

Le Bayard

Numéro : 5

Une source d'informations nécessaire aux changements qui s'imposent

JUILLET 1999

Le plan d'action

Lors de la dernière réunion des délégués commerciaux, j'ai, dans mes nouvelles fonctions de Directeur Général, pointé les objectifs du groupe et commenté le plan d'action qui se met en place pour les deux années à venir, et qui nous concerne particulièrement.

Objectifs TYCO :

Stratégie de croissance : chiffre d'affaires multiplié par 5, en 5 ans, avec des résultats en progression de 15% par an.

Deux atouts pour cela :

- Disposer de réseaux commerciaux avec une forte présence sur le terrain,
- Produire et fabriquer au meilleur coût dans des unités spécialisées très compétitives.

Plan d'action BAYARD sur 2 ans :

Il s'agit d'engager une modernisation toujours imaginée mais pas encore entreprise.

Nous allons être amenés à arrêter l'activité des robinets-vannes en terme de fabrication au cours du 2^e semestre 99.

L'étude d'une délocalisation pour l'été 2000 des robinets de branchement est en cours.

Ces activités seront développées et déployées dans des unités disposant des compétences, des volumes en terme de masse critique. C'est la possibilité d'obtenir dès aujourd'hui les produits les mieux adaptés à la fois au plan technique et au marché européen.

Nous développerons nos efforts dans la réalisation des appareils et équipements de fontainerie, régulation, raccords, ces gammes doivent être rendues plus compétitives.

Témoin d'une volonté permanente d'innovation, notre société sera dotée d'une installation de revêtement très performante à la pointe des dernières techniques associant un degré élevé de protection contre la corrosion et l'application automatisée de poudres époxy.

Le projet de regroupement des 3 sites a été autorisé : les constructions sur Meyzieu comprennent la réalisation de la plateforme européenne de distribution des produits de la division **TYCO Waterworks** ; la refonte des bureaux existants, la construction d'un immeuble de bureaux disposé entre la plateforme logistique et l'unité de production, la réalisation d'un restaurant d'entreprise et également une nouvelle station d'essais hydrauliques.

Cette réorganisation ainsi que les transferts d'activité entraîneront des modifications et des adaptations nécessaires au fonctionnement de chaque division afin de retrouver d'une part la rentabilité attendue et également dans le but de simplification, de clarification et d'efficacité.

Principes qui doivent guider cette réflexion sont les suivants :

- pas de hiérarchie surabondante.
- réviser nos fonctionnements et nos tâches administratives.
- centrer les responsabilités sur les domaines de compétence.
- concentrer les énergies vers les objectifs et le développement.
- accompagner les efforts et les résultats par une motivation y compris en terme de rémunération à l'aide d'une partie variable pour les équipes commerciales.
- favoriser le travail en équipes et par groupes de projets.

Le projet d'adaptation des structures

et donc des effectifs devra prendre nécessairement en compte les aménagements liés à la réduction du temps de travail, ainsi que les départs anticipés ou de travail à temps partiel.

L'année 2000 s'annonce donc comme une année de grands chantiers et investissements.

60 millions de francs ont été engagés depuis 8 mois pour le développement de nos produits et de nos installations.

Ceci nous permettra d'aborder ce nouveau millénaire avec des structures plus compactes et des moyens plus efficaces.



Couverture de l'agenda 2000

Patrick PLUME

LE SERVICE CLIENTS

DU NOUVEAU EN PROVENCE

Un nouveau point de vente s'est ouvert le 1^{er} juillet à Aix-en-Provence. C'est Adel NAKOURI qui a été choisi parmi les candidatures en interne pour assurer les fonctions de responsable de point de vente.

Depuis 4 années dans l'entreprise, il a su acquérir les compétences nécessaires au service Expéditions et relever le défi d'un changement complet de cadre de vie et de travail. Nous lui souhaitons bonne chance !



