagne, Saft Italia, Saft Scandinavia en Suède, Saft Finland et Safta en Belgique) ainsi que sur Saft Batteries Australia.

Agé de cinquante et un ans, Ken Klinker, de nationalité britannique, a exercé une partie de sa carrière dans le groupe Plessey où il était responsable des opérations internationales de Plessey Telecoms. Il a rejoint Saft UK en 1981 en tant que directeur commercial avant d'être directeur général de cette filiale, poste qu'il cumule depuis 1987 avec celui de président d'Alcad Ltd, autre filiale de Saft en Grande-Bretagne.



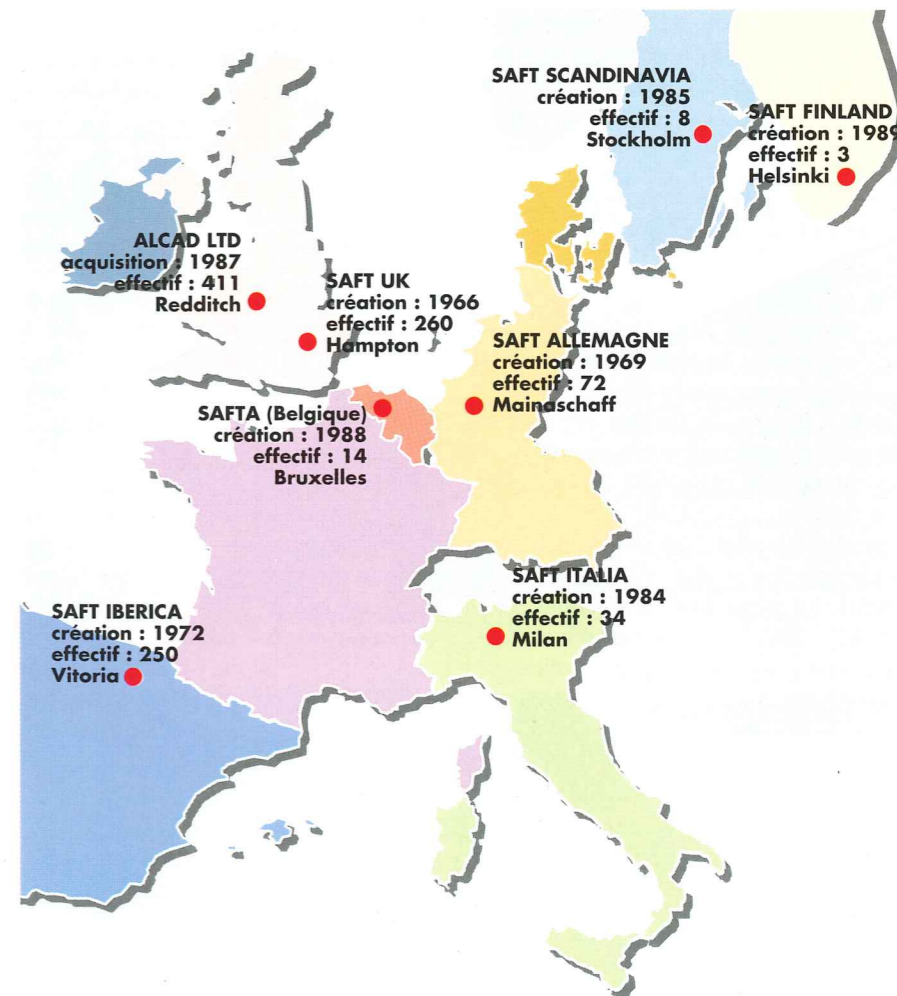
Charles Crie

entreprises de la Communauté. «Les liens traditionnels de Saft avec l'Est sont importants. Saft est le partenaire traditionnel de l'Est en ce qui concerne le nickel-cadmium», explique Claude Darmon.

L'ouverture à l'Est

Transfert de technologie avec l'URSS, collaboration de longue date avec la Yougoslavie, relations suivies avec les différentes centrales d'achat, Saft dispose de nombreuses cartes dans son jeu. Et les filiales allemande, autrichienne et finlandaise auront sans aucun doute un rôle important à jouer, en attendant des initiatives plus précises auxquelles Saft reste préparée. L'Europe n'est pas le pays de cocagne que l'euphorie actuelle se plaît à décrire. Elle peut également receler des dangers pour une entreprise comme Saft. «Il y a un risque de surréglementation européenne qui pourrait nuire à notre logique internationale plus globale, continue Claude Darmon. Il en va de même des réglementations en matière de protection de l'environnement et des modifications possibles des systèmes de TVA qui pourraient aboutir à des déplacements de production. En fait, les Européens ne semblent pas avoir encore pris la mesure des défis que nous lançent les Japonais. Il n'y a pratiquement pas eu de réactions à la dévaluation actuelle du yen, qui met nos productions en péril. En réalité, nous sommes engagés dans une véritable guerre économique, dont l'Europe est un des terrains.»

L. LEPERS



Saft en Europe

Bouée solaire

Signaler les rochers ou les zones dangereuses par tous les temps, banaliser un chenal, c'est le rôle des bouées marines. Ainsi, où qu'elles soient placées, du canal le plus proche au plus inaccessible, elles émettent de jour, comme de nuit, des signaux lumineux et jouent le rôle de corne de brume. Aujourd'hui pour assurer ces fonctions, de nombreux modèles sont alimentés en énergie photovoltaïque. Les panneaux solaires placés sur la bouée captent l'énergie qui est emmagasinée dans la batterie et permettent au système de fonctionner. Les batteries industrielles Saft de la série Solar ont été conçues particulièrement pour répondre aux exigences de ce type d'installation d'accès difficile. Elles sont faites pour s'installer et s'oublier et peuvent être utilisées dans tous les systèmes



AFME
photovoltaïques : bouées marines, bien sûr, mais aussi télécommunications, chemin de fer, industrie pétrolière, sur des sites isolés.

A.-M. BILLARD

Télex

Canal +... de batteries !

Au mois de février dernier, Canal + a passé au département Accumulateurs portables de Saft une première commande de quatre-vingt mille accumulateurs boutons nickel-cadmium de 1,2 volt et 0,05 Ah. Ces accumulateurs, montés à l'usine de Saint-Yrieix, sont destinés au maintien de mémoire des nouveaux décodeurs Decsat qui permettront l'accès au futur réseau TDF. La première livraison a eu lieu au mois de mai au moment du lancement par Canal + de ces nouveaux décodeurs.

Jackpot

Aux Etats-Unis, la société International Game Technology vient de commander à Saft des piles au lithium, de type LS, pour équiper leurs machines à sous (jeu de poker) pour sauvegarder les mémoires en cas de panne de secteur. Pour cette application, les piles au lithium sont utilisées parce qu'elles peuvent durer dix ans et qu'elles sont fiables à des températures extrêmes, (-55°C à +75°C), alors que les machines fonctionnent parfois dans des ambiances surchauffées (+50°C).

Saft de Val en Val



Après le Val de Lille, tout automatique et sans personnel à bord, Matra construit sur les mêmes principes le Val d'Orly qui reliera Paris à l'aéroport d'Orly en 1992. Le département Energie de Saft, qui travaille sur ce métro avec Cegelec et GEC-Alsthom, se voit confier le secours des systèmes de contrôle et de commande, assurant ainsi l'alimentation des automatismes.

R. NEGUSH

Page I : Une organisation internationale Page II Dossier : Saft en Asie Page IV : Nouvelles des établissements Page VI Vous : Le projet GTA- Enquête sur Saft Magazine Page VII Passions : Voile et record Page VIII Gros Plan : Poitiers, le pari de la mutation.

Rassembler pour gagner

En septembre 1989 était constitué le groupe Accumulateurs industriels. Cette création répondait à une volonté de disposer d'une structure de décision et de coordination de l'ensemble des activités de Saft sur les produits et marchés concernés.

Sur ces marchés, le groupe dispose déjà d'une position dominante (29% du marché mondial en ferroviaire, 24% en secours industriel). Ferroviaire et secours industriel ont progressé de quelque 12% entre 1988 et 1989. En 1990, le chiffre d'affaires consolidé prévu est de près de 400 millions de francs réalisés par trois centres de profit : le département accumulateurs industriels (hors aviation), Alcad Ltd. à Redditch et Alcad Inc. à North Haven, aux Etats-Unis. Pour atteindre l'objectif majeur du groupe qui est clairement de reprendre des parts de marché à la technologie plomb-acide sans entretien, un effort particulier de structuration, de coordination, d'harmonisation est nécessaire. Ainsi une direction unique marketing est-elle en cours de mise en place ; la recherche et le développement sont désormais assurés par le seul centre de Bordeaux ; des règles de contrôle de gestion communes ont été établies. Enfin, l'organisation de la qualité coordonnée est entièrement tournée vers le concept de qualité totale.

