



EURO LINK

Le bulletin d'information trimestriel européen édité par la "Regional Management Team"

(Regional Management Team = Équipe de Gestion Régionale)

QU'EST QUE L'EURO LINK ?

L'Équipe de Gestion Régionale (RMT) souhaite améliorer la communication au sein de Scapa Europe, sur les problèmes auxquels nous faisons face et sur les succès que nous avons remportés. Nous avons regroupé un certain nombre d'informations que nous estimons importantes pour l'ensemble de Scapa Europe et que nous présentons dans cette première édition 'd'Euro-Link'.

Nous destinons l'Euro-Link à être publié tous les trois mois et nous espérons que vous trouverez les articles contenus dans ce bulletin, intéressants et informatifs.

Qu'est que la RMT ? Qui sont ces membres ?

Étant donné le nombre de changements organisationnels que nous avons connus au sein de Scapa au cours de l'année écoulée, nous croyons qu'il est utile de présenter les membres de l'Équipe de Gestion Régionale. Le but de cette équipe est de communiquer la vision de Scapa, d'établir la direction de nos activités européennes et promouvoir les actions pour atteindre le succès que tout Scapa Europe mérite. Une partie de notre rôle est de soutenir les managers, sites et départements, partout au sein de Scapa Europe, nous conduisant ainsi à un contrôle nécessaire de notre performance par rapport à notre budget, mais plus important encore, en prenant les décisions pour maximiser nos ventes auprès de nos clients et les opportunités de productivité des sites afin d'accroître notre performance fiscale. Nous avons projeté de tenir une revue des sites et des réunions de communication chaque mois sur un site différent de Scapa en Europe. Ensemble, nous pourrions échanger sur les problèmes et les succès que chaque site présente. Par conséquent, toute l'équipe RMT visitera chaque site au cours de l'année.

Le programme actuellement projeté est : -

Site	Date
Ashton	20 et 21 avril 2005
Dunstable	18 et 19 mai 2005
Rorschach	22 et 23 juin 2005
Ghislarengo	septembre : la date doit être fixée
Valence	19 et 20 octobre 2005
Mannheim	15 et 16 novembre 2005
Openshaw (Columbine Street)	18 et 19 janvier 2006
Lymington	15 et 16 février 2006
Bellegarde	15 et 16 mars 2006

Dans l'ordre alphabétique, les membres de la RMT sont : -



Steve Dell, Responsable Technique Régional Europe. Steve a rejoint Scapa en 1990 travaillant au sein de la BU Câble. Depuis, Steve a occupé un certain nombre de positions, y compris Directeur des Ventes pour Scapa Polymeric et Directeur Europe de la Business Unit Médical.



Ken Heywood, Responsable Satisfaction Clients & Qualité Europe. Ken fait partie de la société depuis 1972 avant l'achat de Rotunda par Scapa. Il a occupé diverses positions. Il a été membre de l'équipe GMET et a travaillé un temps au sein de la BU Automobile de Scapa North America.



Stephen Robinson, Responsable Ressources Humaines Scapa Group. Steve a rejoint Scapa en 2002. Il a la responsabilité globale des ressources humaines au sein du groupe Scapa. Steve est également un membre de la Scapa Executive Team (SET).



Derek Sherwin, Directeur des Opérations Europe. Derek a rejoint Scapa en 1997 et a obtenu son MBA en 2000. Derek a été Directeur du site de Lymington, puis Directeur Qualité Europe avant de prendre sa position actuelle et de faire venir sa famille à Valence.



Chris Smith, Directeur Finance & Informatique Europe. Expert comptable, qui a rejoint Scapa en 2000, Chris est responsable des équipes Finance en Europe. Chris est aussi responsable de l'équipe Informatique et de l'équipe externe de CSC.



Jack Taylor, Directeur Global de la Business Unit Câble. Jack, qui a un Doctorat en Chimie, est dans la société depuis 1983, avant l'acquisition de Lindsay & Williams par Scapa. Jack a occupé un certain nombre de positions, y compris celui de Directeur de Gestion de Scapa Polymeric.



Andy Woodward, Directeur Commercial & Technique Europe. Andy a rejoint Scapa Renfrew en 1992, avant l'acquisition de Renfrew et de CSI aux Etats-Unis. Andy a une large expérience dans l'industrie des rubans adhésifs en Amérique du Nord. Sa famille s'installe actuellement au Royaume-Uni.