Adel NAKOURI

TYCO WATERWORKS

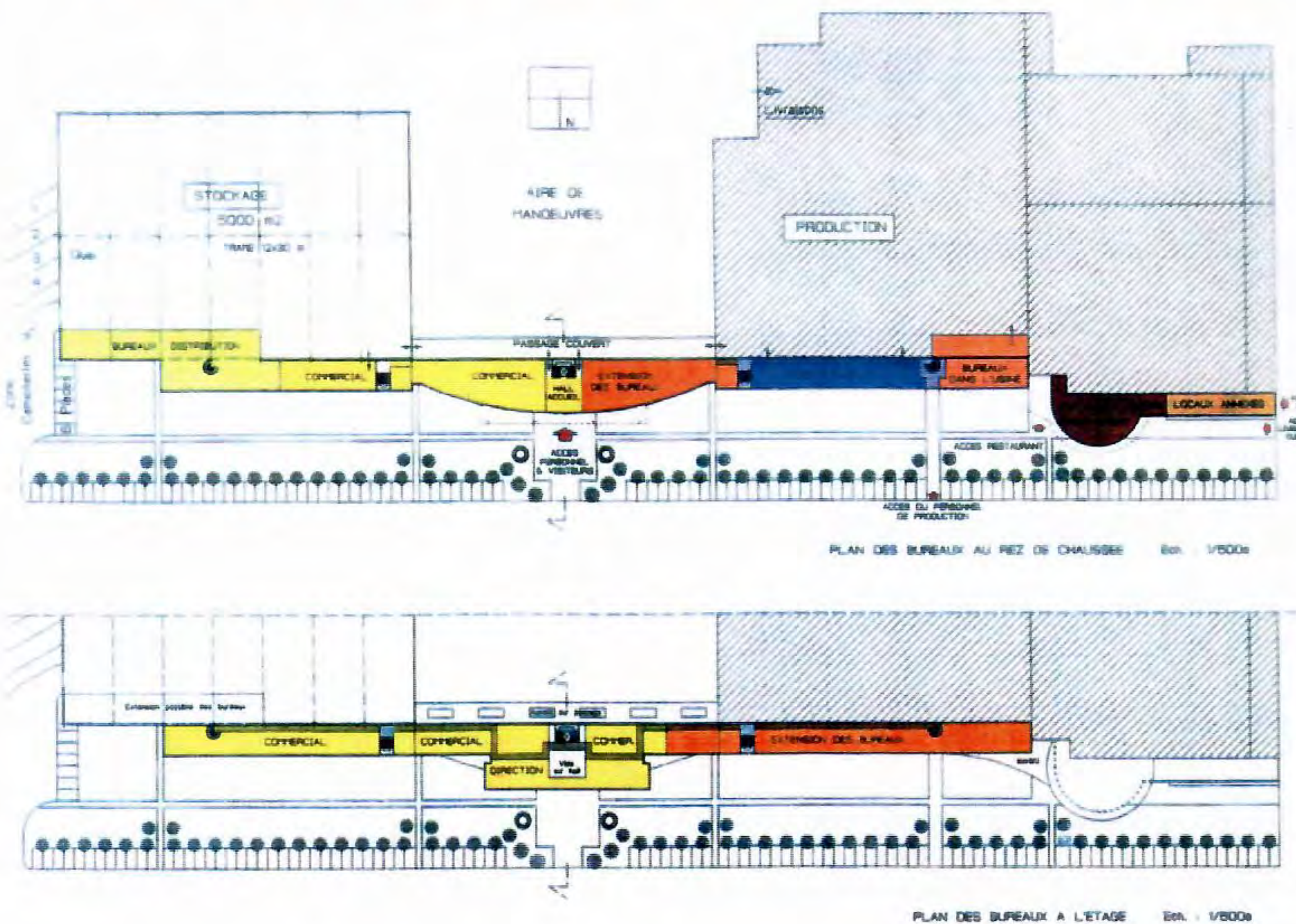
Le 1^{er} juillet, nous avons accueilli Jean-Pierre TRAUTMANN, Directeur des ventes et Marketing Europe, Moyen-Orient et Afrique du département TYCO WATERWORKS.

Ce département de la division TYCO FLOW-CONTROL est chargé de coordonner l'activité commerciale de l'ensemble des sociétés du groupe, intervenant dans le domaine de l'eau.

De formation Ingénieur Ponts et Chaussées, l'adduction d'eau est un métier qu'il connaît bien. Il a travaillé pendant des années chez notre confrère Trouvay-Cauvin où il était responsable de la filière eau.

Alain COCAGNE

PROJET DE REGROUPEMENT DES SITES



Voici la maquette de la nouvelle implantation à MEYZIEU.

Un Groupe de travail constitué pour l'instant de : Jacques Barbezieux, Guy Bondivenne, Victor Girod, Christophe Jouve et Daniel Solitaire planche d'une façon plus formelle depuis Avril 99, sur le rassemblement des Sites. Ce groupe, à "géométrie variable" rassemblera les idées et les compétences nécessaires, à l'aboutissement du projet.