Par ailleurs, deux responsables assurent des coordinations

commerciales, l'un pour les batteries de technologie pochettes, l'autre pour celles de technologie dite «hybride» (fritté-électrode plastifiée).

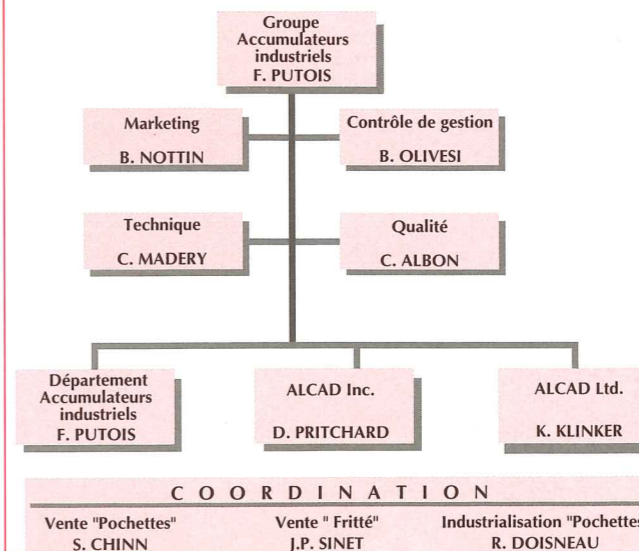
D'ores et déjà, le groupe appuie sa pénétration du marché sur les réseaux de filiales et d'agents Saft et d'agents Alcad. Alcad Inc. aux Etats-

Unis et Saft Australia assurent dès aujourd'hui la vente de l'ensemble des gammes Saft et Alcad. Un troisième coordinateur est chargé de mettre en œuvre la politique de rationalisation industrielle. Ainsi les gammes de batteries pochettes Saft et Alcad seront progressivement remplacées par de nouvelles gammes. Cette opération devrait être achevée au milieu de l'année prochaine. Pour accroître la productivité, un important programme pluriannuel d'investissement est engagé. Pour cette année, cet effort d'investissement s'accompagne, pour répondre à l'objectif majeur, d'un programme ambitieux de développement de produits sans maintenance dont le Vantage d'Alcad (Energy U dans la gamme Saft) a constitué le premier jalon. L'ensemble de ces efforts et des résultats positifs déjà enregistrés constituent une démonstration particulière de l'esprit de collaboration internationale qui règne à Saft. Je suis pour ma part optimiste sur notre capacité à progresser encore dans cette entreprise.



François Putois, directeur du groupe des accumulateurs industriels.

Groupe industriel



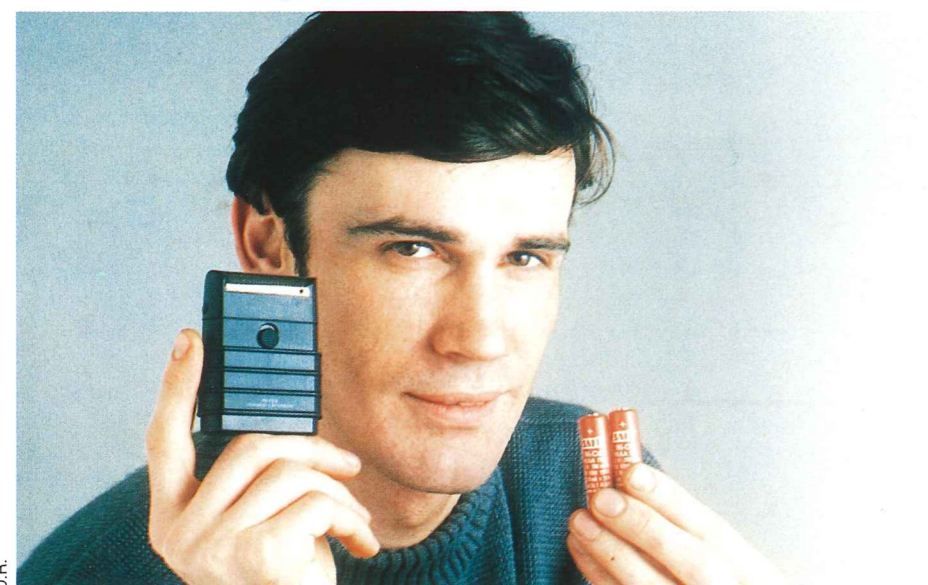
F. PUTOIS

Profil Porsche

En 1946, Edward Payer fonde sa société, en Autriche, avec une seule idée en tête : fabriquer les meilleurs rasoirs électriques du monde. Depuis, les rasoirs Payer ont rasé quotidiennement quelque sept millions de visages, et ce dans une soixantaine de pays. Le produit a évolué dans sa technologie, avec en particulier des versions rechargeables, ainsi que dans son «look». En effet, en 1980, Payer s'attache la collaboration du célèbre designer Ferdinand

A. Porsche. Le résultat : des produits très esthétiques, fabriqués dans un grand souci de qualité avec les meilleurs matériaux. Exemple : la grille de rasage est plaquée en titane et la série 27 affiche une garantie à vie. Depuis longtemps, les accumulateurs Saft équipent ces rasoirs haut de gamme. Ainsi, en 1990, ce seront quelque quarante mille accumulateurs VEAA qui seront livrés à la société autrichienne.

R. NEGUSH



D.R.



D.R.
Pierre Lenfant, directeur de la zone Asie et Grace Chiam, directeur de Saft Singapore.

La longue marche

Le 27 avril, Saft Singapore fêtait ses dix ans. Depuis la création de cette filiale, Saft a fait du chemin en Asie. Elle doit encore s'y renforcer car c'est là que les marchés croissent le plus vite dans le domaine des accumulateurs portables, mais aussi industriels, aéronautiques et militaires.

En octobre 1989, dans le cadre d'un changement d'organisation de Saft, une nouvelle direction internationale est créée : la «zone Asie». Objectif : définir et mettre en place une stratégie cohérente de développement de la société dans cette zone, en s'efforçant d'assurer le meilleur compromis entre prise de parts de marché et rentabilité. A la tête de ce vaste secteur qui s'étend de la Birmanie au Japon, en passant par la Chine : Pierre Lenfant. L'Asie est un enjeu clé pour Saft qui a commencé à s'implanter dans cette région du globe depuis dix ans, et d'où sont issus certains de ses plus gros concurrents (Sanyo, Matsushita...) mais aussi certains de ses plus importants clients actuels (Sony, Sharp...) ou potentiels, ainsi que leurs sous-traitants.

«Jusqu'à maintenant, explique Pierre Lenfant, la progression de Saft en Asie s'est faite en saisissant une succession d'opportunités. Chaque implantation est différente, très éloignée géographiquement des autres, et chacune a mené une vie relativement indépendante.» Saft Singapore, créée en 1980, emploie une cinquantaine de personnes, qui assemblent des batteries portables et industrielles, et montent des systèmes d'énergie pour le marché local. Grace Chiam dirige depuis le mois de novembre 1989 cette filiale qui a vu son champ d'action réduit à la suite de la création

de Saft Australia et de Saft Korea. GS-Saft, fruit d'un joint-venture avec la société japonaise JSB (Japan Storage Batteries) signé en 1985, fait aujourd'hui travailler près de quatre cents personnes. La filiale dirigée par un Japonais, Idao Hosoya, fabrique des éléments et des batteries portables principalement pour le marché japonais et a été à l'origine du GP (accumulateur plat «chewing-gum»). Saft Korea, ouverte à Séoul en septembre 1989, n'est pour l'instant qu'une filiale commerciale de sept personnes sous la direction de Young Woo Kwon. Elle sera dotée dans les mois prochains d'un atelier d'assemblage de batteries portables VR. Le problème géographique d'une telle coordination s'est posé de façon cuisante à Pierre Lenfant. Où s'installer pour être le pivot de l'activité de la société dans ce secteur ? Hélas !, pour le moment nulle part !

