

prompt

et efficace

Le magazine pour la clientèle de prometall

Numéro 02/Novembre 2003

L'histoire du cuivre

Gindre Duchavany – Les suites d'un partenariat
prometall handel ag distingué du certificat SOS
pour la 3^{ème} fois

Le service vente de prometall

Zoran Malisevic – de Belgrade à Oensingen

Grand concours – participez et gagnez!

Sommaire

Editorial Page 2
Stephan Gsellmann, membre de la direction, porte un regard sur le passé

DT Swiss Page 2
DT Swiss AG, la firme biennoise n'est pas qu'un fabricant de rayons!

Prestations de service Page 3
La ligne directe du service vente de prometall. Les personnes qui se trouvent derrière le téléphone.

Un peu d'histoire Page 4
Gindre Duchavany – les suites d'un partenariat. Le groupe Gindre Duchavany sous la loupe.

Cuivre Page 5
Un métal précieux et important: l'intéressante histoire du cuivre.

Les gens de prometall Page 6
Zoran Malisevic, Défenseur de l'Etoile Rouge de Belgrade. Une rétrospective de la vie mouvementée d'un footballeur.

Portraits de collaborateurs Page 6
Aujourd'hui, Michael Wettstein et Alain Märki.

L'excursion de l'entreprise Page 7
En route avec prometall. Aujourd'hui, à Soleure et en Emmental.

Le nouveau logo Page 7
Le nouveau logo de prometall. Pourquoi et en quoi il a changé.

Certificat SQS Page 7
prometall handel ag distingué du certificat SQS pour la 3^{ème} fois. Un compte-rendu de Ricardo Müller, Lead Auditor et assesseur EOQ TQM de SQS.

Nos félicitations Page 8
Nouveau né dans la famille Borer. Le plus jeune «enfant de prometall» s'appelle Kevin.

La dernière page Page 8
Curiosités, informations et divertissements.



Editorial



Chers clients, collaborateurs et amis de prometall, Lorsque j'ai eu entre les mains le premier numéro de la nouvelle formule de prompt & efficace, j'étais un petit peu fier. Fier de ce nouveau magazine, et fier de ce que nous avons réalisé ensemble lors des 16 dernières années. La nouvelle maquette du magazine pour la clientèle est un signe de nos transformations:

prompt & efficace a évolué quasiment en parallèle avec les changements au sein de notre entreprise.

J'aimerais, chers lecteurs/trices, profiter de l'occasion pour vous remercier. Car une chose est claire: sans votre soutien, nous n'en serions pas là! Que ce soit grâce à la fidélité que vous manifestez en tant que partenaire de prometall, ou grâce aux commentaires et réactions que vous nous adressez, vous contribuez à ce qu'un magazine à la clientèle tel que prompt & efficace joue un rôle important en tant que porteur d'informations entre clients et fournisseurs.

C'est pourquoi dans ce nouveau numéro de prompt & efficace, nous avons une fois de plus tenté de réunir un mix d'informations significatives relatif aux différents aspects et secteurs de notre entreprise. Ainsi, chacun pourra lire et

apprendre quelque chose de particulier au sujet de prometall. Entre autre, vous découvrirez aujourd'hui un sujet sur le cuivre, un autre à propos de notre collaboration avec le groupe Gindre Duchavany, un article présentant DT Swiss, un autre sur un héros tranquille du football, et... et... Mais jetez donc un coup d'œil au sommaire, il vous montrera combien de trésors se cachent dans cette édition de prompt & efficace!

Il ne me reste plus qu'à vous dire que nous restons à l'écoute de vos critiques et que nous nous réjouissons de toute contribution provenant de notre cercle de lecteurs. Et, puisqu'il est bientôt Noël, nous vous souhaitons de belles fêtes et un bon passage dans la nouvelle année. Que tous vos désirs se réalisent!

Stephan Gsellmann, membre de la direction de prometall handel ag

DT Swiss n'est pas qu'un fabricant de rayons!



L'histoire de DT Swiss dans l'industrie du vélo est jalonnée de succès. L'entreprise, active sur la scène internationale, fabrique, entre autres, des moyeux de bicyclette et des systèmes d'amortisseur en aluminium techniquement innovant. En tant que fournisseur du matériau, prometall est particulièrement fier de contribuer à cette réussite. En effet, DT Swiss est considéré comme LE spécialiste dans le domaine des composants pour bicyclette. Sur ce marché trépidant, une vaste disponibilité et un bon service de livraison, ainsi qu'une grande flexibilité sont d'importants ingrédients pour le succès. Cela est vrai aussi bien pour DT Swiss AG que pour prometall!

