

edito

Dans ce numéro du Magazine, nous consacrons un article à la gestion de la crise sanitaire dans nos Business Centres dans le monde. Une opportunité pour faire un bref retour en arrière, dans le cadre de cet editorial, sur la création de ces entités qui sont au cœur de notre stratégie, notamment en ce qui concerne le service à nos clients.

Tous les « Business Centres » ou filiales de Cryostar, se sont implantés suivant le même schéma : partir d'une base géographique de machines Cryostar installées, axer d'abord l'activité sur l'aspect service, puis l'élargir à la vente et, pour certains, y implanter une production locale. Un schéma simple, mais efficace, amélioré au fur et à mesure en fonction de l'expérience et des compétences développées par le personnel des Business Centres.

Premier de nos Business Centres en 1985, Cryostar UK répondait au besoin exprimé par la maison-mère anglaise de l'époque, BOC, de disposer d'une maintenance efficace et rapide. Puis en 1990, ce fut Cryostar Singapour pour assurer le service de nos nombreuses pompes et turbines installées dans le Sud-Est Asiatique. Cryostar USA suivra en 1994 d'abord sur la Côte Est, puis en 1997 sur la Côte Ouest, en 2015 à Houston au Texas et en 2017 dans l'Illinois.

Puis en 2002, nous partons à la conquête de la Chine avec notre entité de Hangzhou: une « success story » avec un chiffre d'affaires qui augmente très rapidement et la mise en place d'une organisation englobant production, bureau d'études, achats, service et ventes.

Plus tard, ce sont le Brésil et l'Inde en 2006 et la Russie en 2016 nous permettant d'être proche de nos clients et de leurs besoins partout où l'activité autour des gaz de l'air et du gaz naturel est forte aujourd'hui, mais qui le sera aussi demain.

Aujourd'hui, ces Business Centres et leur centaine de collaborateurs riches d'une diversité multi culturelle contribuent pleinement à la réussite de Cryostar en apportant à nos clients, un service et une réactivité de proximité qui ont pris tout leur sens en cette période de pandémie fortement contraignante pour les déplacements.

Samuel Zouaghi

PRÉSIDENT

Support site client	3
Entre Cryostar et le transport maritime, c'est une longue histoire	6
Innover pour rester au plus près de nos clients	8
La crise sanitaire dans nos Business Centres	10
Actualités	- 11



SUPPORT SITE CLIENT

La technique est un élément essentiel dans le quotidien de Cryostar. De nombreuses personnes sont, à des degrés divers, confrontées à des questions qui touchent à la technicité des machines développées et produites. Mais, un rôle y est particulièrement exposé de par l'étendue de son activité qui va du démarrage jusqu'à la fin de vie d'une machine, c'est celui de « Support Site Client » - Field Support (FS) dans le cadre de la Business Unit Process (pompes et turbines). Carole Guillin nous fait partager son expérience de FS, ses difficultés et ses satisfactions dans un poste clé de l'organisation de Cryostar.

Un rôle de « généraliste »

La complexité des domaines techniques qui touchent à nos pompes et turbines suppose que, pour certains aspects, nous devons faire appel à des ingénieurs spécialisés dans des techniques très spécifiques, c'est le cas, par exemple, de la cellule « Calculs et Structures » dont nous avons parlé dans le numéro d'automne 2019 du Magazine.

Ce qui caractérise le FS, c'est que pour répondre à la diversité des problèmes que peut rencontrer une machine au cours de son exploitation, il faut posséder une bonne connaissance technique d'ensemble. En quelque sorte, les FS sont des généralistes par opposition aux spécialistes.

Quand on analyse dans le détail les missions qui incombent aux FS, on se rend compte de l'étendue de leur activité. Cela va du support apporté aux intervenants sur site lors de la mise en route, la maintenance ou un « troubleshooting » (dépannage sur site), du support aux Business Centres pour les questions relatives aux sites des clients qui se trouvent dans leur ressort géographique, l'organisation de l'intervention sur site avec le global service.

