

# Luxfer Xpress

plein feux sur l'activité européenne

numéro 1: janvier 2003

## marketing

# bienvenue au premier numéro d'Xpress!

**Luxfer Xpress, notre nouveau bulletin d'information semestriel, a été conçu pour vous informer de l'évolution de la division européenne de Luxfer Gas Cylinders.**

"L'équipe Marketing vous souhaite la bienvenue et vous présente ses meilleurs vœux pour la nouvelle année."

Nous vous communiquerons l'actualité de nos sites de Nottingham et Gerzat, de nos produits (par secteur), de nos expositions, séminaires et voyages et enfin, de nos collaborateurs, par le biais de présentations de services entiers ou d'individus clés au sein de notre organisation.

D'autre part, nos marchés étant réellement mondiaux, nous vous apporterons au fil des numéros des nouvelles de nos divisions aux Etats-Unis et en Australie.

La fin de l'année 2002 s'est avérée particulièrement chargée pour le service Marketing en raison des préparatifs pour notre principale exposition médicale en Europe, MEDICA. A ces derniers s'est ajouté le lancement de notre nouvelle plaquette médicale présentant la gamme complète de nouvelles bouteilles légères pour les marchés des soins à domicile, des soins en milieu hospitalier et des services d'urgence.



Notre nouveau prospectus SCUBA-SAFE a été conçu pour rappeler aux plongeurs sous-marins comment entretenir au mieux leurs bouteilles pour assurer des années de plaisir dans un environnement sûr.

Le mois de novembre 2002 a vu le lancement de notre nouveau site Internet Luxfer (se référer à l'article au dos de ce bulletin). Nous vous invitons, également à cliquer sur [www.luxfercylinders.com](http://www.luxfercylinders.com) et constater vous-mêmes les changements!

Finalement, d'autres informations sur nos nouvelles initiatives Marketing dans les marchés des boissons, des gaz spéciaux et du paintball figureront dans le prochain numéro.

En attendant, nous espérons que vous apprécierez cette première édition de Luxfer Xpress - votre avis compte, n'hésitez pas à contacter votre représentant commercial ou nous consulter directement, nous accueillons vos suggestions pour les publications à venir.

**Véronique McKellican**  
Directrice Marketing



## calendrier

du 31 janvier au 3 février  
**Congrès de Pneumologie**  
Nice Acropolis  
Stand 123

du 27 au 29 juin  
**Ambex**  
Harrogate, UK  
Stand M17

du 27 septembre au 1er octobre  
**Congrès respiratoire européen**  
Vienne  
Stand à confirmer

du 27 au 30 octobre  
**A&A**  
Düsseldorf  
Stand à confirmer

du 19 au 22 novembre  
**Medica**  
Düsseldorf  
Stand à confirmer

# prévisions optimistes

**Je tiens à vous souhaiter la bienvenue à Luxfer Xpress, notre premier bulletin d'information européen depuis l'intégration de Gerzat et la formation de la division Luxfer Gas Cylinder.**

Les 18 derniers mois ont été marqués par la restructuration stratégique de l'équipe commerciale en vue d'un rapprochement géographique de notre base clients.

Veuillez vous référer à la carte ci-dessous pour le détail de la

structure de l'équipe commerciale européenne.

En 2003, Luxfer concentrera davantage ses efforts sur l'intégration du service client des deux sites de fabrication pour faciliter l'assimilation des deux systèmes informatiques.

Nous accorderons également une attention accrue aux prévisions dans le but d'améliorer la planification de notre activité. L'objectif de cet effort sera de poursuivre l'amélioration de nos délais et renforcer la nature de notre service.

L'obtention en décembre du statut "Class A" dans les catégories "Planning & Control" et "People & Teams" est un pas dans la bonne direction. (Voir article à droite)

L'objectif de cet effort sera de poursuivre l'amélioration de nos délais et renforcer la nature de notre service.

Le prochain numéro d'Xpress contiendra un profil détaillé de notre Responsable de la Demande et du rôle qu'il joue au niveau des prévisions et de la planification.

Vos suggestions pour les prochains numéros sont les bienvenues. Merci de les communiquer à votre représentant commercial ou de nous contacter directement.

Dans l'attente de votre courrier.

**David Rix**  
Directeur des ventes

## première classe

**Mercredi 11 décembre, nous avons été soumis à un audit par Peter Hill d'Oliver Wight dans le cadre du chapitre "Class A" de "People and Teams".**

Nous avons été homologués "Class A" dans ce domaine en reconnaissance de notre excellence opérationnelle.

Cette récompense confirme que nous sommes devenus une organisation réellement orientée équipes et axée sur ses ressources humaines; une organisation qui a permis à tous ses employés de comprendre les effets de leurs actions sur la livraison de nos produits à nos clients, à temps et dans l'intégralité des commandes. Elle vient renforcer notre homologation "Investors in People".