Tout a commencé en 1994 avec des rayons de bicyclette. DT Swiss s'est constitué à la suite d'un Management-Buyout de la société biennoise Vereinigten Drahtwerke AG. «D» signifie

Drahtwerke, «T» Tréfileries. L'entreprise, comprenant alors 28 employés, commence par fabriquer des rayons. Rapidement, elle s'agrandit. Une succursale est créée aux USA en 1996 déjà. Aujourd'hui, près de 10 ans après sa fondation, plus de 90 collaborateurs travaillent pour DT Swiss. Entre-temps, l'entreprise a développé sa clientèle: 300 clients dans 45 pays se fournissent auprès de DT Swiss. Parmi les plus connus, citons des marques comme Cannondale, Trek ou Specialized. Même des équipes professionnelles, telles que US-Postal-Team – qui a gagné le Tour de France par l'intermédiaire de Lance Armstrong – roulent aujourd'hui avec des composants de roue élaborés par DT Swiss.

En ce moment, DT Swiss fabrique par année environ 200 millions de rayons (écrous y compris) dans deux centres de production (en Suisse et aux USA). DT Swiss commence, dès 1996, à produire des moyeux de vélo. En 2001, l'entreprise ose prendre pied sur le marché des fauteuils roulants. Ces moyeux innovants s'imposent plus rapidement que prévu dans ce nouveau secteur.

Avec l'introduction, en 2002, de jantes, DT Swiss est le seul fabricant qui fabrique tous les composants d'une roue 100% en Suisse. Ainsi, il est aujourd'hui possible de construire avec ces composants des roues pour différents domaines d'utilisation. Cependant, avant que les produits soient mis à

disposition sur le marché, ils subissent des tests intensifs dans le laboratoire et sur le terrain.

DT Swiss a connu un grand succès cette année: d'une part, elle a gagné le prix «Espace Mittelland 2003», décerné pour la première fois; d'autre part, elle est classée à un excellent 3^{ème} rang parmi le top 50 des PME helvétiques dans la catégorie «Industrie» du journal «Bilanz». Succès motivants et qui vont se traduire sous la forme de nouveaux produits.

Pour plus d'informations au sujet de DT Swiss: www.dtswiss.com



Impressum

prompt & efficace, le magazine destiné à la clientèle de prometall, paraît 2 à 3 fois l'an.

Tirage: 8'000 ex. en allemand, 2'000 ex. en français
Conception: faktor plus, Bureau pour la communication intégrée, www.faktorplus.ch
Graphisme: Barbara Regli-Bissig
Impression: Suter Print, Ostermundigen
Rédaction: René Wirth/Franciska Gysin/Patrice Mosimann

La ligne directe

«Faites le numéro direct!»

prometall handel ag s'est, ces dernières années, constamment agrandi. Notre entreprise jouit d'une croissance saine, car elle a toujours été financée par ses propres forces. A l'avenir, nous conserverons notre indépendance financière. Par «croissance», il faut bien entendu aussi entendre les transformations structurelles continues pour s'adapter aux modifications de la situation économique.

Plus de personnel – affecté spécialement à la vente et au service extérieur – engendre plus de résonance et exige un déroulement optimal des activités, ainsi qu'un plus grand déploiement administratif. prometall considère ce mouvement dans le sens d'une utilité positive et est prêt, avec un personnel élargi, à garantir une attention encore meilleure à sa clientèle.

Malgré l'utilisation des moyens de communication les plus modernes, nous considérons encore toujours le contact personnel avec la clientèle comme l'élément le plus important; c'est la base du succès commun. Online et avec la possibilité, grâce à une application e-shop, de charger des produits dans un panier virtuel, est, il est vrai, utile et moderne, mais, cependant, ne pourra jamais remplacer le dialogue effectif, le conseil et/ou le contact sur place. L'expérience a montré que, souvent, des problèmes se résolvent plus vite par téléphone, et qu'une adjudication contractuelle peut s'y décider plus directement.

Bien évidemment, prometall ne cherche pas à se fermer – tout au contraire! – à de nouvelles pistes et possibilités de communication. Nous proposerons sous peu une plateforme adaptée aux nécessités dans le domaine du e-shop. En ce moment de difficultés économiques justement, nous mesurons la forte signification des échanges entre partenaires. Une philosophie à laquelle nous sommes attachés; c'est pourquoi, quoi qu'il arrive, nos clients sont toujours placés au centre de nos préoccupations.

Composez le numéro direct!

Faites connaissance avec notre team vente. Ci-dessous, le numéro direct de chaque collaborateur avec ses responsabilités spécifiques.