Le « troubleshooting » sur site est la partie la plus technique, mais aussi la plus intéressante du métier qui demande, à la fois, une bonne communication entre tous les acteurs, principalement avec le client afin d'éviter les incompréhensions et insatisfactions, une gestion d'équipe et de conduite de réunion entre tous les participants au troubleshooting, un esprit d'analyse et de synthèse et une connaissance technique des machines puisque les FS assurent la première analyse du problème.

D'autres missions incombent aux FS dans ce rôle de généraliste, notamment le suivi de la réparation des machines dans le cadre d'un trouble-shooting, la réponse aux questions techniques que le client peut poser durant la vie de la machine (modification de performances, fonctionnement, remplacement d'un équipement...),

le support lors de l'amélioration des machines ou encore «remonter» les défauts constatés sur site qui pourraient permettre d'améliorer le design des machines.

Informations et résolution des problèmes

Lorsqu'un site de production est à l'arrêt, le coût pour les clients peut atteindre des sommes importantes. Dans ces cas, il s'agit de canaliser la pression qu'ils exercent et de les rassurer sur l'implication de Cryostar pour la résolution de leur problème. Nous devons donc tâcher de rester posés, factuels et ne pas céder à l'affectif. Également, en interne, il est important de ne pas répercuter la pression exercée par les clients, tout en suivant au plus près la résolution des problèmes afin de trouver au plus vite une solution.

Pour la résolution de problèmes et les réparations qui en découlent, les FS sont dépendants de nombreux acteurs, à la fois chez Cryostar, mais également chez les fournisseurs. Dans cette phase, l'information est primordiale, notamment en matière de délai qui lie Cryostar aux clients. La solution à un problème est souvent liée à la qualité et à la somme des informations dont nous pouvons disposer. Si celles-ci sont erronées ou insuffisantes, la résolution du problème en sera d'autant plus difficile.

Métier technique, mais pas seulement

Les contacts avec les clients, principalement les responsables de sites, les chefs de projets et les acheteurs, sont très variés. Nous devons nous montrer très réactifs, notamment lors de l'arrêt d'un site ou du démarrage de nos machines, car les enjeux financiers sont souvent énormes sur des sites qui représentent des dizaines de millions d'Euros d'investissement. Nous ne pouvons pas nous permettre de faire attendre le client et devons tout mettre en œuvre pour que le site soit à nouveau opérationnel.

EXPÉRIENCE DE TROUBLESHOOTING SITE

Sur un projet en Inde, suite à de nombreux bris de DGS (Dry Gas Seal – Garniture gaz), il a fallu un troubleshooting long et détaillé afin de comprendre la cause de ces casses. Durant ce troubleshooting, le FS a travaillé à la fois avec le client, le Bureau d'Études et le fournisseur de DGS pour vérifier le fonctionnement des pompes sur site. Après plusieurs mois d'investigation, nous avons découvert que le client opérait les pompes dans une zone de cavitation. Ce troubleshooting a permis de se familiariser avec le fonctionnement et le design des pompes, que le FS ne connaissait pas auparavant.

Pour nous, la satisfaction est grande quand le client nous remercie pour notre aide et notre implication.

Notre métier n'est pas uniquement technique, car il faut constamment être en relation avec les clients et communiquer le plus souvent possible, les tenir informés des avancements de livraison de pièces ou du troubleshooting, prendre en compte les questions et sujets en cours.

EXPÉRIENCES DE SATISFACTION CLIENT

Suite à un bris de roue au démarrage et après investigation par le Bureau d'Études (Mécanique et Calcul et Structures), la cause de la casse a été décelée, une nouvelle roue avec un nouveau design a été usinée et envoyée sur site en un temps record, suscitant les remerciements chaleureux du client.