La RMT est présidée par Chris Smith. Chris, Derek et Andy représentent l'Europe au sein de la nouvelle Equipe Exécutive global de Scapa (Scapa Executive Team - SET), qui remplace la Executive Management Team - EMT.

STRATEGIES SUIVIES PAR LA RMT

VENTES ET MARKETING

- Réexaminer la politique de stockage de Scapa Europe
- Améliorer les connaissances techniques de la force de vente
- Se concentrer sur nos réseaux de vente et sur l'interaction de nos produits avec les utilisateurs finaux
- Créer des équipes 'Satisfaction Client'

OPÉRATIONS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

- Continuer à se concentrer sur la conformité 'Environnement, Santé & Sécurité' pour le bénéfice de tous nos employés
- Continuer à améliorer le DDDP et le SLE conformément à nos objectifs, à travers une meilleure réactivité, la formation et l'efficacité des processus
- Récupérer les augmentations de matières premières par une combinaison d'augmentations des prix de vente, des méthodes de production plus avantageuses, des changements de produit et une meilleure performance du département achats
- Se concentrer de façon plus importante sur une meilleure utilisation des matières et du travail (par une réduction des rebuts, des déchets et un contrôle pointu sur l'exactitude des stocks)
- Développer et élaborer nos processus de production pour accroître significativement notre efficacité
- Maintenir les coûts selon le niveau de la demande

TECHNIQUE

- Raccourcir le délai d'introduction des nouveaux produits sur le marché
- Identifier les nouvelles opportunités de développement de nouveaux produits apportant des marges améliorées
- Améliorer l'interface entre le Commercial et les Opérations

PRIORITE CLIENT!

La RMT reste engagée pour le programme **Priorité Client** !

Ce concept est né alors que Scapa était en pleine réorganisation, et que Service et Qualité chutaient bien en dessous des niveaux demandés par nos clients. Les mois suivants les deux premières réunions **Priorité Client** !, des améliorations significatives ont été réalisées au niveau Service et Qualité, AUSSI, nous ne voulons pas perdre cette impulsion qui en a résulté.

LA RMT invitera un certain nombre de Senior Managers européens à participer à la troisième réunion **Priorité Client** ! qui se tiendra entre les mois d'octobre et de décembre 2005. L'objet de cette réunion portera sur la reconnaissance des améliorations que nous avons faites, mais ce qui est plus important, sur l'établissement des objectifs pour l'avenir, afin de nous assurer d'une continuité dans notre travail pour fournir, à nos clients, un niveau d'approvisionnement 'World Class'.

RESULTATS SCAPA GROUP 2004/05 ET LES CHANGEMENTS DE 'BOARD' **(= conseil d'administration)**

Scapa Group Plc a annoncé ses résultats financiers le 2 juin 2005. Ceux-ci ont montré que le groupe avait produit une performance de vente en stagnation avec des ventes globales s'élevant à £188m. Le bénéfice d'exploitation avant impôt a chuté de £6m en 2003/04 à £3,6m en 2004/05. Les problèmes clés identifiés par le groupe, comme affectant la rentabilité, sont la stagnation du marché dans quelques secteurs, des taux de change défavorables et des hausses élevées du coût des matières premières.

Les attentes en 2005/06 ont été annoncées par le Dr Keith Hopkins comme suit :

" Les ventes, dans la première partie de l'exercice financier 2005/06, ont été significativement en dessous du budget. Notre but principal est de récupérer nos marges de commercialisation en augmentant les prix de vente et en réduisant les coûts, et les changements de l'équipe dirigeante mis en place fourniront un élan important dans cette réalisation. Regardant plus en avant, le 'Board' est engagé à considérer toutes les options pour fournir une valeur future aux actionnaires et entreprend, par conséquent, une revue stratégique de notre activité."

Le Directeur, Tony Watson, a démissionné de son poste. Le Dr Keith Hopkins assume dorénavant la fonction de Président Exécutif et M. Steve Lennon est confirmé en tant que Directeur des Opérations.

DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

COMPOUNDS D'ISOLATION MEGOLON™ RETICULES

De grandes avancées ont été réalisées avec les compounds d'isolation Megolon™ réticulés.

