



Nous réchauffons l'avenir depuis longtemps



ATLANTIC INDUSTRIE



Le respect comme philosophie

Respect - our corporate philosophy

Depuis 1968, Atlantic-Industrie conçoit et fabrique des radiateurs et des chauffe-eau. Au cours des années, ses fondateurs ont forgé une philosophie de l'entreprise dont tous s'inspirent au quotidien :

- Satisfaire le client est le maître mot de l'entreprise. C'est chaque jour que nous construisons la qualité des produits, des livraisons et du service.
- Toutes nos activités sont conçues en terme de rentabilité, gage de la pérennité et de la stabilité de l'entreprise.
- Confiance, franchise, honnêteté, respect mutuel régissent l'ensemble des rapports humains dans la société.
- Le respect des interlocuteurs et la tenue des engagements réciproques sont à la base des relations avec nos différents partenaires et fournisseurs.
- Tout doit être amélioré, sans cesse.

Cette charte de qualité nous permet de tisser des liens pérennes avec nos clients, actionnaires, employés et fournisseurs. Des liens que nous entendons renforcer chaque jour davantage.

S. HAENTJENS, Directeur Général



ATLANTIC-INDUSTRIE has been designing and manufacturing heating appliances and water-heaters since 1968. Over the years, the founders have forged a corporate philosophy that motivates the entire staff every day.

- Customer satisfaction is the key word. Day in, day out, we focus on the quality of our products, deliveries and service.
- Our entire business is profitability oriented, as the corner stone of the company's stability and sustainability.
- Human relations within the company are governed by confidence, openness, honesty and mutual respect.
- Our relationships with our various partners and suppliers are based on mutual respect and the meeting of commitments.
- Everything can be improved at any time.

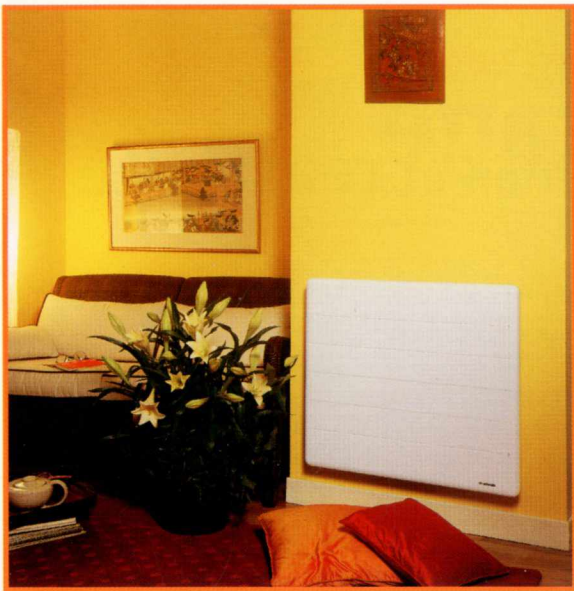
This quality charter has enabled us to establish lasting ties with our customers, shareholders, suppliers and staff, links that we intend to further reinforce every day.

S. HAENTJENS General Manager



30 ans d'innovation

30 years of d'innovation



- The history of ATLANTIC-INDUSTRIE started in 1968, in La Roche sur Yon, when the company started designing and producing hot water convectors.
- In 1972, it launched its very first electric convector. Six years later, its product range was extended to include electric water-heaters with a reinforced resistance as a result of its acquisition of genuine technical expertise.
- In the early 1980's, further diversification saw the production of convectors with an electronic thermostat.
- In 1985, the company abandoned its line of hot water convectors, launching into the production of programmable convectors and steatite resistance water-heaters.
- Market developments resulted in the launch of radiant panels, the top of the range in electrical heating, in 1991.
- In 1996, ATLANTIC INDUSTRIE created the integral anti-corrosion water heater (ACI).
- Further innovation followed at the end of 1999 with the Monalisa towel dryer and the Kendo soft heat radiator. All these top of the range products have established the prestige of the brand.
- ATLANTIC INDUSTRIE is the market leader in electric heating and water-heaters with 60% of the domestic market. This position is the result of the constant efforts deployed by the firm in innovation and in the use of new technologies to constantly provide a better answer to the real needs of its customers.