Lors du démarrage d'un projet en Arabie Saoudite, il est apparu que l'arbre IGV (Inlet Guide Valves – Aubages variables d'entrée de turbine) a subi une déformation plastique du fait des efforts sur les aubes lors de la fermeture. Le Bureau d'Études mécanique a défini rapidement un nouveau design. Grâce à l'implication du FSE (Field Service Engineer – Technicien d'intervention sur site) sur site, la rapidité du BE mécanique et la communication au client, nous avons reçu les remerciements de ce dernier à la fin du com-

missioning (mise en service).

Notre métier demande donc aussi de bonnes facultés relationnelles et de communication, tant en externe qu'en interne.

Un rôle central en interne

Le fait que les FS soient particulièrement exposés à la technique de nos pompes et turbines, il est donc logique qu'ils entretiennent des relations quasi journalières avec l'ensemble des départements «techniques». Les FS ont besoin de s'appuyer sur les différentes équipes spécialistes afin de répondre au mieux et rapidement au client :

 Le Bureau d'Études pour toutes les questions relatives aux pièces montées sur les machines ou lors d'un troubleshooting.

RECTIFICATION DE PIÈCES

Plusieurs turbines ont présenté des problèmes de frettage au niveau des aubes. Nous travaillons de concert avec le Bureau d'Études mécanique afin de limiter ce phénomène.

 La production, les méthodes, le test en cas de besoin de procédures spécifiques comme lors d'une inspection sur site ou une maintenance et lorsqu'il faut faire appel à leur expertise pour des opérations d'équilibrage ou de test durant certains troubleshootings.

PROBLÈME DE QUALITÉ DE PIÈCES

De nombreux transmetteurs ont présenté un défaut sur site. Nous créons un RNC (Rapport Non-Qualité) pour que la qualité produit puisse se retourner vers le fournisseur afin de tester et trouver le défaut.



- L'assurance qualité sur laquelle nous nous appuyons en cas de problème lié à des pièces.
- Les achats, notamment pour les demandes de pièces de rechange ou lors des discussions commerciales pour des demandes liées à l'organisation de réparation sur site.
- Le service réparations lors de la remise en état des machines ou d'une inspection dans le cadre d'un troubleshooting.
- Le Global Service pour l'organisation des interventions sur site.

Variété, complexité et formation

Notre métier est intéressant à plus d'un titre, car les problèmes rencontrés sur site sont nombreux et variés dans leur technicité et dans leur complexité, avec parfois des questions simples à résoudre, comme un défaut minime d'instrumentation ou de montage, mais aussi des problèmes plus complexes lorsque nous sommes confrontés à un bris de

machine. La rapidité de la réponse fournie aux clients est essentielle. Le fait d'avoir des connaissances globales de « généraliste » sur les machines et les auxiliaires est un avantage important, car cela permet de pouvoir répondre de suite sur certains sujets.

Ces connaissances techniques sont le fruit de l'expérience et de la formation acquises au cours des années chez Cryostar avec, en plus, l'avantage de connaître les personnes, ce qui rend la communication plus aisée.

Occuper ce poste de FS est rendu plus aisé, lorsqu'on a acquis une bonne expérience dans différents domaines techniques. Cette expérience se reflète aussi dans la grande polyvalence de l'équipe des FS. Grâce à l'expertise et l'expérience de chacun (certains ont fait des interventions sur site, d'autres sont passés par l'atelier de réparation ou le Bureau d'Études, etc....) l'équipe arrive

souvent à répondre aux clients en s'appuyant sur les connaissances de ses membres et ainsi être assez réactive sur la plupart des questions, sans être obligée de solliciter les experts Cryostar.

En fait, la formation est continue, car la réactivité face aux problèmes exige un maximum de connaissances sur les différentes machines. Un troubleshooting devient une opportunité d'élargir ses compétences et son savoir sur un type de machines, notamment lorsqu'il débouche sur un travail en commun avec le Bureau d'Études afin d'éradiquer un défaut de fonctionnement.