Des marchés en pleine croissance
Malgré toutes ces difficultés, jouer la synergie des filiales de Saft en Asie est devenu indispensable, car les marchés sont là. Dans le domaine du portable, comme on le sait déjà depuis longtemps, quatre pays à eux seuls, le Japon, Hong-Kong, Taiwan, et la Corée consomment près de cinq cents millions d'éléments par an, soit l'équivalent de la production de huit usines de Nersac et près de la moitié du marché mondial. Mais l'Asie repré-

sente aussi un marché potentiel intéressant pour les batteries industrielles. Le formidable développement économique de la zone, plus ou moins avancé selon les pays, implique un accroissement considérable des moyens de transports ; trains et métros, bien sûr, mais aussi avions, en raison du nombre important d'îles et des distances. Un pays comme la Corée prévoit à lui seul d'acquiescer dans un délai de huit ans près de trois mille rames de trains, ce qui représenterait un marché de batteries d'environ 300 millions de dollars... Et ceci n'est qu'un projet parmi d'autres. On imagine le marché extraordinaire que représentent des pays comme la Thaïlande, l'Indonésie ou la Malaisie, qui n'en sont vraisemblablement qu'au début de leur développement industriel et qui sont encore sous-équipés en terme de transport. A cela s'ajoutent la construction de bâtiments pour les aéroports, les gares, et une urbanisation croissante consommatrice de systèmes de secours. Un autre marché moins connu de cette partie du monde est le marché militaire. Il existe indéniablement, mais, en dehors du Japon, il n'a pas encore fait l'objet d'une approche méthodique. Ce que l'on sait, en revanche, c'est que le développement économique de la zone va de pair avec une recherche d'indépendance dans le domaine militaire vis-à-vis des Etats-Unis. Saft, en tant qu'entreprise européenne,

doit donc pouvoir y trouver sa place. Les récents accords de distribution de piles pour torpilles et d'accumulateurs industriels et ferroviaires signés respectivement par les départements GTA et Industriel de Saft avec le géant japonais Sumitomo illustrent les efforts menés par la société pour pénétrer ces marchés asiatiques. Rappelons par ailleurs que le métro de Singapour a été équipé par Saft, et que la filiale est bien placée sur le marché aéronautique.

La «loi» japonaise
Toute l'énergie réunie des équipes de la zone Asie et de l'ensemble de Saft sera nécessaire pour atteindre ces objectifs, car si les marchés sont là, les concurrents y sont aussi et ils sont de taille. Les fabricants japonais de batteries portables (Sanyo, Matsushita...) sont très fortement implantés dans toute la zone et dictent les conditions du marché. «Ils contrôlent bien sûr les prix, mais assurent aussi un niveau de qualité des produits et de service, en dessous duquel nous ne pouvons pas nous situer si nous voulons prendre des parts de marché dans cette région du monde», explique Pierre Lenfant. C'est aussi vrai, mais à une moindre échelle, dans le domaine des batteries industrielles où des fabricants comme Honda Denki jouissent d'une bonne réputation et d'une implantation large et ancienne. Troisième au plan mondial, Saft ne



DE
joue pas encore les premiers rôles en Asie dans le secteur du portable et même en disposant d'une bonne image sur les marchés industriels et militaires, il lui faudra encore faire preuve de patience et mobiliser toutes ses capacités à répondre rapidement aux besoins des clients, à respecter les délais de livraison, à assurer un service après-vente efficace et une continuité dans ses relations avec la clientèle pour se faire une place sur les marchés d'Extrême-Orient. «Les Japonais ont développé dans ces régions une dynamique des affaires étonnante, constate Pierre Lenfant. Notre pari ici, c'est d'entrer dans cette dynamique. Mais, réussir en Asie, c'est certainement pouvoir gagner partout dans le monde. Avec de la patience, de la continuité et de l'acharnement, Saft y parviendra, comme d'autres entreprises occidentales y sont déjà parvenues.» Depuis le mois d'octobre 1989 et déjà fort de son expérience japonaise, Pierre Lenfant s'est mis à l'ouvrage. «Dans un premier temps, compte tenu des implantations successives, il convenait de redistribuer claire-



L'équipe de Singapour "en uniforme."

III
important que chaque activité a nommé un responsable pour traiter plus particulièrement des problèmes de l'Asie : José Edo assume donc cette responsabilité au sein du département Portable, Dominique Debon était tout désigné par son expérience japonaise pour être l'interface «industriel», Frédéric Hapiak également pour l'aviation, Elie Léocard pour les générateurs spéciaux, Christophe Lautray pour le lithium. Tous ces efforts, conjugués aux trois semaines par mois passées par Pierre Lenfant en Asie, et «une semaine en France pour maintenir la liaison et remonter les informations» ne sont pas vains. Des indices favorables apparaissent comme les premières commandes en Corée et à Hong-Kong. «Saft a la volonté de réussir en Asie, et c'est capital pour son avenir.» Mais, faut-il le dire, patience et temps seront nécessaires pour gagner la confiance et les marchés de l'Extrême-Orient. La marche vers l'Asie commencée depuis dix ans sera encore longue.

ment les attributions de chaque filiale dans le secteur. Ainsi, GS-Saft se concentre principalement sur le Japon, Saft Hong-Kong doit développer la vente du portable à Hong-Kong, à Taiwan et en Chine, Saft Korea se lance sur le marché coréen pour tous les produits Saft, et Saft Singapore devient la plaque tournante du portable dans les huit pays restants et des autres produits Saft pour toute la zone hors Corée. Il faut maintenant renforcer l'efficacité des équipes commerciales pour atteindre les objectifs de développement

fixés dans la zone. Ceci passe par la formation et la motivation. A titre d'exemple, Gilles Esprit, à Singapour depuis déjà deux ans, nous aide sur les sujets techniques et industriels. Nous avons aussi organisé un stage de trois jours pour les vendeurs de Hong-Kong avec le département Portable France. C'est José Edo qui a animé cette formation. Il est désormais l'interface entre la zone Asie et l'activité. C'est très important pour les gens de la filiale d'avoir un interlocuteur unique et stable auprès de la maison mère.» Tellement

POITIERS

Qualité au quotidien

Procédure, audit, dérogation, gestion des modifications, Amdec, SPC, fournisseur, manuel qualité, autant de mots qui régissent la vie du service qualité et, plus généralement, celle de l'entreprise. Au-delà de ces considérations commence le règne de la qualité au quotidien. Dans une PME de la région Rhône-Alpes, fabriquant des pièces plastiques techniques et notamment des corps de briquets, une expérience, vécue il y a quelques années à l'occasion d'un audit qualité, a fait découvrir toute l'importance des actions et des interventions d'un service qualité. L'unité de conditionnement et de facturation en place depuis plusieurs années dans cette société était le fût, sensé contenir cinq mille pièces. Un décompte réalisé sur une semaine montra un remplissage moyen de cinq mille deux cent cinquante pièces, la différence de deux cent cinquante pièces représentant, cumulée sur un an, la possibilité pour

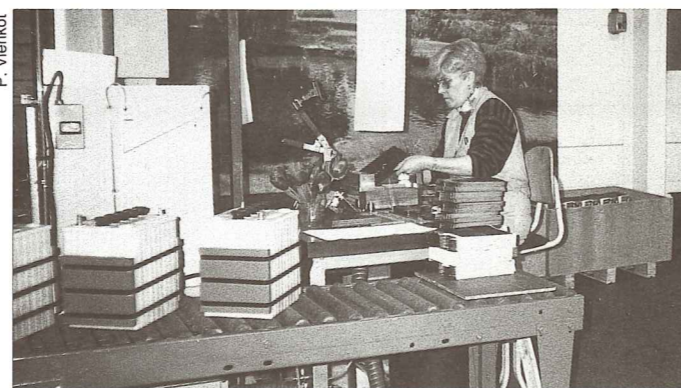
cette PME de recruter un technicien supérieur. Cette analyse fut, pour le responsable de l'entreprise, le déclic qui le décida à investir dans un service qualité.

De cette expérience, on peut retenir qu'au-delà des procédures, au-delà des organisations, la qualité reste avant tout une question de bon sens applicable à tous les niveaux et par tous. La chasse aux dysfonctionnements représente un formidable gisement de ressources intellectuelles, humaines et financières. Cette bataille, l'équipe du SAQ de Poitiers la vit intensément au travers des nombreux problèmes qui l'assaillent chaque jour. Ses réussites sont le fruit d'un dialogue et d'un travail en commun de chaque instant. Ainsi, les résultats obtenus dans l'amélioration du niveau qualité des piles lithium/chlore de thionyle LS3 et LS6 illustrent parfaitement cet exemple.

D. VALLIN

BORDEAUX

Air pur, ère électrique



Le véhicule électrique serait-il en train de devenir une star écologique ? Toujours est-il que les préoccupations liées à l'environnement et les progrès techniques ont incité les grands constructeurs mondiaux à investir en masse dans ce nouveau créneau. Pour Saft, grand spécialiste des batteries nickel-cadmium, l'enjeu est également de taille. Elle s'est d'ailleurs associée à de nombreux projets, notamment avec le groupe PSA depuis plus de dix ans. Porté par cet élan, l'établissement de Bordeaux a décidé de s'équiper d'un C25

Citroën électrique pour son usage interne et externe. Ses batteries sont fabriquées dans un atelier de l'usine de Bordeaux. Le véhicule aura 70 kilomètres d'autonomie et pourra atteindre 90 km/h. Mais c'est surtout le roi de la non-pollution. L'établissement organise à cette occasion une opération de promotion de Saft et de ses produits. Pour le rendre attrayant et sympathique, il sera donc décoré et baptisé. Cette opération a d'ailleurs déjà un slogan : «Air pur, ère électrique».