Ces compounds, fabriqués sur les deux sites industriels de Megolon™, ont une valeur ajoutée visant à nous placer sur un nouveau secteur de marché et à fournir des possibilités de gains supérieures pour Scapa. Nous sommes déjà dans la phase d'industrialisation et sommes proches de l'obtention d'homologations de la part de consommateurs à très fort volume.



RUBANS POUR PAPETERIE A RORSCHACH

Un grand succès remporté car conception et fabrication ont été difficiles à maîtriser. Mais, nous avons maintenant l'opportunité de livrer de nouvelles quantités de rubans pour la papeterie depuis notre site de Rorschach. C'est un très bon exemple démontrant du potentiel énorme de Scapa pour l'avenir, grâce à un travail commun mené par divers départements.

JOE PRESTON DEVIENT DIRECTEUR TECHNIQUE A ASHTON

Félicitations à Joe pour sa nomination en tant que Directeur Technique, reportant à Steve Dell, de la part de l'ensemble du groupe technique d'Ashton. Joe aura pour mission de regrouper le développement des produits nouveaux, le développement des processus, le service technique et la gestion de propriété intellectuelle de tous les groupes de produits d'Ashton et des sites industriels de Columbine Street : thermo-réactivables, auto-amalgamants, tissus adhésifs, Megotape™ et Megolon™.

LES COUTS DE MATIERES PREMIERES

L'un des problèmes principaux affectant notre activité à l'heure actuelle est la montée vertigineuse des coûts de matières premières et de l'énergie. Ces augmentations affectent chaque site de Scapa en Europe et ont été provoquées par une combinaison d'un prix du pétrole élevé, d'une large demande de la Chine et des problèmes de capacité. Nous devons continuer à travailler dur pour réduire les rebuts et les déchets à tous les niveaux et utiliser au mieux les matières que nous achetons. Les équipes commerciales essaient de pousser les augmentations de prix des produits Scapa, mais ceci est toujours difficile dans un marché concurrentiel. De plus, les équipes achats et techniques travaillent pour trouver des matières alternatives et des fournisseurs pour soutenir un rétablissement au bénéfice de façon urgente.

QUALITE

Le système européen de réclamations client sur Intranet fonctionne depuis plus d'une année maintenant et nous a permis de traiter les plaintes de nos clients d'une façon plus efficace. Au cours de la dernière année, nous avons réduit le nombre des plaintes et des avoirs (le ratio des avoirs par rapport aux factures est tombé de 5,6 à 4,1%), mais aussi le temps consacré à la gestion des différentes étapes du système des plaintes (3D – a chuté de 4,9 à 3,8 jours, 5D, et 8D).

Pendant 2005/06, notre objectif sera encore de réduire le temps de gestion des plaintes, le nombre et la valeur des plaintes et des avoirs. Au cours de l'année 2004/05, une large proportion des problèmes de plaintes et d'avoirs ont été liés aux produits impliqués dans les projets GMET tels que les tissus imperméables et les produits Meg 6 de Ashton, ainsi que des produits silicone transférés à Carlstadt. Ces problèmes ne devraient pas se reproduire cette année.

Nos clients ne veulent pas avoir de plaintes sur nos produits aussi en réduisant le nombre d'avoirs et de plaintes et en augmentant notre rapidité dans leur traitement, cela nous permettra d'améliorer notre niveau de satisfaction client.

SATISFACTION CLIENT

Notre objectif est d'avoir une équipe « Satisfaction Client » pour l'Europe et un point de contact pour chaque client, là où cela est nécessaire. Cela signifie que nous rassemblerons les fonctions d'Order Processing et Internal Sales en une équipe au cours des mois à venir. Ce changement est déjà intervenu à Ghislarengo pour nos clients italiens et d'Europe de l'Est, et nous travaillons d'ores et déjà à créer une seule équipe à Ashton pour couvrir le Royaume-Uni, le Benelux, la Scandinavie et quelques clients export hors Union Européenne.