Certains sites sont également plus difficiles à gérer que d'autres. C'est le cas des Méga plants qui sont composés de plusieurs sites avec plusieurs types de machines dans un même projet. Ce type de projet oblige à être très organisé pour suivre correctement tous les FSE travaillant sur site et faire le lien entre toutes les machines et l'état d'avancement du démarrage.

Avec le « Field Support », les ingénieurs de Cryostar démontrent, une nouvelle fois, la diversité, la complexité et la technicité de la tâche qui incombe à un grand nombre d'employés dans quasiment toutes les activités de l'entreprise. C'est une force et un avantage non négligeable permettant à Cryostar d'offrir à son personnel un travail varié et intéressant avec des perspectives d'avenir toujours renouvelées grâce à l'évolution de l'entreprise et de ses marchés.





Elle débute au milieu des années 70 avec les premiers compresseurs et échangeurs pour le traitement des gaz d'évaporation sur les méthaniers qui transportent le GNL. Puis, c'est une montée en puissance progressive à compter des années 90 jusqu'à aujourd'hui, de sorte qu'à ce jour, la quasi-totalité des méthaniers qui sillonnent les mers et les océans sont équipés avec du matériel Cryostar, soit de compresseurs, soit d'échangeurs, soit d'unités de reliquéfaction, soit de pompes pour l'alimentation des moteurs sur certains navires. Et dans certains cas, de tous ces équipements sur un même navire!

Donc, il apparait tout à fait naturel que cette histoire avec le transport maritime se prolonge. Cette fois-ci, il s'agit de mettre l'expertise Cryostar à disposition des navires, autres que les méthaniers, des navires dont la propulsion est assurée par des moteurs alimentés au GNL.

Cryostar a, depuis quelques années, investi ce nouveau marché des pompes pour moteurs GNL en livrant à ce jour 190 pompes « basse pression » réparties sur 53 navires, tous marchands, dont cinq méthaniers, deux navires de soutage, un ferry et deux paquebots de croisière. Également, 81 pompes haute pression réparties sur 45 navires dont une majorité de méthaniers.

Le spécialiste français du transport maritime et de la logistique CMA-CGM a décidé d'ajouter à sa flotte neuf grands porte-conteneurs, en fait les plus grands au monde, propulsés au GNL. Le premier d'entre eux, le « Jacques Saadé » a été baptisé récemment dans le port du Havre. Ce nouveau mastodonte, aussi haut que 26 étages, est capable de transporter 23000 conteneurs pour des livraisons entre l'Asie et l'Europe. Son voyage inaugural a débuté le 23 septembre 2020 en empruntant une route qui relie l'Europe à l'Asie avec des escales en Europe du Nord, Espagne, Malaisie, Chine et Corée du Sud, soit un périple de 84 jours. Lors de son escale à Singapour, le 12 octobre 2020, le « Jacques Saadé » a battu le record du monde de containers chargés avec 20723 containers à bord.

Pourquoi le Gaz Naturel Liquéfié?

CGA-CGM, soucieuse de se mettre en conformité avec la règlementation de polluants (ECA) en mer Méditerranée a opté pour le gaz naturel liquéfié qui permet d'éliminer 99 % des particules fines et oxydes de soufre, 85 % des émissions d'oxydes d'azote et de réduire de 20 % les émissions de CO2. Stocké sous forme liquide dans des cuves d'une capacité de 18000 m³, le GNL est ensuite gazéifié pour alimenter les moteurs du navire.



Sept années de recherche et développement

Ce porte-conteneur est le fruit de sept années de recherche et développement entre CMA-CGM et de nombreux partenaires-experts dont le constructeur chinois du moteur principal, les chantiers navals de Shanghai et bien entendu Cryostar, retenu en tant qu'expert des équipements cryogéniques de haute technologie.