The 30-year success story of ATLANTIC INDUSTRIE has been built on its people, its techniques and its initiatives.

> C'est en 1968, à la Roche sur Yon, que débute l'histoire d'Atlantic-Industrie : l'entreprise conçoit et réalise alors des convecteurs à eau chaude.

- 1972, elle lance son premier convecteur électrique, pour, six ans plus tard, élargir sa gamme de produits aux chauffe-eau électrique à résistance blindée grâce à l'acquisition d'une réelle compétence technique.
- Au début des années 1980, Atlantic-Industrie se diversifie avec la sortie des convecteurs à thermostat électronique.
- 1985, l'entreprise abandonne les convecteurs à eau chaude pour se lancer dans la production de convecteurs programmables et de chauffe-eau à résistance stéatite.
- L'évolution du marché conduit au lancement, en 1991, de panneaux rayonnants, le haut de gamme du chauffage électrique.
- 1996, Atlantic crée le chauffe-eau anti-corrosion intégrale (ACI).
- Fin 1999, Atlantic innove avec le sèche-serviette Monalisa et le radiateur à chaleur douce Kendo, autant de produits haut de gamme qui font le prestige de la marque.
- Avec 60% du marché français, Atlantic se positionne comme le leader du chauffage électrique et du chauffe-eau. Cette position de leader est le résultat des efforts constants d'Atlantic-Industrie en matière d'innovation et d'utilisation de nouvelles technologies, dans le but de toujours mieux répondre aux besoins réels de nos clients.

Depuis 30 ans, le succès d'Atlantic-Industrie est le fait d'hommes, de techniques et d'initiatives.



Unité Chauffage

Vitesse d'exécution et réactivité

> • Une de nos richesses : la réactivité.

Entre l'ordre de fabrication "chargement d'une bobine de tôle" et la livraison des premiers appareils en magasin, il s'écoule moins de 4 heures !

Une telle efficacité n'a pu être atteinte qu'en travaillant, chaque jour, à la réduction des délais internes.

50 à 60 secondes suffisent aujourd'hui pour changer de modèle sur nos lignes automatisées. En période haute, l'ensemble des 8 chaînes de montage permet de produire un appareil toutes les 6 secondes.

• L'organisation au cœur de nos processus.

Rigueur et savoir faire permettent à l'organisation de s'adapter à la réalité commerciale toujours avec le souci de surcoûts minimum.

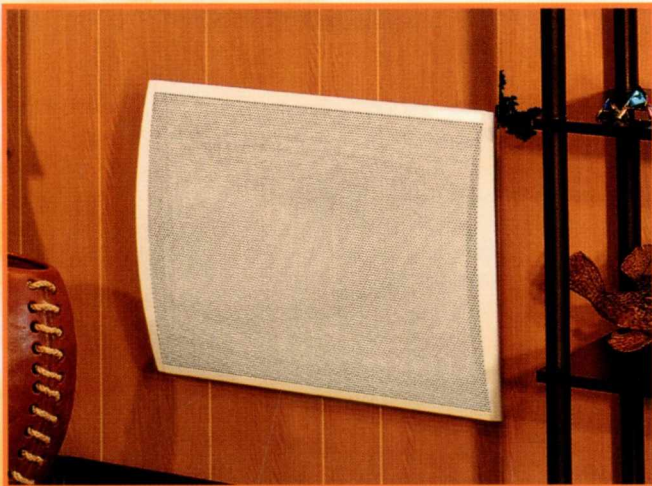
Il faut pour cela poursuivre la mise en œuvre d'une politique de formation très ciblée associée à une démarche d'assurance qualité entre les différents clients et fournisseurs internes.

• Toujours plus pour nos clients.

Le catalogue Atlantic, c'est aujourd'hui plus de 600 références produits finis.

Il s'écoule en moyenne 5 jours entre la commande du client et sa livraison.

La grande série est notre quotidien, mais nous développons également grâce à des sous-ensembles spécifiques, de nombreux produits en plus petites séries et aux meilleurs coûts sachant s'adapter aux évolutions du marché.