Vente pour le secteur Ouest
Bruno Bosco, Responsable du secteur
062 389 80 56



Alain Märki, Attaché à la vente
062 389 80 66



José Miguez, Service extérieur (Romandie), 079 405 69 08



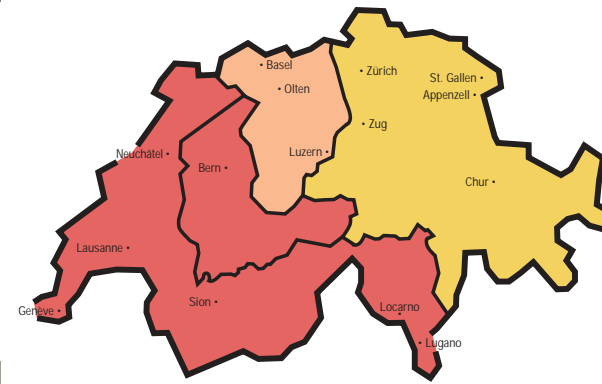
Franco Capobianco, Service ext. (CH-Deutsch)
079 701 59 72



Responsabilité générale
Urs Ramseier, Directeur de la vente
062 389 80 59



Stephan Gsellmann, Remplaçant du directeur, 062 389 80 63



Vente pour le secteur Suisse centrale
Pascal Habegger, Responsable du secteur, 062 389 80 54



Franco Capobianco, Service extérieur
079 701 59 72

Michael Wettstein, Attaché à la vente
062 389 80 57



Vente pour le secteur Est
Philippe Flückiger, Responsable du secteur
062 389 80 55



Daniela Portmann, Attaché à la vente
062 389 80 69



Edgar Stempfe, Service extérieur
079 778 91 29



* Numéro direct

Un peu d'histoire



prometall et Gindre Duchavany – Les suites d'un partenariat

Lors de la création de prometall handel ag en 1987 se posa la question cruciale du fournisseur adéquat. Comme à cette époque notre assortiment se limitait aux semi-fabriqués en cuivre et en laiton, et qu'en ce qui concerne le laiton le fournisseur était déjà trouvé, il ne fallait plus que rencontrer le partenaire idéal pour le cuivre. Les semi-fabriqués en aluminium ne prirent place que plus tard dans notre assortiment.

Contact fut pris avec le fournisseur en cuivre de Metall-Serva AG Bannwil, entreprise qui venait de fermer. Un voyage à Lyon, au siège de la firme Gindre Duchavany, apporta rapidement la solution. L'idée de collaborer avec prometall fut considérée positivement par les responsables de Gindre. prometall handel ag reçut en plus l'exclusivité du droit de vente pour la Suisse de tous les produits Gindre. Une situation initiale exceptionnelle pour prometall de s'établir sur le marché suisse des semi-fabriqués en cuivre.

Cette collaboration a perduré jusqu'à aujourd'hui. Ainsi, avec le soutien de Gindre Duchavany, nous sommes devenus leader sur le marché helvétique du cuivre. Une position que prometall, avec toute l'expérience acquise et avec le soutien de ce partenaire imposant, est prêt à défendre dans le futur. Nous remercions Gindre Duchavany pour sa confiance et nous réjouissons d'un avenir qui demeurera couronné de succès.

Gindre Duchavany – Un partenaire fort pour le cuivre

Gindre Duchavany se pose comme une

entreprise privée française riche de tradition, puisque son histoire est vieille de plus de 160 ans. A l'origine, elle s'occupait essentiellement de la finition d'articles de mercerie pour la mode masculine de l'époque. Elle fabriquait des fils en or et en argent, ainsi que des accessoires pour la décoration des églises. Puis, à l'ère industrielle et son corollaire : l'utilisation de l'électricité, Gindre Duchavany se transforma en fournisseur de fils et de barres en cuivre pressés ou tirés.

Aujourd'hui, avec 9% de part du marché mondial, le groupe Gindre constitue un fournisseur des plus importants de la branche. Il compte parmi ses clients des entreprises comme ABB, Siemens, Alstom, Schneider ou General-Electric. Gindre Duchavany fournit les plus grandes entreprises de l'industrie électrique sur toute la planète.

Vue d'ensemble du groupe Gindre

Gindre Duchavany, Lyon F
L'entreprise, fondée en 1823 par Charles Marie Duchavany, et qui pris plus tard le nom Gindre par le biais Johannès, est aujourd'hui active sur le marché mondial des semi-fabriqués pour l'industrie électrique. Elle fabrique des barres, des profilés, des fils et des feuillets en cuivre, avec ou sans traitement de surface. Chaque année, les 400 collaborateurs produisent plus de 40'000 t de semi-fabriqués.

Gindre Composants, D'Anthon F
En raison de la demande toujours grandissante de l'industrie énergétique, fut

fondé, en 1986, Gindre Composants, qui appartient à 100% à Gindre Duchavany. La firme produit en grande série des composants mécaniques finis en cuivre, avec ou sans traitement de surface. L'offre couvre l'ensemble des procédés mécaniques, tels que le perçage, l'étampage, le cintrage, etc. Actuellement, 130 collaborateurs sont employés dans cette encore jeune branche d'exploitation.