Un nouveau développement et défi pour Cryostar, car la configuration à bord est totalement inédite. CMA-CGM voulait s'assurer de la disponibilité permanente de la fonction gaz, car les navires sont conçus pour un fonctionnement quasi exclusif au GNL, la capacité du réservoir fioul est réduite au strict minimum pour assurer un seuil de sécurité. Notre fourniture se compose de trois

pompes fixes au fond du réservoir (Subtran 45-3/35-FP) et une quatrième de type rétractable (Subtran 45-3/35-RP), donc installée dans un puit dédié.

S'agissant d'un réservoir de type membrane (d'une capacité d'environ 18000 m³), il était également spécifié le besoin d'une pompe d'urgence afin de vider le réservoir en cas de nécessité : la Subtran 75-1/230-RP. La nouveauté pour Cryostar était de faire en sorte que les deux pompes de tailles différentes, à savoir la 45-3/35 installée de façon permanente et la 75-1, en cas d'urgence, puissent être installées alternativement dans le même puit. Il a donc fallu en plus du développement d'un nouveau modèle de pompe, intégrer une interface spéciale commune à la pompe d'urgence et à la variante rétractable.

Pour ce projet de neuf navires, Cryostar fournit donc 36 pompes principales (3 pompes fixes et une rétractable par navire) ainsi qu'une pompe de secours placée à quai.

Cryostar, expert reconnu

Au lancement du projet, les pompes cryogéniques n'étaient pas forcément considérées comme cruciales. Mais, au fil de l'avancement et au vu de l'importance des questions techniques à régler, il est devenu évident qu'une attention particulière devait leur être accordée en soulignant l'expertise du fournisseur dans le domaine du GNL, son réseau de Service après Ventes et son expérience et aptitude à travailler avec des chantiers navals chinois.

Des avantages concurrentiels que Cryostar a développé depuis de nombreuses années et qui font de l'entreprise un élément incontournable sur ce nouveau marché comme sur les autres marchés où elle est présente.

Ainsi, au travers de ce projet, mais aussi des projets qui l'ont précédé et ceux à venir sur ce marché, Cryostar affirme une fois de plus sa contribution active aux efforts globaux de réduction de CO2.



Innover pour rester au plus près de nos clients

La crise sanitaire sans précédent subie durant l'année 2020, et malheureusement toujours présente en 2021, a fortement impacté les activités commerciales des entreprises. Obligeant celles-ci à innover, face à l'annulation des déplacements, salons et conférences professionnels, et plus largement pour contrer l'annulation des rencontres en présentiel.

Cryostar ne fait pas exception à la règle et a su se montrer agile à rechercher et proposer des solutions pour conserver un lien fort avec ses clients, ses partenaires.

Surfant sur la vague du digital, les équipes commerciales ont ainsi expérimenté de nouveaux outils collaboratifs et plus particulièrement les webinaires.

Qu'est-ce qu'un webinaire ?

Partie intégrante du jargon digital cher aux geeks, c'est la contraction des mots "web" et "séminaire", désignant un format de réunion collaborative organisée sur internet.

L'intérêt de cette formule réside dans la grande interactivité existant entre les organisateurs et les participants, ces derniers pouvant interagir en direct aux propos des présentateurs, en partageant leurs commentaires sur l'outil "chat" du webinaire, en posant leurs questions tout comme ils le feraient durant une réunion en présentiel. L'organisateur, de son côté, garde sa capacité de pratiquer une écoute active envers ses interlocuteurs en proposant à ces derniers de réagir, de faire part de leurs interrogations et de partager leur état d'esprit au travers de sondages auxquels ces derniers sont invités à répondre durant la session du webinaire. Enfin, l'enregistrement vidéo du webinaire permet à l'équipe de vente une diffusion ultérieure de la présentation. Autant d'atouts pour maintenir un relationnel client de qualité, tout comme lors de réunions en face-à-face.

