

# SWISSMETAL NEWS



## Swissmetal au salon Swissbau à Bâle

### Participation à la présentation spéciale «Global Skin» – L'univers des façades high-tech à Bâle (23. – 27.01.2007)

En tant que membre de la CSFF (Centrale Suisse des Constructeurs de Fenêtres et Façades), Swissmetal a présenté cette année au salon Swissbau ses spécialités destinées au secteur de la construction en participant à la présentation spéciale

«Global Skin» initiée par la CSFF, une plateforme pour l'ensemble des fournisseurs et des fabricants.

La pièce maîtresse de la présentation «Global Skin» a été l'escalier en laiton et en forme de trapèze fabriqué spécialement par Swissmetal et captivant le regard de chaque visiteur.

La partie la moins large mesure près de 2.5 m et la partie la plus large fait presque 3.3 m. La longueur est de 7.5 m y

suite page 2

### CHIFFRES

	Fin décembre 2006	Fin janvier 2007	15.02.2007
Nombre d'employés	847 personnes	845 personnes	845 personnes
Prix du cuivre	6330 USD/tonne	5690.50 USD/tonne	5820 USD/tonne
Cours de l'action	CHF 26.90	CHF 30.00	CHF 28.20

### EDITORIAL

Chères Collaboratrices,  
Chers Collaborateurs

Après avoir marqué une pause créative au mois de janvier, nous sommes heureux de pouvoir vous présenter aujourd'hui le premier numéro du journal Swissmetal News (SMN) de 2007. La vision et les valeurs clés que nous vous avons déjà présentées fin 2006 sont deux éléments essentiels pour Swissmetal et pour notre journal. Il s'agit maintenant de les mettre en œuvre dans la nouvelle année, de les approfondir et de les développer en équipe.

Chaque mois, nous vous présenterons en détails une des valeurs clés. Puis le mois suivant, nous vous rapporterons comment cette valeur a été concrètement mise en œuvre dans les services sous ses formes les plus diverses.

Dans cet esprit, le SMN veut aussi apporter sa contribution à cette nouvelle culture d'entreprise. Nous allons ouvrir une rubrique spéciale pour vos questions et vos commentaires dans notre journal et nous nous efforcerons d'y répondre de manière professionnelle. Plus que jamais, tous les collaborateurs/trices sont appelés à participer activement à la vie de l'entreprise, à s'impliquer, à poser des questions et à émettre des critiques.

Nous espérons que ces mesures aideront chacun d'entre vous à s'identifier à Swissmetal. Bonne lecture à tous!

Christine Schmid

compris le pallier. L'ensemble de l'escalier est indépendant et n'est fixé à aucun autre élément de bâtiment. Il est soutenu par une propre construction en acier. Tout l'escalier est vissé ce qui permet de le démonter pour pouvoir le réutiliser dans le cadre d'autres salons.

Les limons sont en tôle d'acier de 10 mm d'épaisseur. Leur découpe dans la tôle a été réalisée au laser. Les marches sont

très spéciales et attirent le regard. Elles sont en laiton profilé de 130 x 20 mm et donnent à l'ouvrage un bel aspect doré brillant.

Tout l'escalier est recouvert d'un habillage en tôle de métal, un design unique conçu par l'architecte Maurice Berrel.

Jusqu'à la fin de la réalisation de cette pièce, la pression a été énorme et cet ouvrage a été un grand défi pour tous ceux

qui y ont participé. Sans une collaboration et une coordination parfaites, la réalisation dans les délais de ce magnifique escalier n'aurait pas été possible.

## Salon Paperworld 2007 à Francfort

Le salon Paperworld est le salon professionnel le plus important de la papeterie, de la bureautique et des articles d'écriture et constitue donc un rendez-vous international incontournable. Les gammes de produits présentées vont d'articles de bureau classiques, en passant par des articles de beaux arts et de bricolage, des imprimantes, des fournitures IT, jusqu'aux articles d'écriture de luxe et des mines de stylos.

Ce salon professionnel a lieu à Francfort depuis 1990. Jusqu'en 2002 on l'appelait «Première».

Swissmetal fabrique des fils et des barres en maillechort et en laiton qui sont utilisés dans la fabrication de pointes de stylos. Ce domaine d'application compte parmi nos segments d'affaires les plus importants.

Parmi nos clients, nous comptons plus de 50 entreprises entre la Colombie et le Japon, les plus importants se trouvant en Suisse et en Inde.

Beaucoup d'entre eux présentent également leurs produits au salon Paperworld ou le fréquentent comme visiteurs. Ceci a l'avantage de nous permettre de côtoyer sur place presque tous les clients de l'industrie de la bureautique et de pouvoir y discuter des affaires commerciales en cours.

Cette année, des clients de 14 pays différents sont venus nous rendre visite sur notre stand.