Kupferrheydt, Mönchengladbach
En l'an 2000, Kupferrheydt a été fondé suite au rachat par le groupe Gindre de Lacroix & Kress, entreprise plus que centenaire et autrefois sœur d'Alcatel. Grâce à son know-how et à son infrastructure dotée de toutes dernières nouveautés technologiques, Kupferrheydt occupe une position de pointe sur le marché européen. Elle fabrique des semi-fabriqués en cuivre, tels que des barres, des profilés, des feuillets ou des fils, en partie au moyen du tout nouveau procédé «conform-technologie». Les 60 collaborateurs de l'entreprise produisent chaque année plus de 10'000 t de semi-ouvrés en cuivre. Une autre spécialité de la maison sont les rails conducteurs flexibles MAXIFLEX (cf. encadré).

Depuis une année, prometall vend en exclusivité MAXIFLEX sur le marché suisse. Notre dépôt a dû être aménagé en fonction de la grande demande pour ces rails conducteurs.

Metelec, West Midlands, GB
Fondée en 1983 et exerçant dans le commerce des composants et des semi-ouvrés en cuivre, Metelec concentre principalement son activité sur le mar-

Les rails conducteurs MAXIFLEX
Ces rails conducteurs sont fabriqués à partir de feuillets de cuivre extrêmement souples aux propriétés mécaniques et électriques de haute qualité. Ils sont isolés au moyen d'un gainage en PVC auto-extinguible. Les rails MAXIFLEX sont particulièrement appropriés lorsque les hauteurs de montage sont minimales et leur souplesse les rend efficace pour les zones de contact réduites.

Domaines d'utilisation
- assemblage dans les installations de distribution
- cabines de distribution
- transformateurs
- moteurs et générateurs
- installations USV
- équipements de surveillance

Données techniques et propriétés
- un grand nombre de dimensions disponibles
- haute résistance diélectrique
- rapidité de mise en œuvre grâce à ses possibilités de pliage et de torsion
- gain de place et de cuivre à intensité égales grâce à l'isolant
- qualité de connection
- longueur standard: 2m



ché de Grande-Bretagne. L'entreprise, qui appartient depuis mai 2002 au groupe Gindre, emploie 25 collaborateurs.

Gindre Copper LLC, New Jersey
Fait partie depuis l'an 2000 du groupe Gindre et se concentre essentiellement sur le commerce. Gindre Cooper LLC dispose cependant d'un petit dépôt de composants et de semi-ouvrés. Elle est représentée dans toute l'Amérique, y compris au Canada, aux USA et au Mexique.

Le cuivre – un métal précieux et important

Le cuivre, l'élément rouge qui a Cu pour symbole chimique, fait partie, comme l'argent et l'or du groupe des métaux précieux. Grâce à ses diverses propriétés d'utilisation, le cuivre, cet oligo-élément vital, est aujourd'hui un des métaux les plus importants dans l'industrie.

Le cuivre – Précuseur de l'époque du bronze

Le cuivre est le plus vieux métal jamais utilisé par les hommes. Par ses multiples possibilités d'emploi, il a fortement influencé l'histoire culturelle de l'humanité. Les fouilles archéologiques prouvent que dès à l'époque de pierre la valeur du cuivre était reconnue et il était principalement utilisé pour la fabrication d'outils. Le cuivre joue aussi un rôle important dans l'artisanat. Découvert il y a environ 9000 ans, le métal rouge éclatant servait à la parure de diverses parties du corps des femmes du néolithique. Les premiers ouvrages en cuivre se faisaient en martelant simplement le minerai qu'on tirait du sol pour lui donner une forme. On commença à fondre et à mouler la « pierre rouge » il y a environ 6500 ans. C'est probablement dans l'Égypte ancienne, il y a quelques 5000 ans, qu'on allia pour la première fois le cuivre avec d'autres métaux. Ainsi, l'alliage du cuivre et de l'étain (bronze) ou du cuivre et du zinc (laiton) permettait de modifier des propriétés telles que la dureté ou le point de fusion.

Baptisé par les Romains
Le cuivre doit son nom à l'île de Chypre. Au moyen âge, l'île de la Médi-

Cuivre affiné livrable à partir de notre dépôt
Saviez-vous que nous disposons dans notre dépôt des coupes et traitements de surface suivants:

Feuillets en cuivre étamés, Cu-ETP, pour conduites souterraines, en rouleaux de différentes largeurs
Dim. 30x3mm
Dim. 40x3mm
Tôles en cuivre, nickelées ou étamées, Cu-ETP, de 3 m de long Dim. 10x3mm
Rouleaux en cuivre, nickelés brillant brut, Cu-ETP, de 3 m de long Dim. 8mm

Naturellement, nous pouvons, à votre demande, réaliser d'autres coupes et d'autres traitements de surface.

terranée approvisionnait en métal rouge la Grèce, Rome et tous les pays méditerranéens. Pour cette raison, les Romains l'appelaient « minerai de Chypre », en latin : « aes cyprium », plus tard « cuprum ». Le concept latin se cache aujourd'hui encore derrière le sigle Cu, qui désigne le cuivre dans le système périodique des éléments.