## vos interlocuteurs-clés

### Royaume-Uni et Irlande

**David Tordoff**

Responsable Commercial Régional  
Tel: +44 (0)115 980 3934  
Fax: +44 (0)115 980 3899

### Europe

**Eric Laroche**

Responsable Produit-Composites  
Tel: +44 (0)115 980 3874  
Fax: +44 (0)115 980 3899

### Benelux et Scandinavie

**Alain Marichal**

Responsable Commercial Régional  
Tel: +32 (0) 2 648 63 55  
Fax: +32 (0) 2 648 59 33

### Europe de l'Est

**Lajos Szabo**

Rev and Partners Trading Co  
Distributeurs pour l'Europe de l'Est  
Tel: +36 (0) 1 433 4006  
Fax: +36 (0) 1 260 4549

### France, Espagne et Portugal

**Bruno Arfaoui**

Responsable Commercial Régional  
Tel: +33 (0) 4 73 23 64 19  
Fax: +33 (0) 4 73 23 64 01

### Allemagne, Suisse et Autriche

**Helmut Dörner**

Responsable Commercial Régional  
Tel: +49 (0) 6347 7642  
Fax: +49 (0) 6347 608 807

### Italie

**Paolo Bergomi**

Responsable Commercial Régional  
Tel: +39 0365 290 222  
Fax: +39 0365 299 294

### Pour les autres pays

**Luxfer Customer Services**

Tel: +44 (0)115 980 3800  
Fax +44 (0)115 980 3899

sites aux quatre coins du monde...

# plein feux sur SMG Gerzat



Acquisée mi-2001, la Société Métallurgique Gerzat fait maintenant partie intégrante de la division européenne de Luxfer Gas Cylinders. Elle propose une gamme enrichie de produits légers à une base de clients établie dont la demande concerne principalement les gaz médicaux et industriels, extincteurs, boissons, appareils respiratoires et plongée sous-marine.

Fondée en 1939 par un groupe d'industriels français pour assurer la production d'obus pour la défense nationale, la Société Métallurgique Gerzat compte aujourd'hui parmi les leaders européens de la fabrication de

bouteilles de gaz haute pression tout en restant active dans le domaine des forgeages spécialisés.

Au nombre de ses toutes dernières nouveautés, l'alliage série 7000, sous sa forme

optimisée, offre une réduction de poids considérable et permet de travailler à des pressions plus élevées. La gamme complète était présentée au salon MEDICA à Dusseldorf en novembre 2002.



## à vos marques

La nouvelle ligne de finition de Gerzat combine une unité d'usinage à grande vitesse et un équipement pour essais hydrauliques et marquage pour des bouteilles jusqu'à 204mm de diamètre.

Les données telles que le poids et le volume des bouteilles peuvent maintenant être automatiquement marquées par des robots qui enregistrent également l'information concernant chaque bouteille à des fins de traçabilité et de contrôle d'inventaire.

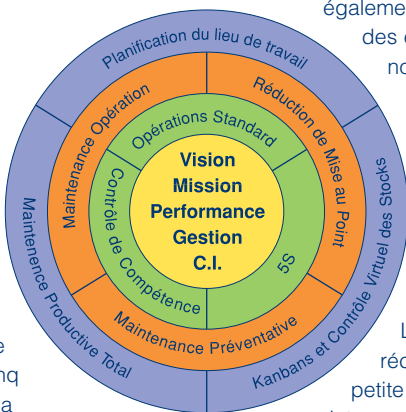
## histoire succincte

- 1939** Commanditée par la défense nationale pour fabriquer des obus
- 1940** La production de bouteilles de gaz commence
- 1960** SMG devient une filiale à 100 % de Pechiney
- 1972** Installation de la presse à chaud
- 1986-89** Installation de chaînes automatisées pour petites bouteilles
- 1994** Création de l'atelier d'enroulement filamenteux
- 1995** Installation de la presse à froid
- 2001** Acquisition de Gerzat par Luxfer. Installation de la chaîne de finition automatisée
- 2002** Installation d'une chaîne à enroulement filamenteux

# planification

Le système de production de Luxfer (LPS) est à l'origine du succès de la méthode durable et rentable mise au point pour améliorer la productivité de toutes les opérations européennes.

Basée sur un processus en phases et durable, elle apporte des améliorations à l'entreprise et se mesure dans cinq domaines dont la gestion, la qualité, les coûts, la livraison et l'activité conception & développement.



Grâce au système LPS, nous pouvons non seulement améliorer notre performance actuelle sur le matériel existant mais également intégrer des équipements nouveaux à tout stade de la production sans aucun accroc.

### Comment le LPS fonctionne:

L'introduction récente de notre petite chaîne de peinture est un exemple idéal de la mise en pratique du LPS:

**Étape 1:** mise en service et installation de la nouvelle chaîne. Recrutement ciblé de plusieurs nouveaux opérateurs.

**Étape 2:** Test de sélection du nouveau personnel basé sur une simulation de fabrication au cours de laquelle les candidats devaient identifier et éliminer les domaines de gaspillage. Les candidats sélectionnés ont ensuite suivi un stage intensif d'une semaine couvrant tous les aspects de l'activité. Deux jours ont été consacrés au LPS.