Le chantier est conséquent : il faut prévoir des aires provisoires de transit afin d'aménager les locaux existants.



Secteur et surface à créer	Surface au rez de chaussée	Surface à l'étage	Surface totale arrondie
Bâtiment commercial	555 m ²	949 m ²	1500 m ²
Extension des bureaux	317 m ²	534 m ²	850 m ²
Aménagement des anciens bureaux	285 m ²		
Bureaux dans plateforme de distribution	513 m ²		515 m ²
Bureaux dans usine	275 m ²		275 m ²
Locaux annexes	135 m ²		135 m ²
Restaurant	250 m ²		250 m ²

Site de Vénissieux

Information



Laurent GUENOT en formation en alternance avec l'AFPI et BAYARD a passé avec succès son BTS de Productique Mécanique.

Toutes nos félicitations !

Productivité

Les efforts de chacun en vue d'améliorer notre productivité, ont permis malgré un mois de juin un peu décevant, d'approcher 74% de moyenne sur les 6 premiers mois de l'année.

La moyenne de 1998 était de 66%.

Victor GIROD

A propos des brevets...

Le système des brevets réserve à celui qui les exploite des droits exclusifs ; il permet en particulier à son titulaire d'interdire à tous concurrents de produire et/ou de vendre l'objet protégé. Pour être brevetable, une invention doit satisfaire 3 critères :

Nouveauté absolue

A la date du dépôt de la demande de brevet, l'invention ne doit faire l'objet d'aucune antériorité, que celle-ci relève d'une description orale, écrite ou par tout autre moyen.

Activité inventive

Pour un homme du métier, l'invention ne doit pas découler d'une manière évidente de "l'état de la technique" (par exemple, par la combinaison évidente de fonctions).

Application industrielle

L'objet de l'invention doit en outre pouvoir être fabriqué et avoir un intérêt industriel.

Il est à noter que la divulgation de l'invention, avant le dépôt de la demande de brevet, fait partie de l'état de la technique, et est donc opposable au brevet.

Claude FRANGIN

Site de Meyzieu

Chaîne de revêtement multi-process

Nous allons nous doter dans les mois à venir d'un équipement de revêtement permettant un multi-process sur nos différents produits.

La ligne sera composée d'une préparation mécanique des pièces (grenaillage) et d'un traitement de surface par immersion. Ces préparations seront suivies de deux procédés d'application :

- L'électrodéposition cationique (cataphorèse : procédé de dépôt de peinture époxy par immersion dans un bain, un courant électrique entraînant les particules de peinture en émulsion sur les pièces à revêtir).

- Le poudrage électrostatique automatique au moyen de robots de peinture à balayage vertical et d'une cabine à changement rapide de teinte.

Après déposition, les pièces revêtues sont chauffées pour provoquer la cuisson (polymérisation) de la peinture.