Le cuivre – un trésor du sol convoité

Tous les sols, dans de petites concentrations au moins, contiennent du cuivre. Que ce soit à l'état métallique, comme partie de minéraux ou mélangé à différents composés chimiques. La teneur en cuivre de la croûte terrestre est d'environ 0,006% en moyenne.

Les régions d'exploitation du cuivre les plus importantes sont les territoires nord-américains situés au bord de la mer, le Sud-Ouest des USA, la Zambie et le Sud du continent africain, la côte Ouest de l'Amérique du Sud (surtout le Chili et le Pérou) et le Mexique, ainsi que des régions du Kazakhstan et de l'Ouzbékistan. On trouve aussi des gisements significatifs en Australie, en Chine, en Indonésie, en Nouvelle-Guinée, Papouasie et aux Philippines. En Europe, on n'en trouve qu'en Pologne en quantité industrielle.

Le cuivre à une haute conductibilité
Le cuivre et l'or sont les deux seuls éléments métalliques colorés. Le cuivre et l'argent sont les meilleurs conducteurs pour l'électricité. Grâce à ses diverses propriétés d'ouvrage, le cuivre est aujourd'hui un des métaux les plus importants dans l'industrie. Outre cela,



Tableau synoptique du cuivre

Nom: cuivre, en latin cuprum
N° du système périodique: 29
Point de fusion: 1.083 °C
Point d'ébullition: 2.595 °C
Densité/poids spécifique: 8.9 kg/dm³

il est un important oligo-élément. Sans cuivre, la vie humaine et animale telle qu'on la connaît aujourd'hui ne serait pas possible.

Le cuivre possède, après l'argent qui est nettement plus cher, la plus haute conductibilité électrique. L'utilisation d'appareils électriques et électroniques ne serait pas pensable sans cuivre. La transmission électronique des données et des informations repose sur ce matériau. La conductibilité thermique du cuivre est aussi bonne que sa conductibilité électrique. Dans les frigidaire, les chauffages, les stations solaires, etc., le cuivre permet de diminuer la déperdition d'énergie.

En outre, le cuivre est un matériau aux qualités remarquables:
- longue durée de vie
- facilement ouvré
- bon marché
- recyclable
- hermétique au gaz et à l'acide
- résistance absolue aux UV
- haute résistance mécanique
- propice aux alliages
- sûr
- naturellement beau



précise Zoran.

Son plus grand succès fut la conquête, avec l'Etoile Rouge, de la coupe nationale, en 1982. Et, alors qu'on écoute ses paroles, on ne peut s'empêcher de revivre avec lui cette formidable année pleine de succès: vainqueur de la coupe, qualification en Coupe des Coupes, et convocation dans le cadre élargi des 30 joueurs susceptibles de représenter la Yougoslavie au Mondial de 1982 en Espagne. «A l'époque, je vivais bien du football. Pouvoir encore une fois en vivre reste mon plus grand rêve», raconte Malisevic. Pour atteindre son objectif, Zoran Malisevic entraîne aujourd'hui le FC Oensingen. «C'est mon troisième club en Suisse. Jusqu'ici, nous avons, à chaque fin de saison, été promus. L'année prochaine, je passe le diplôme A d'entraîneur, puis on verra...», explique

Zoran Malisevic a vécu des moments forts dans le milieu du football. Il a grandi en Bosnie, où, très tôt, il joua avec Lukavac, sa ville natale. Dans cette équipe, il gravit tous les échelons des équipes juniors, jusqu'à ce que, en 1973, il intègre le cadre de l'équipe nationale des moins de 17 ans. Quatre ans plus tard, c'est le saut dans l'équipe des moins de 21 ans. Il passe alors du statut d'amateur à celui de professionnel en signant au FC Sloboda, équipe de première division. A cette époque, il eut l'opportunité de participer à la Coupe de l'UEFA. Ce n'est donc pas un miracle s'il attira l'attention de l'Etoile Rouge de Belgrade, qui l'engagea en 1981 comme arrière latéral. «Avec Lukavac, je jouais attaquant. Je fus même une fois, avec 26 réussites, élu roi des buteurs de la ligue. Ce n'est que plus tard que je pris le poste de latéral»,



vement pendant six mois à la recherche d'un travail. Aussi ai-je été très content lorsque les responsables de prometall décidèrent de me donner la chance de montrer ce que je vau. Evidemment, je savais que cela prendrait du temps pour faire connaissance avec le marché du métal dans toutes ses particularités, afin de m'y insérer. Aujourd'hui, trois-quarts d'année après, je pense avoir les choses bien en main. Bien sûr qu'il me faudra encore du temps pour connaître parfaitement tous les secteurs d'activité. Mais je peux vous assurer d'une chose : je prends énormément de plaisir à ma place de travail et celui-ci n'est jamais ennuyeux. J'aime mon travail ! Mais cela grâce aussi à la super équipe que nous formons. Une équipe qui me soutient par ses conseils et dans les actes. Un grand merci à tous ! Pendant mes loisirs, je joue au handball avec le BTV Aarau, dont j'entraîne deux fois par semaine les juniors de l'équipe des



Alain Märki, collaborateur au service vente pour la Suisse occidentale

Il y a un peu plus d'une année, j'ai été engagé par prometall en tant qu'employé au service de la vente pour la Suisse occidentale. Avec mon collègue Bruno Bosco, je travaille essentielle-

Zoran, les yeux brillants. On sent à quel point le football joue un rôle important dans sa vie.