**Résultat:** après avoir exploité la chaîne de peinture hors production pendant une semaine, les opérateurs étaient formés aux opérations standard et capables de devenir multi-compétents sans qu'il ne soit nécessaire d'interrompre la production.

## à chaud!

Basée sur le succès de l'installation utilisée par Luxfer Australie, la toute nouvelle ligne automatisée de traitement thermique de Nottingham a déjà augmenté le rendement tout en assurant une température uniforme et un transfert rapide à la trempe.

Polyvalent, ce nouvel atelier est capable d'assurer le traitement thermique d'une grande variété de formes et dimensions de bouteilles,

et compris le nouvel alliage série 7000. La deuxième phase verra l'installation de deux robots pour le chargement et le déchargement des bouteilles des paniers de traitement thermique.

Au nombre des principaux avantages: uniformité de la température, rapidité du transfert à la trempe avec un minimum d'endommagement mécanique et des logiciels entièrement automatisés pour un minimum d'intervention des opérateurs.



## c'est bobiné



La capacité de production au sein de notre installation de Gerzat a été considérablement accrue depuis l'installation d'une nouvelle machine à frotter conçue pour les petites bouteilles composites.

Cette machine comprend également une pompe automatique qui élimine le besoin d'une opération manuelle de mélange de résine.



Luxfer Customer Services  
Luxfer Gas Cylinders, Colwick  
Nottingham NG4 2BH, England

**Téléphone:**

+44 (0)115 980 3800

**Télécopie:**

+44 (0)115 980 3899

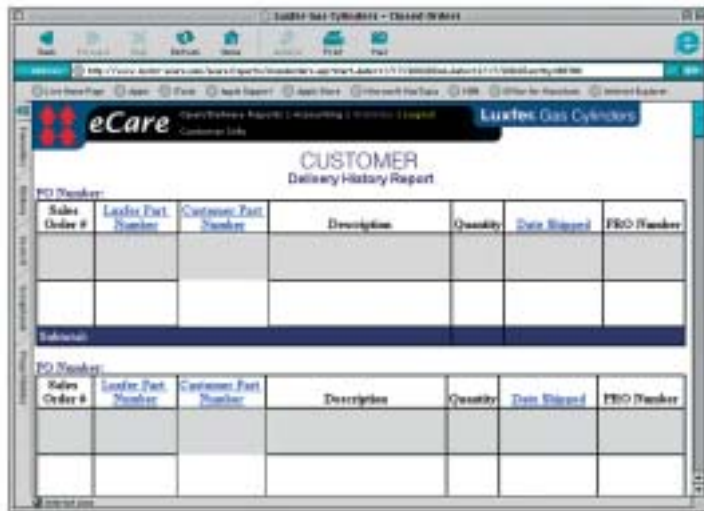
**Email:**

customerservices@eu.luxfercylinders.com

**service clients**

prochainement: **eCare**  
pour l'amélioration du service commande

Grâce à notre nouveau lien Internet clients, vous pourrez bientôt suivre l'évolution de vos commandes sur simple pression d'une touche.



**Le nouveau système eCare de Luxfer sera constamment actualisé pour permettre la confirmation de livraison par produit, date d'arrivée prévue ou numéro de commande.**

Autres applications: interprétation des habitudes de commande des clients, prévisions et contrôle des stocks à partir d'un seul site à accès sécurisé.

Les plans de la nouvelle phase d'e-commerce sont en cours. Elle devrait permettre aux clients de vérifier directement les délais de livraison sur le système et aboutir à un système de commande en ligne.

consultez notre nouveau site Internet

**Lancé en novembre 2002, le nouveau site Internet de Luxfer Gas Cylinders couvre les activités des divisions à l'échelle mondiale.**

En plus des spécifications de produits et fiches techniques, il propose un support technique, des documents à télécharger et des renseignements sur l'achat de nos produits.

Qu'attendez-vous donc pour vous connecter à notre site et voir ce qu'il se passe au sein de la division Luxfer Gas Cylinders à [www.luxfercylinders.com](http://www.luxfercylinders.com)



**profil de produit**



**Luxfer Medical a donné naissance à une toute nouvelle génération de bouteilles avec le lancement de la série 7000, permettant des réductions de poids jusqu'à 55% sur les bouteilles standard.**

La série 7000 de Luxfer Medical offre à la fois une réduction optimum du poids, une autonomie prolongée et une résistance exceptionnelle pour l'oxygénothérapie, la réanimation et les blocs opératoires. Déjà utilisé à travers l'Europe pour les soins respiratoires hospitaliers, à domicile ou en déplacement, Luxfer Medical révolutionne le monde de la bouteille médicale.

**série 7000**  
plus légère que jamais

Caractéristiques:

- ✓ Haute performance et légèreté
- ✓ Meilleure distribution du gaz
- ✓ Facile à transporter et à utiliser
- ✓ Solidité et durabilité
- ✓ Excellente résistance à la corrosion