La première équipe commerciale à expérimenter la formule du webinaire a été le LNG Cluster, en charge de la commercialisation des stations de remplissage des véhicules roulant au GNL chez Cryostar. Toujours ouverts à la nouveauté,



enthousiastes à l'idée d'expérimenter de nouvelles solutions, Philippe Heisch et son équipe ont été moteurs dans la mise en œuvre de webinaires chez Cryostar, avec le support du service communication.

Philippe Heisch témoigne : "L'idée du webinaire est venue d'une discussion de l'équipe sur la perte de visibilité due à la restriction de voyages et donc de l'arrêt des visites client. En effet, une grande partie de notre temps de voyage est consacré à des visites de prospection qui permettent de faire la promotion de nos produits, de répondre aux questions des clients, mais aussi de récolter de l'intelligence de marché. Nous nous sommes dit qu'il fallait trouver une solution permettant de visiter virtuellement nos clients, leur présenter nos produits et nouveautés, et répondre à leurs questions. Le webinaire nous a donc paru être la solution idéale. Le résultat a été très positif, car il nous a permis de garder le contact avec nos clients et de rester visible. Il nous a aussi permis de récupérer un feedback directement après la présentation, ce qui nous a aidé à améliorer la présentation de nos produits."

Encouragée par l'enthousiasme et l'intérêt dont on fait preuve leurs clients lors de leur première présentation commerciale, l'équipe du LNG Cluster a réitéré l'organisation de webinaires à deux reprises courant 2020.

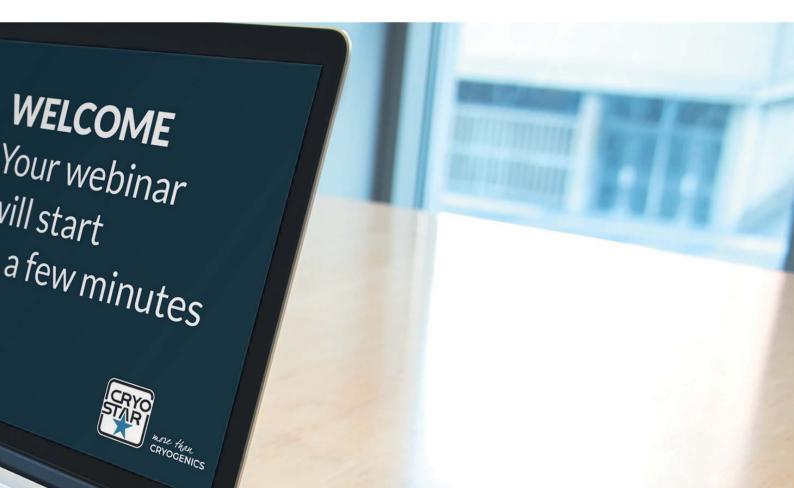
Les forces de vente de la BU Process Machinery se trouvant

dans l'impossibilité d'organiser un événementiel en nos ateliers en pleine crise sanitaire, ont également trouvé un allié dans le webinaire. Ils ont ainsi saisi l'occasion du lancement commercial de la pompe NeoVP, dernière-née de la gamme des pompes cryogéniques, pour faire sa promotion en diffusant de manière exclusive à leurs clients les plus fidèles, une vidéo tournée dans nos ateliers, tout en assurant une présentation technique très détaillée de la pompe.

Marianne Samuel, Directrice Achats et Samuel Zouaghi, Président, ont eux aussi pu honorer leur rendez-vous annuel avec leurs partenaires grâce à l'organisation de webinaires en novembre 2020, réunissant ainsi plus de 300 partenaires qui n'ont pas manqué de partager leur satisfaction :

"Merci de maintenir le contact avec vos fournisseurs. Votre société est absolument unique de ce point de vue et au-delà de la relation commerciale pure donne envie de travailler avec vous. Vous pouvez être fiers!"

Cette période de crise, au-delà des incertitudes générées, est l'occasion d'une remise en cause continue, favorisant une saine émulation au sein des équipes Cryostar, mobilisées pour mettre à disposition de nos clients de nouvelles solutions innovantes qui évolueront encore sans nul doute. Car notre ambition est grande : garder à tout prix le lien avec nos clients.