En attendant, Zoran Malisevic travaille chez prometall en qualité de chef d'équipe pour la préparation des commandes. «Le meilleur travail avec les meilleurs responsables que j'ai jamais connu en Suisse. Cela, vous devez absolument l'écrire dans votre compte-rendu», dit Malisevic sur un ton insistant. Au début, en 1989, il ne pensait que visiter un peu la Suisse. C'est alors que la guerre éclata. Il alla chercher sa famille et s'établit ici. Entretemps, il est même devenu citoyen helvétique. Et qui sait s'il ne deviendra pas bientôt entraîneur d'une grande équipe! Ce qui est sûr, c'est qu'il en a les capacités. Nous lui souhaitons beaucoup de chance dans ce domaine!

«Jouer devant 60'000 spectateurs est un moment exceptionnel!»

Lorsqu'on se trouve pour la première fois face à Zoran Malisevic, on ne se doute pas que cet homme a joué au football devant 60'000 spectateurs, ni qu'il fut intégré au cadre élargi de l'équipe de Yougoslavie pour le Mondial de 1982. Aujourd'hui encore, le football tient un grand rôle dans la vie de notre collaborateur.

Le portrait d'un collaborateur

Cette rubrique présente, de manière prompt et efficace, les collaborateurs/trices de prometall. Aujourd'hui:



Michael Wettstein, collaborateur au service vente pour la Suisse centrale

Après la fin de mon apprentissage d'employé de commerce – j'ai fait mon stage pratique chez Heizmann à Aarau – j'ai dû, comme malheureusement beaucoup d'autres, me mettre intensi-

Rétrospective

L'excursion de l'entreprise

Nous sommes le samedi 13 septembre 2003. Comme chaque année, nous avons rendez-vous sur la place de parc de notre entreprise. Nous montons dans le car qui prend l'autoroute direction Berne. Nous tournons à l'embranchement en direction de Soleure. Devant les portes de la ville, nous descendons du car. Nous faisons une visite de la ville en nous séparant en deux groupes de 20 personnes. C'est seulement lorsqu'on s'intéresse d'un peu plus près à la ville de Soleure que l'on comprend à quel point elle nous est méconnue. Par exemple, saviez-vous que Soleure était le siège, entre 1530 et 1752, des ambassadeurs français dans

notre pays. Nous apprenons aussi que Soleure fut le 11^{ème} canton à entrer dans la Confédération helvétique et qu'il y a dans cette ville 11 églises et chapelles, 11 fontaines historiques, 11 tours et, dans la cathédrale St-Ursen, 11 autels ainsi que 11 cloches. Etonnant, non? Après environ 90 minutes de visite à travers cette très intéressante cité, nous accélérons le pas en direction du château Waldegg. C'est dans cette vieille bâtisse du 17^{ème} siècle magnifiquement ornementée que nous dégustons l'apéro promis et accordons à nos jambes une courte pause.

Puis l'excursion continue! Nous rou-



lons en car à travers la belle campagne emmentaloise en direction de Weier i.E. Maintenant, il va y avoir du sport! Nous allons «platzger». Comment cela fonctionne-t-il? Il s'agit d'un sport de lancer. Le corps à lancer, qui se nomme justement «platzg», a une forme étoilée avec 5 à 7 branches. Il est en acier et a un diamètre de 18 cm. Il ressemble beaucoup à une feuille d'érable. Son poids varie entre 1 et 3 kilos – en aluminium, il serait plus léger! Les règles du jeu prévoient de lancer le platzg le plus près possible de la cible, qui s'élève de 35 à 40cm au-dessus du sol argileux environnant et qui est légèrement inclinée en direction du lanceur. Et c'est

parti! Chacun veut démontrer ses capacités. Toutefois, le soleil se couche rapidement et il est déjà l'heure de dire au revoir. Après un court trajet, nous arrivons à Sumiswald. Un gueuleton nous attend dans un magnifique restaurant de campagne de l'époque de Gothelf. Le repas est excellent. Minuit est passé depuis longtemps lorsque nous prenons la route pour Kestenholz. Une chose est certaine: lors de nos prochaines promenades à Soleure, chacun d'entre nous regardera la ville avec d'autres yeux et impressionnera ses enfants par son savoir historique.

prometall handel ag distingué pour la 3^{ème} fois du certificat SQS

La contribution de l'Association suisse pour systèmes de qualité et de management (SQS), en tant qu'institution délivrant des évaluations et des certificats, est très importante pour le renforcement des entreprises et pour la consolidation de leur position sur le marché. prometall handel ag s'est vu décerner récemment le certificat ISO 9001:2000 de la SQS.