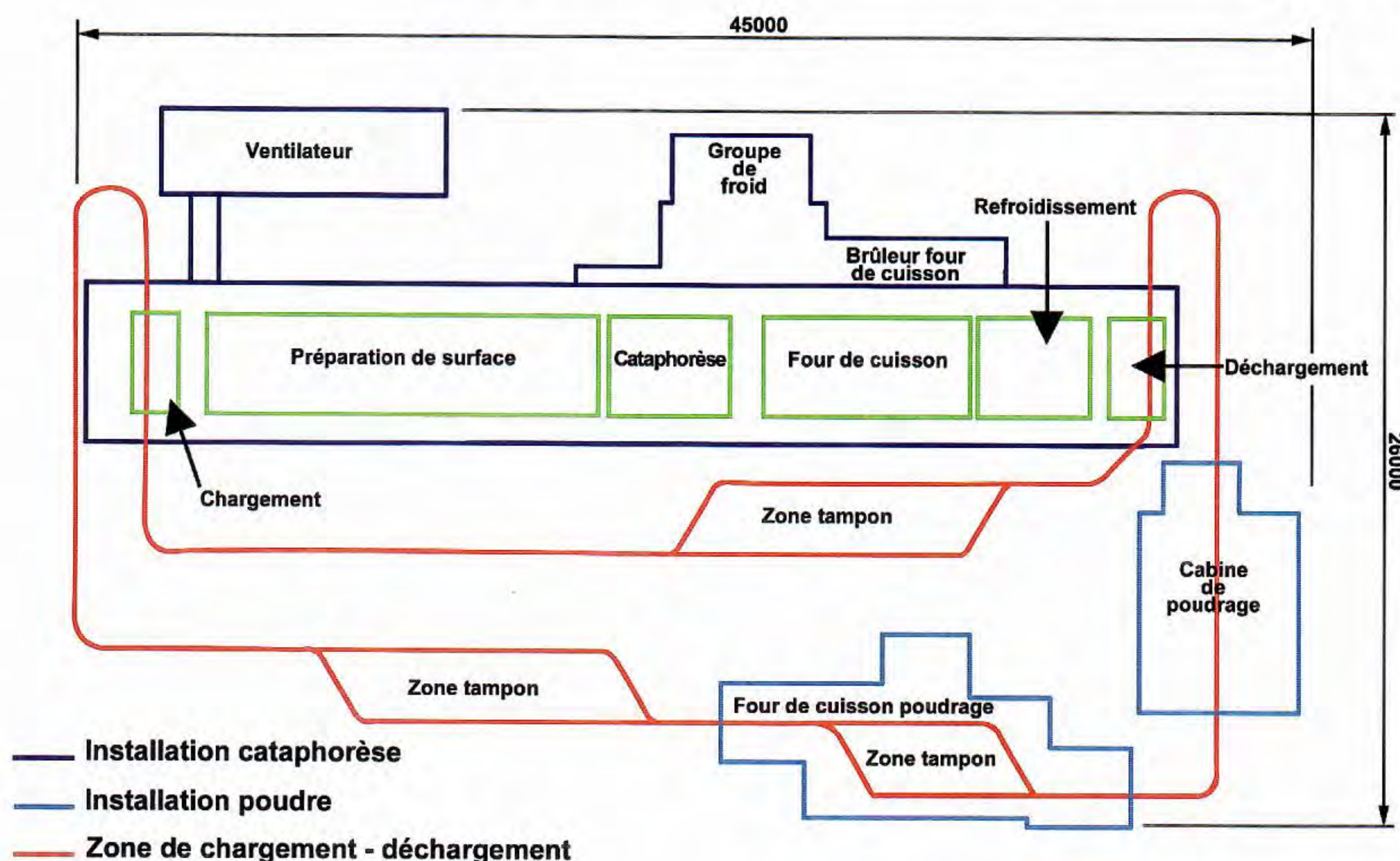
Ces deux procédés peuvent être complémentaires.

Cette unité réunira les dernières techniques dans ce domaine et sera conforme aux exigences environnementales.

L'objectif de cet investissement est d'accroître notre capacité de production (300 tonnes/mois) ainsi que la qualité de revêtement de nos appareils, tout en diminuant le coût de fabrication.

La ligne de revêtement couvrira une surface au sol d'environ 1000 m² et emploiera une douzaine de personnes. Cette ligne sera opérationnelle en fin d'année 2000.

Daniel SOLITAIRE



Une page est tournée ...

Philippe BAYARD a terminé son mandat de Président Directeur Général le 12 mai 1999. Durant près de 40 années il a vécu au sein de l'entreprise et a participé activement à son évolution.

Il va pouvoir maintenant aborder une nouvelle vie et sans doute mettre à profit l'expérience acquise par ces années de management au service d'autres activités.

L'activité sportive...

Organisé par le Comité d'Entreprise Meyzieu, le concours de pêche en juin 99 a été remporté par Daniel BOLLEY avec onze truites en une matinée ! Elles n'ont pas eu le temps de dire "Ouf" !



Nous venons d'apprendre que Samir GOUTALI, 22 ans (maquettiste PAO au Marketing) et Olivier, 18 ans, le fils de Guy Barselo (Responsable Région Nord Est), viennent de rempor-

ter avec l'équipe de France, le titre de Champion d'Europe de Basket Handisport (déroulé en Hollande du 3 au 10 juillet).

Ce sont donc deux sportifs qui ont su se distinguer au plus haut niveau de compétition. Bravo pour cette performance !

Traduction du précédent article en anglais : ACQUISITIONS STRATEGIQUES

"Ma perspective :

L'énergie pour continuer."

A quoi est due cette croissance ? Je pense que vous avez besoin de trois éléments : Les bonnes opportunités, les bons outils et les personnes compétentes.

Presque chaque marché où nous sommes présents connaît soit une croissance importante, soit est prêt à une fusion, ou les deux. Nous sommes bien positionnés pour démarrer.

Mais c'est la culture Tyco qui transforme les espérances en réalité. L'équipe du siège central est réduite et nous donnons des responsabilités afin que les directeurs à chaque niveau puissent maximiser leur créativité et leur esprit d'entreprise.