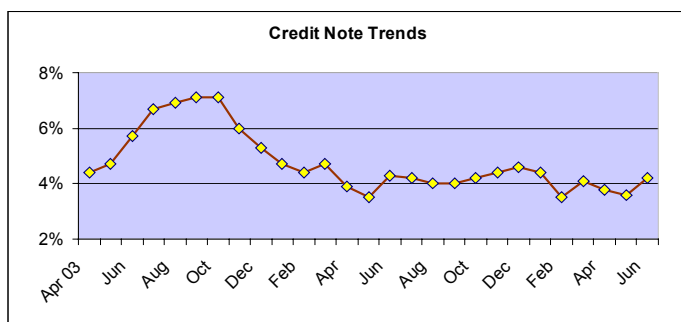
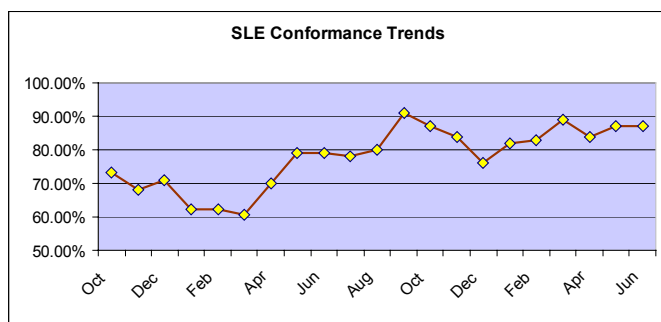
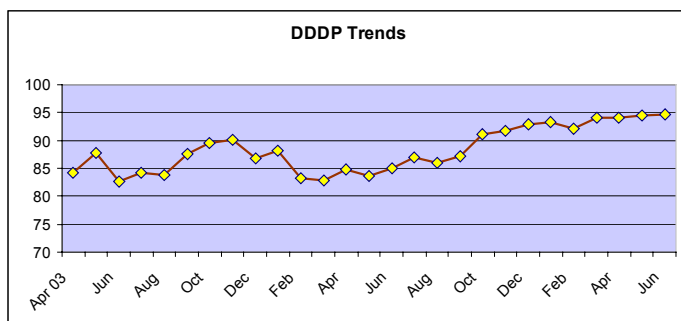
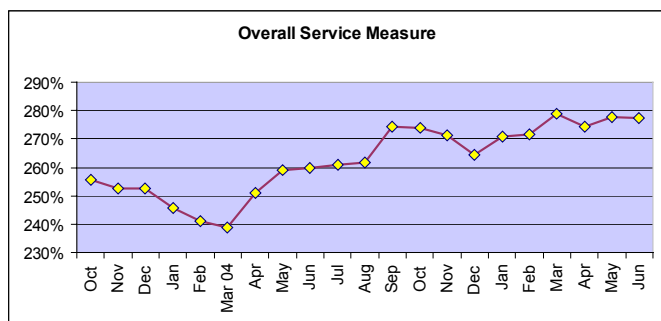
La consolidation à Ashton aura lieu au cours des deux prochaines années car nous devons nous assurer que l'effet de ce changement sera positif sur nos clients.

TENDANCES PRIORITE CLIENTS

Objectifs de vente

	avril	mai	juin
% budgété	-4.0%	-9.9%	-1.4%
Résultat sur le trimestre	-4.0%	-7.1%	-4.9%

MESURE DES DIFFERENTS NIVEAUX DE SERVICE



Une forte performance en juin a compensé les mois faibles d'avril et de mai mais les ventes globalement sont 5% en dessous du budget. Nous avons connu des livraisons pour le secteur Câble plus élevées que prévues après l'augmentation des prix en mai et un trimestre assez fort réalisé par l'équipe Industrie France après un excellent mois de juin. Les perspectives pour le deuxième trimestre sont incertaines bien que les commandes en juillet soient raisonnablement importantes.

La mesure de l'ensemble de notre service a montré une tendance positivement stable après avoir atteint un point relativement bas en mars 2004. Notre performance de livraison à date annoncée (DDDP) a montré une tendance positive, mais nous avons toujours un certain travail à faire si nous voulons atteindre notre objectif de 98% pour la totalité de l'Europe. Le niveau de service attendu (SLE - c'est une mesure du service que nos clients s'attendent à recevoir par rapport à ce que Scapa est capable de délivrer) a également montré une tendance positive, mais là encore nous avons plus de travail à effectuer pour réaliser notre objectif de 100% en conformité avec notre SLE.