LA CRISE SANITAIRE dans nos Business Centres



Fin 2019, des informations sur l'émergence d'un foyer épidémique autour de Wuhan en Chine commencèrent à circuler. Nous pensions tous qu'il s'agirait d'un cas isolé, mais au bout de quelques semaines, la menace planant sur la santé humaine était clairement établie. Des mesures restrictives devaient être prises.... rapidement.

Alors que l'épidémie de COVID-19 prenait de l'ampleur dans le monde entier, le département Global Service de Cryostar, incluant les membres basés dans nos sept Business Centres à l'étranger, était amené à faire face à des défis exceptionnels. En ces périodes inédites, l'engagement et l'esprit de nos collaborateurs sont mis à l'épreuve. Dans toutes les régions du monde, nos équipes ont fait preuve de détermination, trouvant des solutions pour assurer la continuité de nos activités et soutenir nos clients. En coordination avec notre équipe HSE en France, des règles écrites ont été mises en œuvre très rapidement, pour chacun des Business Centres, en conformité avec les réglementations locales du pays. La situation sanitaire évoluant au fil du temps, des dispositions différentes ont dû être élaborées et mises en place.

Notre équipe en Chine a, bien entendu, été impactée la première. Un confinement strict a été mis en œuvre, éloignant les membres de l'équipe de leur lieu de travail, au bureau ou en atelier. Un ingénieur Field Service, travaillant sur un site client, a ainsi été retenu à Wuhan durant de nombreuses semaines.

Cette période de confinement incluait le Nouvel An chinois, bloquant ainsi d'autres membres du personnel avec leur famille loin de leur domicile et du bureau. Néanmoins, la réactivité de l'équipe a été exemplaire, permettant de déployer le télétravail. Alors qu'il paraissait évident que le confinement

serait prolongé, Cryostar reçut l'accord des autorités locales de rouvrir les ateliers pour apporter notre soutien aux clients exerçant des activités jugées essentielles.

Le virus continuant à s'étendre, chaque Business Centre dû ajuster ses activités.

EN PREMIER LIEU, LES RÈGLES SAN-ITAIRES ont été revues pour être en phase avec les préconisations locales et nationales, tout en prenant en compte les règles édictées par notre maison-mère et le siège en France, incluant:

- La généralisation du télétravail lorsque cela était possible
- La réduction du nombre d'employés autorisés à travailler dans les bureaux et les ateliers
- L'organisation en groupes restreints pour endiguer l'épidémie
- La désinfection régulière des locaux et des équipements
- Le port du masque et la distanciation sociale obligatoires

Mais nos Business Centres ont dû faire face à bien d'autres défis au quotidien :

PÉNURIE DE MATÉRIEL DE SÉCURITÉ,

comme les masques par exemple. Notre filiale chinoise a été en mesure de dépanner ses homologues d'autres entités, en fournissant du matériel.

LES BUSINESS CENTRES sont avant tout des centres de service (pièces de rechange, réparations, dépannages sur site, support technique, ...), ces activités sont donc critiques pour nos clients. Ainsi, dès l'annonce du confinement, de nombreux Business Centres ont reçu des courriers de la part de clients fournissant des prestations considérées comme essentielles, demandant fermement le maintien d'une assistance opérationnelle. En toute anticipation, nos équipes des Business Centres avaient déjà mis en place des

mesures pour assurer la continuité des activités. En tous lieux, le télétravail a été instauré pour les personnels de bureau et les ateliers organisés pour fonctionner en groupes réduits porteurs des équipements de sécurité adéquats et respectant les distanciations sociales comme indiqué précédemment.

LORSQUE CELA ÉTAIT POSSIBLE (par exemple en Inde), les activités sur site, comme par exemple le pré-commissioning, ont été assurées à distance.