Du fait de l'incessante innovation technologique et de la globalisation des marchés, le «Total Quality Management» (TQM) est devenu une nécessité. Derrière cela, il y a l'aspiration à une constante amélioration du déroulement des opérations au sein des entreprises. Les exigences toujours plus élevées des clients, des autorités et en matière de

protection de l'environnement exigent aujourd'hui des systèmes de management globaux et intégrés.

La tendance vers le haut persiste. Jusqu'ici, la SQS a exécuté 7'741 certifications. Parmi celles-ci, on compte 1'360 certifications internationales et 661 certifications selon ISO 14001 (système de management environnemental).

Actuellement, 3'300 firmes, dans les différentes branches, sont en voie d'être certifiées par la SQS. Même les PME ont saisi les avantages d'une telle certification. En effet, toujours plus de clients exigent de leurs fournisseurs qu'il déclinent un tel certificat de qualité. La tendance vers le haut de ces certifications perdure à l'échelle mondiale. Ainsi,

avec plus de 1000 nouvelles certifications, la SQS a battu l'année dernière un record.

Les plus hautes exigences ont été remplies. Depuis longtemps, prometall handel ag se profile dans un déroulement certifié de ses activités. Dès 1994, nous avons développé notre propre système de management. L'été passé, l'entreprise réorganisait son système de gestion selon les exigences plus élevées de la norme révisée ISO 9001:2000. Et cela avec succès: après avoir entièrement contrôlé notre système, Ricardo Müller, Lead Auditor et EOQ TQM Assessor de la SQS, pouvait remettre personnellement à prometall ce certificat de qualité reconnu internationalement.

Adresse:
Association suisse pour systèmes de qualité et de management (SQS)
CP/3052 Zollikofen
Tel. +41 31 910 35 35
Fax +41 31 910 35 45
headoffice@sqsq.ch



Le nouveau logo de prometall

Une «Corporate Identity», homogène et qui fonctionne, est une arme dans la dure lutte économique sur le plan international. Le succès de l'entreprise et la «Corporate Identity» sont hautement corrélés. Le processus de la «Corporate Identity» est compliqué et de longue haleine. Il pose de hautes exigences à la pensée et à l'agir en réseau. Une «Corporate Identity» claire doit conférer à l'entreprise une identité unique en son genre et conduire à une position forte face à la concurrence.

Un regard sur le remaniement des différents instruments de communication mis en œuvre jusqu'ici poussèrent les responsables de prometall à examiner notre «Corporate Identity» pour voir où il est nécessaire de faire des modifications.

Le «Corporate Design», en tant que véritable carte de visite livre les premières impulsions à la perception de l'identité d'une entreprise. L'image visuelle de la firme est le domaine le plus sensible dans lequel celle-ci peut publiquement se distinguer des autres entre-

prises. Ce qui compte ici: plus l'image visuelle d'une entreprise est claire et sans équivoque, moins les mots sont nécessaires pour identifier l'entreprise dans toute sa particularité.

Un logo est optimal lorsqu'il fait apparaître, par son seul design, les activités de l'entreprise. La modification principale qu'a subit l'ancien logo de prometall consiste en la suppression de la séparation du mot et par la mise en rouge de la lettre o. Le nom de la marque est maintenant homogène et son image se trouve à la fin du mot «prometall». Une petite modification avec des effets durables. Car, finalement, il s'agit de



conformer successivement tous les moyens publicitaires existants. Un processus qui prend du temps; ce qui explique que parfois deux logos différents sont encore en cours d'utilisation. Pourtant, une chose est sûre: le nouveau logo a reçu bon accueil et montre que l'ancien a pris un coup de vieux!

Solution de l'énigme policière du n° 01

Le coupable est Peter. Le coupable déroba la perceuse pour 200 Francs et laissa 20 Francs en «monnaie d'échange». Il ne déroba donc que 180 Francs. Comme le client devait exactement ce montant à Peter, ce ne peut être que ce dernier qui a repris son argent.

Les vainqueurs du concours sont: Rolf Steiner, Frutigien; Rosmarie Tschudin, Bennwil; Ernst Marti, Hitzkirch; Andreas Köberl, Gibswil; Monika Widmer, Horriwil.

Nos félicitations à tous les vainqueurs!

Le chantage

Un énigme policière par Jens Klausnitzer

«C'est ainsi que tout commença mardi!», s'écria mon client. Le verre de whisky dans ses mains tremblait comme des feuilles effrontées au printemps dans le vent frais. «Il y eut ce premier coup de téléphone. Ce mauvais gaillard me dit qu'il avait des photos de moi et qu'il les divulguerait à la presse si je ne payais pas le montant exigé!»