M. DECROQC

ROMAINVILLE

Inauguration de l'atelier "engins"

Le 26 avril, le nouvel atelier «engins» de Romainville a été présenté aux représentants des différents clients par Claude Darmon et Bertrand de Saint-Julien. Des membres éminents de la Direction des engins, de l'Aérospatiale et de la Surveillance industrielle de l'armement ont pu ainsi découvrir cette unité dont ils sont les partenaires. Pour les piles équipant les missiles balistiques, les exigences

en terme de performance et de fiabilité sont telles qu'un atelier spécifique a été créé. Il regroupe toutes les étapes de fabrication. Les clients, en contrepartie, ont accepté un cadencement mensuel des livraisons qui évite les interruptions de production et permet le maintien d'équipes stables au savoir-faire sûr. Moins d'un an a été nécessaire entre la présentation du projet et la livraison des premiers lots.

P. LAUCOURNET

Party

Le point fort de la mise en œuvre de cet atelier : la participation active de l'ensemble du personnel à l'implantation et à la mise en route de la nouvelle unité ainsi que la formation systématique approfondie des principes électrochimiques au contrôle des opérations. Les améliorations sont déjà sensibles sur la qualité, le respect des délais et la réduction des coûts.

Il est vrai que ni les Anglais ni les Américains n'ont su s'établir une réputation en matière de gastronomie. Cela ne les empêche pas de "jeter des parties" (faire des booms). Le club d'anglais de Romainville a organisé le 13 décembre 1989 une Christmas party. Les «délicatesses» anglo-saxonnes ayant été préparées par les participants (français !), la qualité des mets ne s'en est trouvée qu'améliorée.

M. MEISART / C. LEVY

ST-YRIEIX

Les «CFN» en voyage

Une nouvelle ligne de production vient de rejoindre l'usine de Saint-Yrieix : celle de l'habillage de CFN, autrement dit, d'éléments nickel-cadmium étanches «contrôlés, formés et nus». Ces éléments, fabriqués à Nersac, sont aussi surnommés la «Cohorte fatiguée de nomades». Fatigués, car après le voyage entre les deux usines, les éléments doivent reposer avant d'être manipulés à nouveau, et sont à cet effet accueillis par «l'hôtel» magasin de Saint-Yrieix. Nomades, car ce n'est pour eux que le début du voyage. Un itinéraire touristique a été spécialement prévu pour eux à Saint-Yrieix. Ils commencent par un

contrôle électrique. Ensuite, tout va très vite car la nouvelle ligne est entièrement automatisée. Certains resteront nus et seront immédiatement mis en boîte après les contrôles, d'autres passeront par les deux étapes de l'habillage : le gainage et l'étiquetage. Une opération qui de la sortie du magasin à la mise en caisse finale se fait désormais à la vitesse de deux cents éléments à la minute.

Le voyage continuera alors pour eux vers des destinations plus ou moins lointaines de l'Angleterre à l'Australie où les filiales prennent le relais pour leur destination finale : le client.

A. BAYLE

TOURS

La qualité : objectif permanent



Le 18 décembre dernier, la direction du SIAR et ses responsables locaux remettaient à l'usine de Tours l'attestation RAQ2 (règlement pour l'assurance qualité), reconduite jusqu'en 1992. Le RAQ2 est un certificat très important qui permet d'accéder aux marchés militaires français pour la fourniture de

chargeurs de batteries. Tours avait déjà obtenu son premier agrément en 1986 et l'a conforté depuis. Les efforts de l'usine entière qui portent aujourd'hui sur la qualité de conception permettront de gravir un échelon dans cette qualification et d'obtenir l'an prochain le RAQ1.

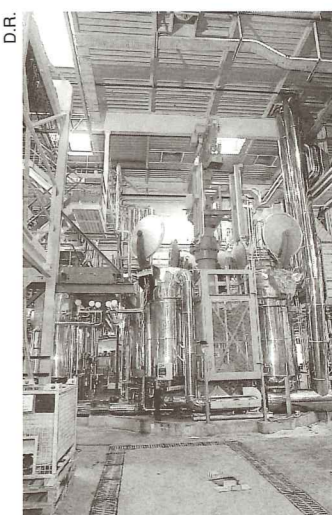
A. PASQUIER

NERSAC

Chimie de pointe

Depuis la mi-janvier, l'atelier chimie de l'usine de Nersac s'est enrichi d'une nouvelle installation d'imprégnation des bandes d'électrodes positives. Cette station est de conception entièrement différente. Les cuves sont disposées en forme de barillet autour d'un axe central, et non plus alignées comme dans l'ancien équipement. Cette forme lui vaut dans l'atelier le surnom d'Ariane, une appellation qui pourrait être aussi un clin d'œil à la technologie de pointe de la station. Entièrement automatisés, les appareils contrôlent en permanence tous les paramètres de fabrication : la pression, la température, les niveaux de concentration et d'acidité, garantissant ainsi un niveau optimal de qualité.

La nouvelle disposition des cuves n'est pas non plus due au hasard. Elle permet de déplacer un groupe de bandes d'un bain à un autre sans pour autant faire suivre l'ensemble du dispositif



(ce qui n'était pas le cas précédemment). A terme, le nouvel équipement devrait aussi permettre de raccourcir les cycles d'imprégnation. Cette station sophistiquée va produire des électrodes de meilleure qualité et sa mise en place s'inscrit dans la politique de développement de produits à haute valeur énergétique tels que les batteries pour téléphones portables.

J.-P. BASCOUL

TROYES

Mutation

Face au défi majeur de l'établissement de Troyes, compenser une baisse inéluctable des marchés traditionnels (télécommunications) par le développement d'activités de diversification (alimentations industrielles), la division se trouve devant une redoutable alternative : relever ensemble le challenge... ou le perdre... Pour tenir ce pari, la détermination de l'usine est affirmée et ses atouts importants. Un audit réalisé par un cabinet extérieur a relevé un fort niveau

de motivation de l'ensemble du personnel, un vif désir de participer aux changements indispensables au développement des activités de Troyes, et des ressources humaines encore insuffisamment exploitées. S'appuyant sur la participation de tous et sur un engagement indéfectible de la direction de la division, la «révolution culturelle» de l'usine est en marche, et l'audit sera bientôt suivi de réalisations concrètes.

P. UDA



VOUS

Saft Mag et vous ...

Deux ans après le lancement de la formule du journal interne, une nouvelle enquête a été menée auprès d'un échantillon représentatif du personnel de Saft France. Saft Magazine est un bon élève, mais il peut encore mieux faire !

Entre décembre et janvier dernier, plus de cent vingt d'entre vous, lecteurs de Saft Magazine, ont participé à une enquête menée par Sandra Martel, stagiaire (maîtrise de communication de la Sorbonne). Il s'agissait pour nous de faire le point — avec vous ! — sur la nouvelle formule du magazine, lancée il y a deux ans déjà suite à un premier sondage. Vous êtes plus de 79% à vous déclarer globalement satisfaits du journal et 84% à préférer cette nouvelle formule. Vos rubriques préférées : les nouvelles des établissements, les nouveautés, l'événement, vous et... le mot du président. Vous jugez le magazine intéres-

sant (72%), professionnel (30%), moderne (28,3%) mais aussi incomplet (27,5%). Vous êtes 51,2% à trouver le journal plutôt objectif, mais parfois un peu trop positif (50,4%). Vous avez aimé les concours (81,8%) et (merci !) vous ne souhaitez pas voir disparaître Saft Magazine (89,2%), car c'est le premier support interne d'information et qu'il vous paraît toucher l'ensemble de l'entreprise (83,4%). Mais vos attentes sont aussi nombreuses. Vous souhaitez que soit développée l'information sur les perspectives d'avenir de la société (64,5%), les usines, la politique sociale... Vous souhaiteriez voir s'étoffer le Petit Journal et que sa paru-

tion soit plus fréquente (74,4%). Près d'un tiers d'entre vous serait d'accord pour participer à l'écriture d'un article pour le journal, mais vous ne connaissez pas bien les circuits et souhaiteriez qu'un dossier présente la réalisation du Saft Magazine. En tête du hit-parade de vos numéros préférés : les magazines n°16 et n°18. «Saft Mag» doit continuer à évoluer en essayant de répondre au mieux à vos besoins d'information. Si vous avez des remarques à communiquer sur le journal ou sur un article, ou si vous désirez proposer un sujet, n'attendez pas la prochaine enquête, contactez votre correspondant d'établissement !