À partir du mois d'août 2007, nous allons vraisemblablement avoir un nouveau client en Inde, ce dernier venant d'acheter en Suisse de nouvelles machines pour la fabrication de pointes.

Notre objectif premier est d'être proche de tous les clients et de considérer nos relations d'affaires comme des partenariats.

La plupart de nos partenaires d'affaires aiment venir en Suisse et en Allemagne et souhaitent aussi passer la soirée avec nous. Et le choix n'est pas toujours facile. À 18.00 h, une journée au salon est loin d'être terminée !

Jürgen Gütting



## Dornach janvier/février

### Nouvelles entrées

Evelyne Bushari-Minnick, Sales Manager

### Fidélité

François Scherer, 40 ans

Gérard Haas, 35 ans

Ruedi Immeli, 30 ans

Jean-Marc Strich, 20 ans

Martial Zundel, 15 ans

## Reconvilier janvier/février

### Fidélité

Erwin Lüthy, 25 ans

John Peter, 15 ans

Luis Grou, 10 ans

Manuel Freitas, 10 ans

Alfred Schaer, 10 ans

### Naissances

Clémence, famille Eddy Houlmann

Lily, famille Luis Casanova

Lüdenscheid: pas de nouvelles



Evelyne Bushari-Minnick,  
Sales Manager

## Vision et valeurs clés: le mois de mars est placé sous le signe de l'orientation client

Dans le numéro du Swissmetal News du 22 décembre 2006, nous vous avons donné un aperçu de notre vision et de nos valeurs clés. Nous vous avons également expliqué pourquoi nous les avons développées et à quoi elles servent.

Le 19 janvier dernier, nous avons organisé une rencontre avec l'ensemble des membres du management (des trois sites) et avons travaillé toute la journée à la concrétisation et à la mise en œuvre de notre vision et des valeurs clés.

Symboliquement Martin Hellweg s'était placé à l'arrière de la salle pour saluer les participants qui ont dû se retourner, une perspective tout-à-fait nouvelle et inattendue pour démarrer la mise en œuvre concrète de la nouvelle culture de Swissmetal.

Au sein de petits groupes changeants, chacun animé par un membre du comité de gestion, nous avons discuté intensément et tout-à-fait ouvertement des différentes valeurs et des différents éléments de la vision. Il est apparu clairement que nos valeurs (ouverture, courage, orientation client, esprit d'innovation et engagement) constituent des exigences élevées. Les

satisfaire dans le travail quotidien n'est pas toujours chose facile et nous n'y arrivons pas systématiquement aujourd'hui. Si nous voulons changer quelque chose, cela ne se fera pas tout seul et nous devons tous y travailler. De préférence, il faut commencer chacun chez soi. À nous donc de jouer maintenant!

Dans cet article, nous aimerions vous présenter plus en détails la première valeur clé qui est l'orientation client. Dans les quatre prochains numéros et ce jusqu'à fin juillet, nous aborderons à chaque fois une autre valeur.

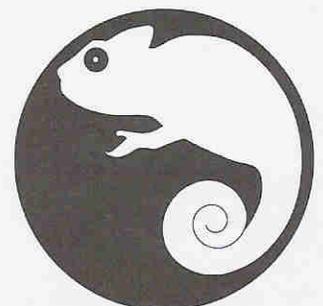
### Mais que signifie concrètement l'orientation client?

L'orientation client signifie traiter les partenaires internes et externes comme des clients et les servir de manière à ce qu'ils puissent mieux faire leur travail et plus simplement. Il s'agit là d'une attitude de travail fondamentale. Celui ou celle qui met en avant l'orientation client dans son activité se pose continuellement la question de savoir qui est son client, ce qu'il souhaite exactement et ce qui l'aide à mieux faire son job. Il n'est pas important de savoir si le client est interne (par ex. la préparation du travail ou le service finances ou le propre chef) ou s'il est externe (c'est-à-dire le client qui paie). Nous optimisons toujours notre travail pour être utile au client. Nous essayons de lui fournir ce qui lui sert, ni plus, ni moins. Cela ne signifie pas qu'il faut être perfectionniste:

si nous fournissons de la surqualité au client, nous ne l'aidons pas à avancer et nous gaspillons notre propre énergie. Si nous allons au bout de notre réflexion et que nous nous rendons compte que le résultat du travail d'un collaborateur est la base de travail d'un autre, alors il devient évident que l'orientation client concerne chaque collaborateur/trice et donc tout le monde dans l'entreprise. Même vous!

La balle est maintenant dans votre camp, chères lectrices et chers lecteurs: réfléchissez bien à ce qu'est l'orientation client pour vous. Pensez-vous pouvoir éventuellement faire quelque chose différemment et mieux à partir de demain? Parlez-en avec vos collègues et votre supérieur. Chaque membre du comité de gestion se tient volontiers à votre disposition (par téléphone ou par e-mail) pour toute idée, remarque ou critique que vous souhaitez lui soumettre. Le mois de mars sera placé sous le signe de l'orientation client. En avant toute!