Nous comptons sur les effectifs de terrain, des personnes qui connaissent bien les affaires pour trouver les meilleures opportunités d'acquisition pour la société.

Occasionnellement, les propositions d'acquisition viennent du siège, mais ce n'est pas la règle. La plupart de nos idées de développement de gammes produits viennent de notre personnel dans le monde entier. Nous assurons, au siège, que les objectifs financiers sont atteints et les risques minimisés.

Les directeurs sont responsables de leurs résultats (pertes et profits) et sont récompensés en conséquence. Dans la plupart des cas, la somme dont ils disposent est virtuellement illimitée.

Tout ce qu'il ont à faire, c'est de réussir. Mais il y a une petite précision. Les primes sont basées sur les bénéfices et les liquidités. Chez Tyco, nous pensons que des bénéfices sans marge brute d'autofinancement sont équivalents financièrement à une enveloppe vide.

Les 80 000 employés Tyco situés dans le

monde entier nous ont prouvé de nouveau que les motivations financières allaient de pair avec des gens brillants qui peuvent atteindre d'excellentes performances dans les affaires. Je remercie personnellement chacun d'entre eux pour une année de fidélité, de travail soutenu et de résultats considérables.

C'est une chose d'avoir une marge de manoeuvre, il faut également atteindre son but. Je promets à nos actionnaires que nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir afin de transformer ces occasions en bénéfices et marge brute d'autofinancement et ainsi continuer à affirmer une valeur sûre à long terme pour nos actionnaires.

L. Dennis Kozlowski

Président du Conseil d'Administration et DG
30/11/98 - Extrait de "Tyco News"

Naissances :

- ♦ Alexandre MOUTOT né le 9/03/1999 (Barbara MOUTOT)
- ♦ Fabien Jean PERRET né le 23/04/1999 (Maurice PERRET)
- ♦ Deborah CHHUY née le 17/05/1999 (Sitha CHHUY)
- ♦ Alexis Minh Toan N'GUYEN née le 21/05/1999 (Thang Thun NGUYEN)
- ♦ Clara DE ALMEIDA née le 27/05/1999 (David DE ALMEIDA)
- ♦ Thomas CHHUY né le 8/06/1999 (Sophanara CHHUY)
- ♦ Gauthier Raphaël BROSSART né le 21/06/1999 (Hervé BROSSART)
- ♦ Laura JOUFFRE née le 9/07/1999 (Valérie JOUFFRE)

Mouvements dans l'entreprise

Accueillis à l'Emeraude :

- ♦ Service Commercial France :
19/04/99 Sylvie VELLA (CDI)
1/06/99 J-Louis PAPILLAUD (CDI)
1/06/99 Valérie TOUSSAINT (CDD)
19/07/99 Frédéric DUBOIS (CDI)
- ♦ Autres services :
3/05/99 Nathalie MASSON (Comptabilité - CDD)
14/06/99 Sandrine MOLLICA (Export - CDD)

Accueillis à Vénissieux :

- ♦ Méthodes :
5/07/99 Michael GIROD - (CDD)
- ♦ Production :
6/04/99 Sitha CHHUY (CDD)
et Gilles FOUILLOU (CDD)

Accueillis à Meyzieu :

- ♦ 3/05/99 Carine BRUN (Personnel) - CDD
- ♦ 1/07/99 Thierry OBST (Système d'info) - CDI

Nominations :

- ♦ Philippe MEYER
Président du Conseil d'Administration
- ♦ Patrick PLUME *Directeur Général*
- ♦ Fabienne DUCHARNE
Assistante Direction Générale
- ♦ Michelle GROS
Assistante Direction Ciale France
- ♦ Gaétan MACALUSO
Réception de Meyzieu
- ♦ Jean PEUTEUIL
Responsable Achats
- ♦ Christophe JOUVE
Responsable Méthodes
- ♦ Adel NAKOURI
Responsable du dépôt d'Aix
- ♦ France MARQUET
Administration Ventes Export
- ♦ Gilles GAUZARGUES
Responsable Administ. Ventes France

Ont quitté l'entreprise :

- ♦ Service du Personnel
9/06/99 Sylvie PIRIS
20/07/99 Marcel BOYER
- ♦ Commercial France
31/03/99 Christophe MICHEL
4/06/99 David GOTTE
- ♦ Autres services
12/05/99 Philippe BAYARD
2/04/99 Julien GUENARD
(Production Meyzieu)