CLAIRE PAIRAULT

Vos correspondants Saft Magazine

ROMAINVILLE
Hervé Dachary
POITIERS
Cécile Biason
BORDEAUX
Pierre Vienot
NERSAC
Jean-Pierre Bascoul
SAINT-YRIEIX
Dominique Derencourt
TROYES
Jean-François Demaris
TOURS
Michel Sinard
LA ROCHELLE
Véronique Ravon

GTA affiche ses valeurs

Cinq mots, cinq valeurs, déclinés pour affirmer la démarche et les objectifs d'un département aux activités diversifiées.

Compétence, enthousiasme, confiance, innovation, adaptabilité, depuis fin janvier 1990, le personnel du département Générateurs de technologies avancées voit ces cinq mots affichés dans les ateliers et les bureaux. Chacun a même reçu un petit document (le passeport GTA) présentant et expliquant chacune de ces valeurs. De quoi s'agit-il ? Pourquoi des «valeurs GTA» ? Le département est composé d'activités très différentes les unes des autres, réparties sur deux sites, Romainville et Poitiers. Mais

GTA a aussi son identité, son histoire. Les valeurs sont l'expression de ce qui fait sa cohésion, sa force, son unité. Affirmer ces valeurs, ce n'est pas vouloir imposer des règles de conduite définies a priori. Ce n'est pas non plus la négation des difficultés qui existent ou existeront, au sein des activités. C'est chercher à mobiliser les hommes et les femmes du département vers une démarche commune, collective, anticipatrice. C'est affirmer que la façon de travailler ensemble est l'une des clés du succès, de l'efficacité. C'est se donner un cadre de référence

qui éclaire l'action quotidienne. Le texte affiché et distribué a été réalisé par un «noyau dur» d'une quinzaine de personnes du département. Une enquête auprès de 60% du personnel avait été réalisée pendant l'été 1988, et avait déjà permis de recueillir une masse d'informations, d'avis, de perceptions, sur ce qui, selon chacun, constituait les fondements de



l'état d'esprit du département. Mais le plus important reste à faire : permettre à tous de traduire concrètement, dans ses actes, le sens de ces cinq valeurs. Cela se fera progressivement, sans éclat, sans plan d'action stéréotypé. C'est au niveau de chaque atelier, de chaque service que doit se situer la réflexion et se définir les actions.

LUC GILLET

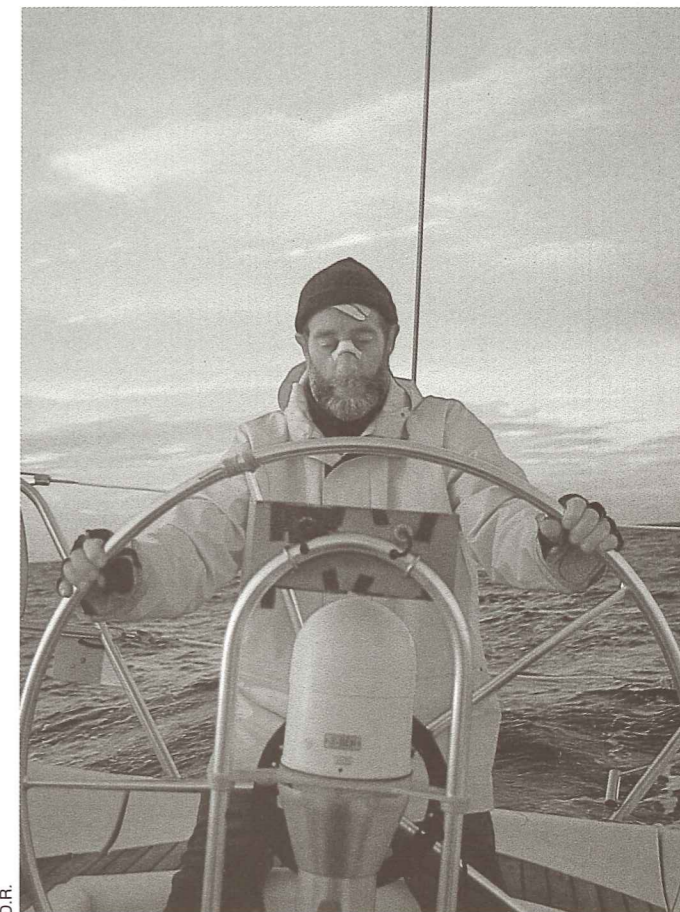
PASSIONS

Il était un petit navire...

Ramener un voilier à son port d'attache, voilà le moyen qu'avait trouvé Alain Veauvy de l'usine de Tours pour passer deux semaines agréables en mer. Mais les vents, eux, en avaient décidé autrement.

Alain Veauvy, du service assurance qualité de l'usine de Tours a deux passions : l'étalement des appareils de mesure pendant ses heures de travail, et en dehors, la voile. Au mois de novembre dernier, en compagnie de trois autres marins, il décide de rapatrier un Sunkiss 47, voilier de 15 mètres des îles Canaries à Saint-Raphaël. Quinze jours de croisière sympathique en perspective. Mais quelques aléas vont venir perturber ce voyage, et ébranler les marins. Le temps superbe du départ est vite remplacé en Atlantique par des coups de vent force 9. Difficile passage que celui du détroit de Gibraltar vent de face ! Pendant toute la première étape, les équipiers accumulent froid et manque de sommeil. Arrivée à Gibraltar : à la satisfaction de tous, première douche, terre ferme et

assiettes stables. Un peu de repos, deux ou trois photos et cap vers l'Est. Mais en quittant l'abri du «rocher», le voilier retrouve des creux de 6 mètres et un vent de force 7. A deux milles de la côte, au cours d'un virement de bord brutal, le cabestan de bôme dépose sur le front du valeureux Alain Veauvy un «baiser» qui le transporte directement à l'hôpital St-Georges-de-Gibraltar. Cet élan d'amour lui vaut un traumatisme crânien et douze points de suture à la face. A peine recousu, Alain «le balafre» reprend la mer, le sourire quelque peu déformé. Une deuxième escale sera faite aux Baléares après huit jours de mer. La fin du voyage est plus calme et dix-sept jours après le départ, le 15 décembre, le voilier accoste à Saint-Raphaël. Après ces 1 850 milles de voyage, les hommes ne sont pas les plus «abîmés».



Pour son face à face avec le détroit de Gibraltar, Alain Veauvy a connu la force 9.

Le bateau a le mât faussé et si le propriétaire est heureux de revoir son navire, il devra engager de très lourdes réparations.

Si vous avez un voilier à rapatrier, n'hésitez pas : tapez 3615 VEAUUVY !

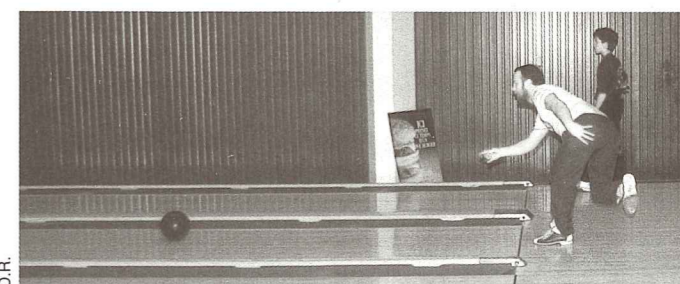
M.SINARD

Guinness book

Jean-Paul Epaud de l'usine de Nersac a découvert le bowling il y a quelques mois avec le club sportif du comité d'entreprise. Le débutant s'est vite révélé un champion international.

L'usine de Nersac peut s'enorgueillir d'avoir un des membres de son personnel dans le livre des records. Jean-Paul Epaud, opérateur à l'atelier «chimie», vient en effet de pulvériser le record du monde des 24 heures de bowling. S'arrêtant à peine quelques minutes pour manger,

Jean-Paul a lancé à cette occasion quelque deux mille cinq cents boules (soit 18 tonnes) et abattu en vingt-quatre heures pas moins de 23 878 quilles en 138 parties. Calme, serein et toujours en pleine forme, il a ravi le titre de recordman du monde à un Belge. Un exploit d'autant plus méritoire que



Le «Borg» du bowling va bientôt s'attaquer au record des 72 heures.

Jean-Paul Epaud ne flirtait avec le jeu de quilles que depuis trois mois. Surdoué du bowling, il est cependant un sportif accompli et a déjà fait ses preuves dans d'autres catégories sportives de façon presque aussi éclatante.

Jean-Paul a-t-il un truc pour faire tomber les quilles ? Nul ne le sait. Mais déjà surnommé le Borg du bowling, il ne veut pas s'arrêter là et compte bien s'attaquer prochainement au record des 72 heures !