Pour le comité de gestion: Sam V. Furrer



## Nouvelle presse – Le point de la situation

Alors que toutes les pièces de la presse ont été livrées et que la première partie de l'installation a une allure de «monstre» gigantesque, les travaux d'assemblage continuent de battre leur plein.

A déjà été monté l'équivalent de 38 poids-lourds de pièces détachées et il est encore attendu au moins 30 camions de matériel.

Les travaux spécifiques au bâtiment où se trouve la nouvelle presse et ceux concernant l'installation du chauffage sont terminés. Il ne reste plus qu'à mettre en place le système de ventilation. Dans le bâtiment annexe également terminé se trouve au rez-de-chaussée des pompes à huile qui feront tourner la presse. Au premier étage, il y a les armoires de distribu-

tion haute tension et au deuxième étage la partie centrale du système de ventilation et le chauffage.

Lorsque la presse proprement dite aura été montée, il faudra alors s'occuper des branchements hydrauliques et du montage des armoires électriques. En même temps, tout le monde travaille main dans la main pour ne pas gêner les travaux à la sortie de la presse, ce qui nécessite une parfaite coordination et beaucoup de clairvoyance.

Sous la direction du chef de montage de la société Schloemann, Monsieur Barkovic, plusieurs collaborateurs de Swissmetal travaillent chaque jour de 7 h à 17 h 45 à cette réalisation. Ainsi, ils connaîtront plus tard la nouvelle presse sous toutes ses coutures et sauront la faire fonctionner.

Swissmetal a la ferme conviction que la nouvelle presse pourra être mise en route dans les délais.

Nous avons le plaisir de vous informer que les laboratoires de Reconvilier et Dornach sont subordonnés directement à Monsieur Claudio Penna (Chef R & D et Processus Méthodes) à partir du 1er janvier 2007. Monsieur Daniel Rérat (sécurité et environnement) et Monsieur Dominique Klein (management qualité) sont toujours subordonnés à Monsieur Volker Suchardt.

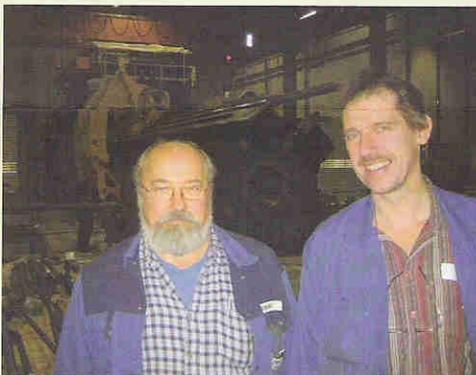
Les négociations salariales 2007 menées avec les commissions d'entreprise et les commissions des employés des deux sites en Suisse ont abouti le mardi 13 février. Après un débat constructif, nous nous sommes entendus sur une augmentation moyenne de salaire de 2% rétroactive au 1.1.2007. Cette augmentation sera répartie comme suit:

1.5% d'augmentation générale répercutée directement sur les salaires de tous les employés et de tous les ouvriers en Suisse (sauf les cadres). La régularisation rétroactive (pour janvier et février) se fera avec le salaire du mois de mars 2007.

0.5% d'augmentation individuelle. Les entretiens de qualification prévus à cet effet auront lieu comme d'habitude au mois de mars et seront coordonnés par le service du personnel. Les augmentations individuelles tiendront compte de la performance ou correspondront à des corrections de classification professionnelle ou d'égalité de salaire homme-femme. La régularisation rétroactive se fera avec le salaire du mois de mai 2007.



La composition de l'équipe responsable chez Swissmetal de gauche à droite: Daniel Fallecker, maintenance; Pascal Boos, mécanicien; Eric Gross, maintenance; Thomas Bohrer, mécanicien



A gauche: M. Barkovic, chef de montage de la société Schloemann  
A droite: Wolfgang Sperling, responsable électricité de Swissmetal

### QUESTIONS & RÉPONSES

Afin de vous impliquer davantage dans la vie de l'entreprise, nous vous invitons dès aujourd'hui à adresser vos questions et vos remarques à l'adresse e-mail ci-dessous. Nous les regrouperons et nous nous efforcerons de répondre à vos questions le plus professionnellement possible dans le numéro suivant du journal Swissmetal News grâce à l'intervention de spécialistes compétents. Chaque sujet soulevé dans notre entreprise sera le bienvenu.  
[lucie.lusa@swissmetal.com](mailto:lucie.lusa@swissmetal.com)

### IMPRESSUM:

Team de rédaction: Ch. Schmid, L. Lusa et S. V. Furrer

Design: Driven Graphics, Zurich

Imprimerie: Rickli & Wyss, Berne

Contact «Swissmetal News»:

+41 61 705 32 32; [lucie.lusa@swissmetal.com](mailto:lucie.lusa@swissmetal.com)