A SINGAPOUR (où la charge de travail sur site était élevée) les techniciens du Field Service en provenance d'autres pays ont dû composer avec des périodes de quarantaine de 14 jours à l'aller et au retour.

AU ROYAUME-UNI, où les interventions sur site représentent l'activité principale, la charge de travail a diminué, avec des annulations ou des reports de missions. Ce Business Centre a ainsi pris part à un programme gouvernemental de mise en congés, pour ajuster les ressources aux besoins, tout en assurant la continuité des services essentiels.

EN RUSSIE, des actions proactives ont été mises en place en amont de l'avancée de la pandémie, pour garantir la continuité des activités, incluant notamment des interventions sur site pour un projet majeur d'un de nos clients.

Durant cette période éprouvante, Cryostar a démontré (et continue de le faire) son adaptabilité et sa culture innovante en ajustant ses activités pour assurer un service continu à ses clients, tout en se conformant aux règles sanitaires locales et aux meilleures pratiques mondiales.

Nous profitons de cette tribune pour remercier tous nos clients pour leur confiance et le partenariat qu'ils ne cessent de nous renouveler durant cette période pleine de défis.

ACTUALITÉS

Extension des locaux de Capdenac

Bon début d'année pour notre entité Cryostar Automation, basée à Capdenac dans le Sud-Ouest de la France, dont le projet d'extension de bureaux suit son cours. En effet, la première étape a été menée à bien avec l'installation du bâtiment provisoire qui constituera nos nouveaux bureaux pendant toute la durée des travaux de rénovation et d'extension prévue sur une période d'un an environ.

Turbine TG 900

La plus grosse turbine jamais produite par Cryostar sera installée en Chine en 2021!

Une étape clé du projet vient d'être franchie! En effet, cette TG 900 a été testée avec succès dans nos ateliers, en présence d'un inspecteur envoyé par notre client japonais « IHI Corporation ».

Le test, d'une durée de plus de 4h, a permis de valider le bon comportement mécanique de cette machine en fonctionnement.

Cette turbine, d'une puissance nominale de 4,5 MW entraîne une génératrice et est équipée d'une roue d'un diamètre de 900 mm. Elle sera installée dans les mois à venir sur un terminal de réception de gaz naturel liquéfié dans la région de Shanghaï, dans une installation de récupération de chaleur par le biais d'un cycle de Rankine froid.

PROJET PHÉNIX : un investissement de 15 millions d'euros!

Cryostar démarre un investissement de 15 millions d'euros dédié principalement à un nouveau bâtiment d'assemblage et de test, qui renforce considérablement ses moyens opérationnels, en complément des stands d'essai existants. D'une superficie d'environ 1600 m2, la capacité de test de compresseurs 4 ou 6 étages et de turbines Hydrocarbures se verra plus que doublée.

Il s'agit du plus important investissement jamais réalisé dans l'histoire de Cryostar. Il illustre la confiance que nous avons en l'avenir et en nos opportunités de développement et de croissance.

Cet investissement va permettre à Cryostar de poursuivre sa croissance en renforçant davantage encore ses points forts que sont sa flexibilité et son agilité et ainsi de mieux satisfaire ses clients en termes de qualité et de délais.

Les travaux s'étaleront sur les 18 mois à venir. Le bâtiment devrait être achevé à l'automne 2022.

DÉPARTS EN RETRAITE DE SALARIÉS CRYOSTAR

Récemment, les personnes suivantes sont arrivées en fin de carrière. Nous leur souhaitons une longue et paisible retraite.

NOM		DATE DE DÉPART	FONCTION	ancienneté
PLOUVIET	JEAN-LUC	31/12/2020	Dessinateur	9 ans 4 mois



BRÉSIL
CHINE
FRANCE
INDE
RUSSIE
SINGAPOUR
ROYAUME-UNI
ÉTATS-UNIS

Pour connaître les interlocuteurs et adresses de CRYOSTAR partout dans le monde : www.cryostar.com/locations

www.CRYOSTAR.com