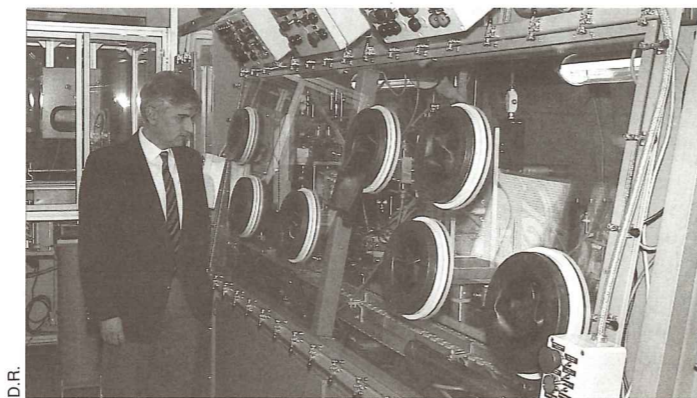
J.-P.BASCOUL

Poitiers : le pari de la mutation

La vie n'est pas un long fleuve tranquille. L'usine Saft de Poitiers en sait quelque chose, elle qui a vécu quelques reconversions radicales tout au long de son existence.

Le plus «raide» de ces virages : la cession du secteur piles grand public au groupe Bernard Tapie-Bouygues et la création du département Générateurs de technologies avancées en 1985... Ainsi de 1985 à 1990, l'usine a vécu une mutation extraordinaire : passer d'un site de mille salariés au service d'un produit de grande série à une entité de six cents personnes intervenant sur plusieurs lignes de produits de haute technicité et pratiquement fabriqués sur mesure. Un pari un peu fou puisque, aujourd'hui, presque plus personne à Poitiers n'exerce le même métier qu'il y a cinq ans. Un pari gagné avant tout grâce au courage et à la souplesse du personnel, assumant un effort de formation sans précédent. «Nous étions employés à la chaîne, il a fallu soudain intégrer la technologie des piles destinées à l'industrie et à l'armée», raconte Josette, agent de fabrication de quarante-trois ans. Notamment en suivant six mois de stage à Romainville. Nous étions logés sur place, et retrouvions nos familles les week-ends. Mais j'en conserve un bon souvenir. D'abord, grâce à la qualité de l'accueil, ensuite parce que nous avons recommencé à apprendre, à faire marcher nos neurones ! Un effort d'ailleurs récompensé par le fait que le travail est devenu plus intéressant et que nous sommes désormais polyvalents.» Et,

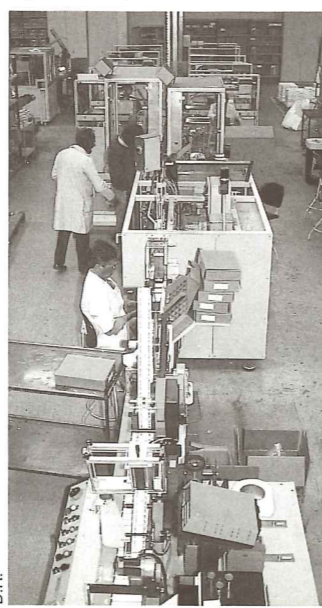
de fait, l'un des points positifs réside dans cette formidable amélioration du niveau de compétence des ouvriers comme des techniciens. Un pari gagné également grâce aux efforts financiers de l'entreprise : certes, il a fallu adapter les effectifs du site à sa nouvelle vocation. Prétraitements, aides à la reconversion, mobilité... Saft a tenu à ce que ce virage ne laisse personne «sur le carreau». Autres motifs de satisfaction : la bonne santé du secteur piles industrielles et le succès du département des piles pour torpilles. Le premier a recours à des matériaux et des technologies traditionnelles comme le carbone, le bioxyde de manganèse, le zinc... Mais il n'obéit pas moins à des critères de qualité sévères, suit des principes de production ultramoderne (zéro stock) et répond aux demandes d'un marché stable (SNCF pour l'essentiel, balises et phares...). Côté torpilles, Saft Poitiers met en œuvre la technologie «AgO/Al oxyde d'argent-aluminium» (torpilles légères des armées française et italienne) et celle des 100 PGRW (argent-zinc, pour torpilles lourdes exclusivement destinées à la marine française). L'atelier des torpilles légères fournit actuellement une dizaine de piles par mois, mais il a été conçu pour atteindre dans un ou deux ans le rythme de trente par mois. Un potentiel nécessaire : un programme de dix ans va démarrer qui consiste à adap-



Sylvio Font : «L'avenir est à l'innovation.»

ter la technologie AgO-Al sur torpilles lourdes. Reste en revanche un point difficile : le développement du lithium se révèle plus lent que prévu. On sait que la vocation principale de l'usine de Poitiers est de prendre en charge toute l'activité lithium de Saft France. «Cette technologie représente environ 50% de l'activité de l'usine, or elle n'est pas encore suffisamment rentable, explique Sylvio Font. En 1985, elle totalisait un chiffre d'affaires de 35 MF, en 1990, nous en sommes à 115 MF. C'est une progression qui peut paraître satisfaisante, mais elle ne garantit pas l'équilibre d'exploitation nécessaire. Pourquoi ? Jusqu'à présent, nous explorons les applica-

Rationalisation des gammes et investissements pour les piles au lithium.



D.R.

tions de quatre «couples» à partir du lithium. Saft se bat donc contre tout le monde dans toutes les directions... Il faut à présent concentrer l'activité. Nous avons choisi de nous focaliser sur le couple lithium/chlorure de thionyle en technologies bobine ou spiralée. Il a de nombreuses applications civiles et militaires dans des secteurs en croissance : ordinateurs, compteurs, radio-communication... En regroupant ainsi nos forces, nous pouvons rationaliser notre gamme, diminuer le nombre de références, mais aussi investir dans des outils de production plus automatisés et améliorer la qualité de nos produits.» L'ensemble de ce dispositif devrait permettre d'équilibrer l'activité lithium d'ici à la fin de l'année ou dans le courant 91, mais malheureusement au prix d'une réduction d'effectif. Le plan social devrait concerner une centaine de personnes. Parmi les mesures envisagées, des départs FNE, des mesures d'encouragement à la mobilité, le développement du temps partiel... «Mais des signes encourageants existent. L'avenir, c'est aussi l'innovation, souligne Sylvio Font. Plus de dix pour cent de notre personnel se consacre à la recherche et au développement. Un taux exceptionnel dans un site industriel de province qui fait de l'usine de Poitiers un des pôles technologiques de Poitou-Charentes.»

D. PINEL

Tellement beau...

Saft URA, l'inventeur du bloc autonome de sécurité, révolutionne cet univers avec Strio. Beau, simple et sûr, ce nouveau produit affirme sa différence pour séduire le marché européen.

Quoi de plus semblable à un bloc autonome d'éclairage de sécurité (BAES) qu'un autre bloc d'éclairage de sécurité ? Avec Strio, ce n'est plus vrai et les BAES ne se ressembleront plus jamais. Strio, c'est l'histoire du bloc autonome, intelligent, premier dans toutes les innovations technologiques qui, après un retour sur lui-même, se préoccupe de son look, veut affirmer sa différence, consulte un designer et devient beau... Tellement beau qu'on voudrait lui faire dire autre chose que SORTIE...

Le bloc réinventé

Saft URA est l'inventeur du premier bloc de sécurité. Pendant trente ans, Saft URA a conservé le devant de la scène et a été le précurseur des grandes étapes de l'évolution de ce type de produit. Se sont succédé ainsi, le premier bloc autonome de sécurité amovible avec installation d'une préplaque débouchable (série 6000), puis le premier bloc autonome à protection électronique contre les erreurs de raccordements (série 8000). Ce dernier bénéficiait de l'application d'un système de charge breveté qui a permis d'augmenter dix

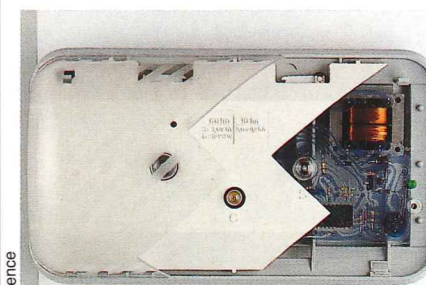
fois la durée de l'ampoule témoin de charge. Avec les blocs de la série ICA, un pas de plus a été franchi grâce à l'installation d'un contrôle automatique des batteries, ampoules et commutation. Ce contrôle se réalise sans coupure du secteur : l'état du bloc est signalé et mémorisé par un témoin lumineux (LED) vert. La gamme ICA 2, enfin, lancée l'année dernière, avec l'automatisation du contrôle réalisée par l'adjonction d'une horloge de programmation semblait avoir abouti au développement technologique du BAES. Pourtant, après enquête auprès d'architectes, bureaux d'études et organismes de contrôle, il s'est révélé qu'une innovation supplémentaire devait être faite : celle de repenser les BAES en tenant compte de leur environnement et de les faire s'intégrer dans les grands projets architecturaux.