EXPLOSION A GHISLARENGO

A 10h30, le jeudi 10 mars, une explosion sur la ligne d'enduction numéro 2 (SP2) s'est produite au niveau de la chambre de séchage dans la section 4. Heureusement, une seule personne a été légèrement blessée dans l'incident, et les dommages occasionnés sur la machine ont été réparés. Nous pensons que la cause de l'explosion est maintenant identifiée, et des modifications seront faites sur cette machine pour éviter un autre incident de ce type. D'autres usines de Scapa, enduisant des solvants, seront également inspectées et tous travaux préventifs nécessaires seront entrepris.

Le site de Ghislarengo a pris les dispositions pour que cet incident ne cause aucune rupture chez nos clients. Cela a inclus une action rapide des secouristes du site pour assurer qu'il n'y avait aucun feu et une fois que l'on avait déclaré l'usine sécurisée, des équipes d'enduction complémentaires ont travaillé sur une autre ligne. Le département « Satisfaction Client » a travaillé dur pour s'assurer que les clients seraient informés de toutes problématiques afin de gérer les commandes.

Tout le site de Ghislarengo doit être félicité pour leur professionnalisme suite à cet événement important.
FELICITATIONS !

DISTINCTION SUPRÊME A LYMINGTON

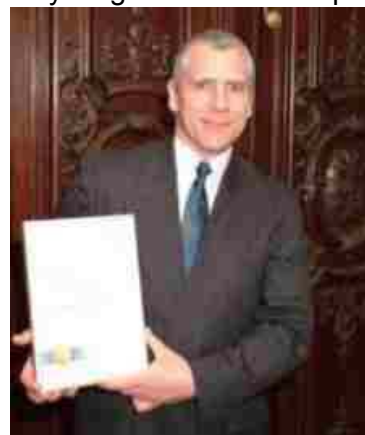
Roger Stanton, Ingénieur Projets et Co-ordinateur Technique sur le site de Lymington a été choisi parmi un groupe de plus de 7000 délégués pour gagner le "**National Merit Award**", récompense remise chaque année par le Chartered Management Institutes.

Roger a reçu l'une des trois récompenses données par l'Institut reconnaissant ainsi la remarquable performance réalisée par des étudiants dans une formation accréditée en Management.

Roger a remporté le 'John Ellis Award' après l'obtention du diplôme de Niveau 4 en Management au Collège (Université) de Bournemouth et de Poole. Sa réussite vient après avoir suivi avec succès 7 modules et présenté un important projet.

Roger, père de trois enfants, travaille depuis 18 ans sur le site de Lymington.

Toutes nos félicitations à Roger !



SCAPA FRANCE A GAGNE LE TROPHÉE ANACT 2005

Félicitations à Scapa France pour avoir gagné le trophée ANACT sur « La Qualité de Vie au Travail ». Plus de 50 sociétés partout en France ont participé à cette compétition, qui juge les sociétés sur la qualité de leurs profils de compétences et de la communication dans ce processus avec les employés et les Syndicats.

D'autres sociétés ont participé comme Tate & Lyle, Dunlop Goodyear et Calor - Seb.

CHANGEMENT D'ORGANISATION - ROYAUME-UNI

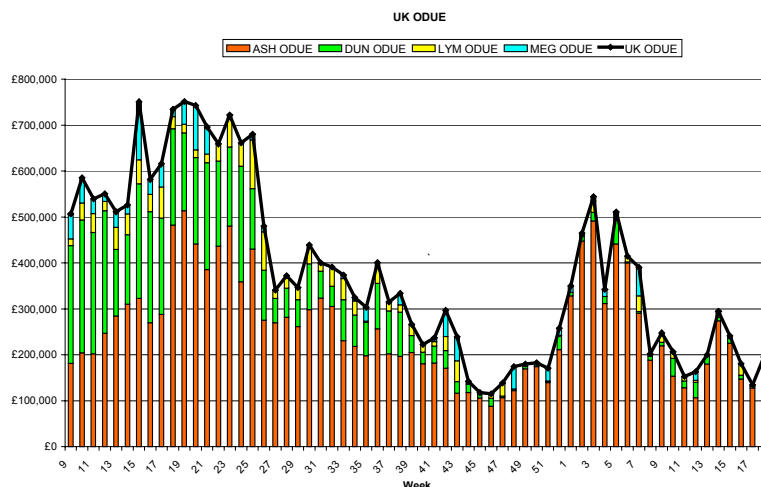
Une partie des améliorations nécessaires au Royaume-Uni était la réorganisation de la direction dans le secteur de production à Ashton. Ce projet a été maintenant achevé avec succès, avec le recrutement de chefs d'équipe de production, d'un directeur de production et d'un directeur général de site. Nous sommes confiants qu'avec leurs compétences, et qu'en travaillant ensemble avec leurs équipes, nous sommes capables de transformer Ashton en une réussite. En outre, nous avons également recruté un nouveau directeur général de site dans le sud du Royaume-Uni. Grâce à sa forte expérience en gestion des ressources, nous serons capables d'analyser chaque processus possible et par conséquent, d'améliorer l'efficacité et les coûts.