De quelle nature pouvait bien être les photos que possédait le galopin? Des photos en maillot de bain de l'année passée, des photos de coiffure de cette année, ou même des photos de baiser de l'année prochaine? Mon client n'en savait rien, et je n'en savais pas plus.

«Le surlendemain, il devait rappeler, ce qu'il fit aussi. Il me dit alors que le lendemain il m'indiquerait le lieu où l'argent devra être déposé.»

Vraisemblablement que le méchant n'était pas complètement étanche avec les rendez-vous, car il ne tint pas paro-

le: il ne s'annonça qu'un jour après que prévu. «Et il dit alors: dans exactement deux jours, tu m'attendras, avec la somme convenue placée dans un sac de sport discret, derrière la vieille salle de sports, directement devant la grande fenêtre, ami sportif!» Il ne me restait plus qu'à attendre – que faire d'autre?»

Savez-vous quel jour l'ami sportif a rendez-vous derrière la vieille salle de sport?

Jouez et gagnez ...

... un des 5 bons de librairie d'une valeur de Fr. 100.00

Quel jour doit attendre l'ami sportif?

Envoyez votre réponse par écrit, fax, e-mail ou en nous retournant la carte postale ci-jointe. Les vainqueurs seront avisés personnellement et apparaîtront dans le prochain numéro de prompt & efficace. Bonne chance

Nos félicitations

... à la famille Roland, Irene et Larissa Borer pour l'heureux événement!

Nom: Kevin Borer

Né le: 16.07.2003

À: 04h09

Poids: 2,010 g

Taille: 45 cm



Le coin cuisine d'Irène

Jambes de dame fourrées

Ingrédients pour à peu près 15 pièces:
500 g de pâte à gâteau Leisi, de forme carrée

Farce:
1 dl de lait
50 g sucre
1 portion de sucre vanillé
2 cs de miel
200 g d'amande moulue

1 blanc d'œuf
1 jaune d'œuf
1 cs de lait

Préparation:

Porter à ébullition le lait, le sucre, le sucre vanillé et le miel. Ajouter les amandes et bien mélanger le tout. Laisser refroidir.

Découper des morceaux de pâte d'env. 18 cm de long et de 6 cm de large. Etaler le fourrage sur les morceaux de pâte. Les enduire au pinceau d'œuf blanc. Les enrouler sur la longueur. Les serrer fermement aux extrémités et leur donner une forme de U. Les poser sur un papier de cuisson dressé sur une plaque à cuir. Fouetter le jaune d'œuf et le lait, en enduire les jambes de dame et les cuire 20 minutes dans un four préchauffé à 180°C.

Bon appétit!

Le problème d'Echecs Symbole += «Echecs»

++ = «Echecs et mat»

Solution du n° 1

x = «prend»

Première possibilité	Deuxième possibilité	Troisième possibilité
Blancs Noirs	Blancs Noirs	1. Cc8+ Rg8
1. Cc8+ Rg8	1. Cc8+ Rg8	2. Te8+ Cf8
2. Te8+ CxTe8	2. Te8+ CxTe8	3. Tx Cf8++
3. Ce7+ Rf8	3. Ce7+ Rh8	
4. Cxh7++	4. Cxf7++	

Nous remercions tous les participants. Ont gagné chacun un bon de librairie: Monsieur Bobilier, Gilpa SA, Mollens; Madame Scholl, Engel AG, Bienne; Monsieur Huber, Centre régionale d'orientation Au; Monsieur Wiedmann, Wiedmann Elektro AG, Derendingen; Monsieur Trachsel, Blispa Metallwaren, Zofingue.

Etats d'âme & opinions

Aujourd'hui au sujet du nouveau prompt & efficace

qui on n'entre habituellement en contact que par téléphone.»

«La bonne articulation, ainsi que l'opportunité de mieux connaître à qui on a affaire me plaisent particulièrement.»

Giovanni Romeda, Biaggio SA, Etoy

Heinz Dysli, Gebr. Gloor AG, Berthoud

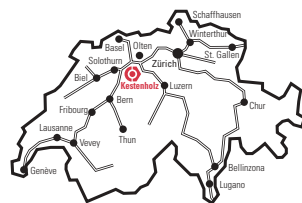
«Autant la collaboration avec prometail est rafraichissante, autant la lecture du nouveau magazine pour la clientèle fut rafraichissante!»

«Le nouveau prompt & efficace est très sympathique. Il est intéressant de connaître autrement les personnes avec

Hermann Burri, AMG, Studen



prometail
handel ag



Industriestrasse 35
Case postale
CH-4703 Kestenholz / SO
Téléphone 062 389 80 60
Téléfax 062 393 22 72
E-Mail: info@prometail.ch
www.prometail.ch

Semi-œuvrés en aluminium, laiton, cuivre et bronze