C'est beau

Grâce au designer de réputation internationale Technum du groupe Alain Carré, le bloc Strio allie la technique à l'esthétique et révolutionne l'univers du BAES. Le bloc Strio redéfinit ses



Avec Strio, la «Sortie» a de l'allure : beau dehors, bon dedans.



Exigence

contours et les arrondit, se strie de bandes diagonales alternant transparence et dépolissage, se fait discret et élégant... Le lancement du bloc Strio est orchestré à la mesure de l'événement auprès des grossistes, installateurs et architectes et une conférence de presse s'est tenue le 7 juin 1990. Le point d'orgue se fera au salon Elec où, bien entendu, il faudra venir voir le bloc, puisqu'il est fait pour ça !

B. PACCOUD

Séminaire des Embiez les 3 et 4 avril 1990. Les réseaux de vente et le marketing de Saft URA sont informés de l'ensemble des actions de lancement du bloc Strio.



D.R.

CGE Composants et Saft : l'art du dialogue

CGE Composants, grossiste en technologies de pointe, est à la fois le fournisseur de Saft et le distributeur de certains produits. Mode d'emploi d'un partenariat au sein d'un même groupe et dans un souci d'efficacité commerciale.

On achète des composants électroniques et du matériel informatique, on les stocke, on les vend... difficile de faire plus simple que la définition de CGE Composants, telle que la donne son directeur général, Patrick Gouin. Cette filiale de CGE Distribution serait-elle donc un simple grossiste ? « Certes, et sans complexe ! répond-il. Mais être grossiste dans le secteur des technologies de pointe, aujourd'hui c'est devenu un métier compliqué. » La preuve : CGE Composants se remet depuis un an d'une crise sérieuse, pendant laquelle elle a présenté un bilan négatif... « Une crise liée à l'histoire : CGE Composants est né en 1985 de la fusion de trois filiales de la CGE : Composants SA, Dim Inter et Gédis. Une fusion constitue toujours un risque lourd, avec l'empilage de clients, de stocks, de techniques... Le résultat : 30 millions de francs de pertes en 87. En 1988, nous les avons réduits à 2,5 et nous sommes repassés en positif à partir de 89, avec 7 millions de bénéfices... » Les recettes de ce redressement ?

« D'abord un changement de culture, répond Patrick Gouin. Nous sommes passés de la culture du chiffre d'affaires — décrocher des contrats coûte que coûte — à celle de la marge. Ensuite l'épuration des stocks, des portefeuilles-clients et l'abandon de certaines références. Enfin la création d'un système de contrôle budgétaire et malheureusement une réduction d'effectif concernant 25 personnes... » Au terme de cette cure, CGE Composants a donc renoué avec la croissance, l'entreprise tablant sur un bénéfice de 10 millions de francs pour l'année 90. Son « catalogue » ? Il décline essentiellement trois gammes : — l'informatique : CGE Composants distribue Digital Equipment, Epson, différentes marques de périphériques et de tables traçantes ainsi que les onduleurs. Ce secteur représente un chiffre d'affaires de 115 millions de francs.



— les composants actifs (circuits intégrés, optoélectronique, composants discrets) : CGE Composants distribue NEC, Texas Instruments, SGS Thomson, ITT, Siemens, AEG Telefunken... (chiffre d'affaires : 135 millions de francs). — les composants passifs (condensateurs, résistances, circuits imprimés, électromécanique, connectique, sources d'énergie, outillage, mesure... (chiffre d'affaires : 85 millions de francs) : dans ce domaine, la société

distribue, entre autres, Souriau, Molex, Sprague, Filotex, LCC et... Saft, pour les batteries nickel cadmium et les piles au lithium ! Dans tous ces domaines, les synergies avec le groupe CGE sont importantes, en amont comme en aval. Ainsi CGE Composants vend des produits Saft, Fulmen, Souriau, Filotex... autant de marques du giron CGE. Et les filiales du groupe lui achète des composants, comme Saft qui se fournit auprès d'elle en diodes, microprocesseurs, etc. Au total, CGE Composants gère quelque trente mille références. Mais au delà de la diversité des produits et quels que soient ses partenaires, l'activité distribution connaît deux grandes évolutions. De plus en plus, le distributeur est intégré à la chaîne de fabrication du client, appliquant avec lui les méthodes du « Just in time ». C'est par exemple le cas avec l'usine Saft de La Rochelle, l'un des premiers clients de CGE Composants, et celle de Troyes dans le cadre d'un accord avec les constructeurs européens de semi-conducteurs. Par ailleurs, la complémentarité entre le distributeur et le réseau direct de chaque fournisseur est de plus en plus approfondie, souligne Patrick Gouin. D'abord parce que dans des domaines extrême-



Patrick Gouin, directeur général de CGE Composants (ci-dessus). Gamme accumulateurs portables distribuée par CGEC (ci-contre).

ment techniques, le vendeur aussi bon soit-il a besoin d'un soutien du constructeur : formation, assistance technique, concertation sur les politiques de prix, les promotions, etc. Ensuite parce que les répartitions traditionnelles entre réseau direct et distributeur délégué sont moins simples qu'auparavant. Jusqu'à présent, les commerciaux des constructeurs se réservaient les grands comptes, ils sous-traitaient au distributeur les ventes aux PME-PMI... Parce qu'ils ont besoin de flexibilité, les grands comptes se ménagent désormais, dans leurs approvisionnements, une marge d'incertitude de 10 %. Ce volume d'affaires est de plus en plus souvent concédé au distributeur... Cette répartition des tâches est l'un des pôles de friction traditionnels entre distributeurs et industriels. Le fabricant a un besoin croissant d'informations en provenance du terrain pour connaître les évolutions du marché, piloter sa politique produits et coordonner les actions commerciales sur les affaires spéciales. La synergie entre fabricant et distributeur est donc indispensable et les vendeurs du distributeur doivent être considérés comme faisant partie intégrante de la force de vente du fabricant. Pour fixer les tâches

et attributions de chacun, la direction des ventes France du Département Portable de Saft et CGE Composants « planchent » sur un contrat qui devrait être signé à l'automne. Pour des raisons historiques les entreprises françaises ont souvent conservé des accords informels avec un nombre élevé de distributeurs, ce qui aboutit à une guerre des prix puisque les clients sont sollicités par plusieurs vendeurs pour le même produit. Pour mettre en place une politique efficace fondée sur un partenariat contractuel, le fabricant doit travailler avec un nombre de distributeurs plus réduit que par le passé. Saft partage ce point de vue puisque l'entreprise est passée de vingt-neuf distributeurs à quatorze puis à dix, sans diminution de son chiffre d'affaires en distribution. Dans ce souci de recherche d'efficacité commerciale, le dialogue Saft CGEC se poursuit. Il reste encore de bonnes idées à exploiter pour que chacun soit concerné par l'ensemble des ventes Saft : par exemple, l'intéressement commandes vendeurs ou la répartition des actions de prospection. Bref, le couple Saft-CGEC travaille son partenariat.



Le carrefour de la communication

La première rencontre internationale des équipes de communication de Saft a été une grande réussite.

Axe de réflexion prioritaire : la recherche d'une image commune forte.

Le monde est un village», cette fameuse assertion du pape de la sociologie de la communication, Marshall Mc Luhan, aurait pu servir d'exergue à la réunion des équipes internationales de communication de Saft qui s'est tenue en janvier dernier à Paris. Le caractère international des marchés de l'entreprise, et le fait que Saft se trouve être partenaire de nombreuses sociétés multinationales rendent tout particulièrement nécessaire une approche cohérente et harmonisée des actions de communication.

Réseau

En organisant ce premier séminaire de travail auquel participaient des responsables marketing et communication, et des directeurs généraux de filiales, la direction de la communication, qui s'est vu attribuer il y a quelques mois une nouvelle mission d'animation et de coordination internationale, se fixait plusieurs objectifs : en premier lieu, une meilleure connaissance des expériences des uns et des autres menées dans des pays de cultures différentes, une réflexion en commun, ensuite, sur les priorités, les missions et les objectifs à moyen terme de la communication, la mise en place, enfin, d'un véritable réseau international de «communicateurs» capable de mener des actions concertées.

Pendant deux jours, Américains, Allemands, Britanniques, Italiens, Belges et Français ont fait part au groupe de leurs actions passées, actuelles ou futures. L'impression ressentie par tous les participants est celle d'un foisonnement d'initiatives et de réalisations dont beaucoup, à condition d'être acclimatées aux réalités locales, peuvent être facilement reprises par d'autres pays.