NIVEAU DE SERVICE POUR LE ROYAUME-UNI

Par le passé, le niveau de service des sites britanniques n'a pas inspiré confiance sur le marché pour permettre à nos activités de se développer. Nous avons cependant entrepris de nombreuses améliorations au niveau des processus de la chaîne d'approvisionnement et de production afin de contrôler à nouveau notre niveau de service, et ce principalement pour Ashton et Dunstable. Par conséquent, les retards ont été réduits de £751k en avril 2004 à environ £130k en mai 2005. Le CLIP (Confirmed Line Item Performance – Performance de réalisation selon les dates confirmées) s'est

amélioré de 72% en avril 2004 à 88% en mai 2005. Tous les sites, excepté Ashton, ont soutenu un CLIP élevé et des niveaux de retard très bas.

Nous prévoyons que d'ici la fin mai 2005, le Royaume-Uni connaîtra les niveaux de retard les plus bas (environ £75k) réalisés jusqu'alors. De nouvelles améliorations du processus, sur lesquelles nous travaillons actuellement, nous permettront d'atteindre un CLIP de 95% pour Ashton en septembre 2005.



ACCOMPLISSEMENT EXCEPTIONNEL - L'EQUIPE AUTOMOBILE GLOBALE

Lors de la réunion annuelle de l'équipe automobile globale à Windsor aux Etats-Unis en avril, nous étions heureux de féliciter 5 nouveaux membres de l'équipe de Scapa pour un accomplissement exceptionnel pour l'année fiscale 2004/05 avec récompenses et reconnaissance.

Les gagnants sont: -

- Patrick Loison pour la « Meilleure Croissance des Ventes de l'Année » avec une croissance de 51% supérieure aux années précédentes sur la zone : France, Afrique du Nord et Roumanie sur le marché des faisceaux de câbles électriques.
- Mauro Dagna pour le « Meilleur Commercial de l'Année » avec une croissance significative des ventes de plus de 35%.
- Penny Cardaropoli et Céline De Oliveira, toutes deux, non-membres de l'équipe automobile, pour le " Meilleur Esprit d'Equipe de l'Année". Penny et Céline ont soutenu diverses actions de par leur contribution au-delà de toutes attentes, et pas uniquement de façon ponctuelle, mais tout au long de l'année.
- Damien Personeni pour le " Membre de l'Equipe de l'Année" pour une performance exceptionnelle tout au long de cette année fiscale avec dévouement et soutien envers l'équipe Automobile.



REUNION COMMERCIALE DE LA BU CABLE

L'équipe Câble a tenu une conférence commerciale à Ashton début avril. L'équipe comprenait des visiteurs de Scapa Malaisie (Jesse Oh, Clement Lee), Scapa Chine (Ada Deng), Scapa USA (Marvin Hickman, Cameron Gallamore, Rich Malaspina, Andy Woodward) et Scapa Canada (Simon Terry), ainsi que des membres de l'équipe européenne basés à Ghislarengo, Valence et Ashton.

Lors de la réunion, ont été évoqués les nouveaux développements importants pour les Compounds de l'industrie du Câble et échangés des informations sur l'activité des concurrents dans le monde entier. Un point clef pour cette réunion était le besoin d'augmentation des prix sur le marché après des hausses sans précédent du coût des matières premières. Joignez-vous à nous en souhaitant bonne chance à l'équipe Câble pendant cette période difficile.