Chacun a pu constater que si les objectifs, les thèmes, les politiques et l'ampleur des actions pouvaient être relativement différents d'un pays à l'autre, les outils étaient les mêmes : publicité, relations avec les journalistes, participation aux salons et foires, opérations de relations publiques, édition de documentation et de journaux, etc. Avant de se séparer, les participants se sont accordés sur la nécessité de mieux connaître l'image de la société auprès de ses principaux publics, de travailler



Une partie du réseau communication réunie pour travailler sur l'étude d'image.

ensemble à une meilleure cohérence des différentes présentations graphiques de Saft, communication commerciale en particulier, et de développer la communication interne au plan international de manière à promouvoir un véritable esprit de groupe chez tous les employés de Saft dans le monde.

A la recherche de l'image

Première conclusion concrète de cette volonté d'œuvrer ensemble : la mise sur pied d'un groupe de travail spécialisé sur l'image de Saft. Ce groupe qui réunit des représentants de Saft America, Saft UK, Alcad, Saft Allemagne et

Saft Italie a établi le cahier des charges d'une étude d'image. Il s'agira de la première étude jamais réalisée dans ce domaine. Objectif : mieux connaître l'image institutionnelle, technologique et commerciale de manière à mieux orienter les futures actions auprès des publics privilégiés. Dans le même esprit, d'autres groupes de travail spécifiques franco-américano-anglais se sont constitués pour réaliser ensemble des brochures sur les grandes gammes de produits internationales de façon à pré-

senter dans ces domaines une offre globale du groupe Saft. En cours de réalisation actuellement : de nouvelles fiches qui constituent une édition totalement refondue des spécifications techniques des accumulateurs portables et une brochure sur les piles thermiques. Par delà les différences linguistiques, les participants se sont vite retrouvés autour d'un langage commun, celui de leur métier, la communication.

Enthousiastes, ils ont décidé de se retrouver à mi-année pour faire le point sur les actions déjà engagées en commun et préparer leur programme 1991.

R. BOURGEOIS

Transantarctica : l'homme qui revient du froid

Six mille kilomètres de marche, deux cent vingt et un jours, des vents de 180 km/h et des températures de -49°C.

Dans ce pays qui n'est pas fait pour l'homme, Jean-Louis Etienne a vécu une grande aventure au bout de soi-même.



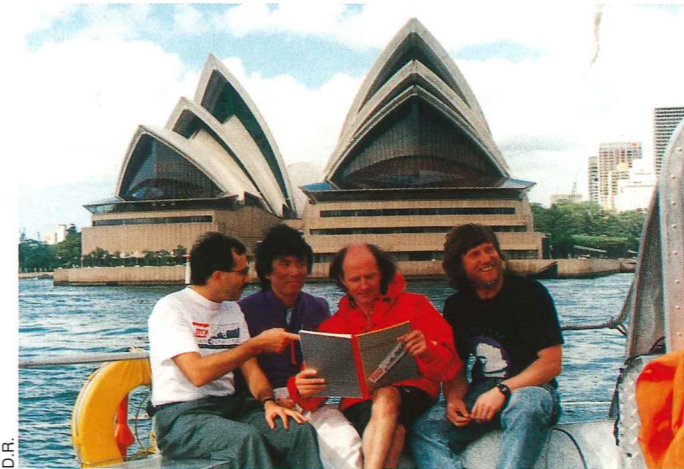
Ambassadeurs de Saft en Antarctique.

Six heures du matin. Le zip de la fermeture Eclair de la tente donne le signal aux chiens. Ils sortent de leur maison fabriquée dans la nuit. La neige les a recouverts petit à petit, ne laissant plus pointer que leur truffe. Dans chacune des trois tentes c'est l'heure du petit déjeuner, de la relaxation et de la lecture avant la sortie vers huit heures pour préparer les traîneaux. «Le matin, j'écoutais RFI pour faire une revue de presse à mes compagnons en essayant de trouver une nouvelle pour chacun, puisque nous représentions six nationalités différentes. En fait, le fil d'Ariane qui nous reliait à notre monde c'était un peu Saft à travers les moyens de communication, de transmission ou tout simplement le confort que nous apportait par exemple la lampe frontale pour lire ou écrire », raconte Jean-Louis Etienne. La longue journée démarre : marche jusqu'à 13 heures, une marche lente à ski, 5 km/h environ, ponctuée par un déjeuner rapide d'un quart d'heure, à l'abri d'un traîneau, pour se

protéger du vent continu. 18 heures : fin de la route, les chiens se mettent en ligne pour leur repas du jour, un bloc de 10 cm de côté composé de viandes séchées : 6000 calories par jour ! Ensuite montage des tentes et chacun se retrouve avec son coéquipier pour le dîner. «Nous fonctionnions par binôme en établissant des rotations.» Au menu : pâtes, soupes, riz, viandes séchées, cuisinés dans de la glace, préalablement bouillie. Chacun avait pris soin d'apporter quelques arômes de son pays

qui, des épices chinoises, qui, de l'estragon de Provence afin de donner de la couleur à cette immensité. «Nous étions rarement tous les six réunis sous une tente, sauf pour les anniversaires. Chacun a en effet fêté le sien pendant la traversée. Dans ces moments, peu importe ce que l'on mange, le principal est d'être ensemble.» La procession évolue au rythme de 45 km par jour contre un vent continu et souvent sans visibilité au delà de 20 mètres. A l'avant, le Soviétique sert de guide. «Tous les dix mètres, les chiens se retournent vers nous, ils ont besoin de ce contact visuel, de cette présence continue de l'homme d'autant que, paradoxalement, ils ne peuvent pas aider en cas de fausse route. Les chiens ont besoin de nous et nous d'eux. En fait, aucun de nous ne parle la même langue, mais finalement tout le monde se comprenait.»

Dans ce pays qui n'a vu naître personne, le blanc et le bleu sont les seules couleurs et le vent l'unique musique. «Ce type d'expédition ponctue ma vie,



Retour par Sydney et accueil chaleureux par Paul Terrien et toute l'équipe de Saft Australie.

mais au-delà de cette démarche personnelle, il y a l'avenir de ce continent qui doit être protégé par les pays. Pour le préserver, il faut apprendre à vivre ensemble», explique-t-il. Apprendre aux peuples à vivre ensemble c'est bien ce qu'il a voulu prouver en formant un groupe d'horizons différents. «Le fait d'être de nationalités différentes transformait chacun de nous en ambassadeur de son pays et impliquait une grande courtoisie dans les rapports quotidiens.» Il est vrai que dans ce type d'expédition la parole est plutôt économe. C'est une grande aventure avec soi-même. Dans le vent et le froid, emmitoufflé, il n'est pas possible de tenir une conversation. «Il y a des moments merveilleux, de grande harmonie avec soi, avec l'environnement et puis des moments difficiles où l'on est en colère avec son ambition, en colère contre soi-même et où l'on se demande ce que l'on fait là ! Dans cette retraite active se développe une intelligence intuitive de la vie, ici il n'y a pas de mode, pas de spectateurs, on ne vit pas pour le juge-

ment des autres et la mise en valeur de soi-même, ici on compose avec la nécessité du moment, on s'économise, on ne s'agit pas inutilement. Dans cette retraite active, on ne fait pas la conquête de l'Antarctique mais on vit une grande aventure au pays de soi.» Et puis la récompense : au bout de la route, dans un creux de glace, un trait bleu avec des icebergs : la mer. «Nous étions comme des navigateurs qui arrivent au port mais par la terre.»

F. ABELHOU

STRIO DE SAFT

TELLEMENT

BEAU

QUE L'ON

A ENVIE

DE LUI

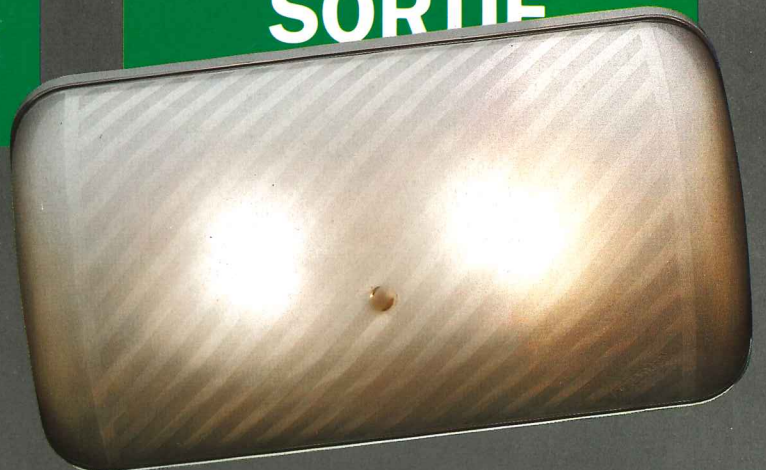
FAIRE

DIRE

AUTRE

CHOSE QUE

SORTIE



BOUENCE

SAFTURA
L'ECLAIRAGE AUTONOME

LES ESTHÈTES DE LA SÉCURITÉ