Heating Division

Fast performance and responsiveness

- **One of our strong points : responsiveness**

It takes less than 4 hours from the production order, with the loading of a roll of sheet metal, to the delivery of the first appliances to the store-room !

Such efficiency can only be achieved by constant efforts to reduce in-house lead times.

It takes just 50 to 60 seconds today to change models on our automated lines.

At peak periods, the 8 assembly lines are geared to produce an appliance every 6 seconds.

- **Organisation at the core of our processes**

Rigour and know-how enable the organisation to be adapted to commercial reality with constant emphasis on reducing cost over-runs.

That requires the implementation of a carefully targeted training policy backed by a quality assurance approach between the various customers and in-house suppliers.

- **Always more for our customers**

The ATLANTIC catalogue currently includes 600 finished products.

On average, customer are delivered within 5 days as from the date of their order.

Whilst mass production is our core business, we also develop numerous products in smaller quantities and at the lowest possible cost, thanks to specific sub-assemblies, to meet market trends.



Unité Chauffe-Eau

Volonté et compétence

> • La maîtrise de la qualité : une volonté

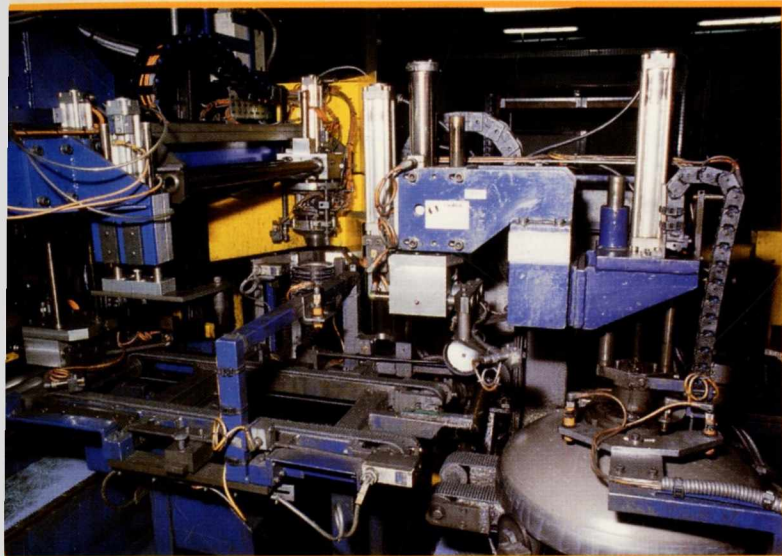
Au bureau d'études, en fabrication, dans les services techniques, achats, logistique, qualité, la conformité et la qualité des produits, toujours plus élaborés, est une exigence permanente avec pour principale préoccupation la satisfaction des clients internes et externes.

• La maîtrise des procédés : une réalité

Travail des métaux, soudure à grande vitesse, émaillage, peinture, moussage, assemblage de composants mécaniques et électrique sont autant de procédés automatisés qui interviennent dans la fabrication du produit. Dans un souci permanent d'efficacité le personnel de l'unité chauffe-eau a été formé aux différents métiers et responsabilisé à l'auto-contrôle.

• La maîtrise des coûts : une priorité

La performance technologique et industrielle s'accompagne d'une réelle maîtrise des coûts, à chaque étape d'élaboration des produits. Celle-ci permet aux clients d'Atlantic de bénéficier du meilleur rapport qualité-prix du marché.





Will and competence

Water-heater Division

- **Technological control : a principle**

At every stage, from the design department to production, including the technical, purchasing, logistics and quality control departments, the staff call upon the essential tools of automation, advanced technology and technical skills. Everyone working in the water-heater division has made the design and manufacture of ever-more sophisticated products a permanent golden rule, geared solely to the satisfaction of our in-house and external customers.

- **Process control : a reality**

The manufacture of the finished end product involves metal-working, high speed welding, enamelling, painting, foaming and the assembly of mechanical and electrical components. To ensure a constant high level of efficiency, the staff of the water-heater division of ATLANTIC have been trained all in the various processes and responsibilities, and in self-monitoring.

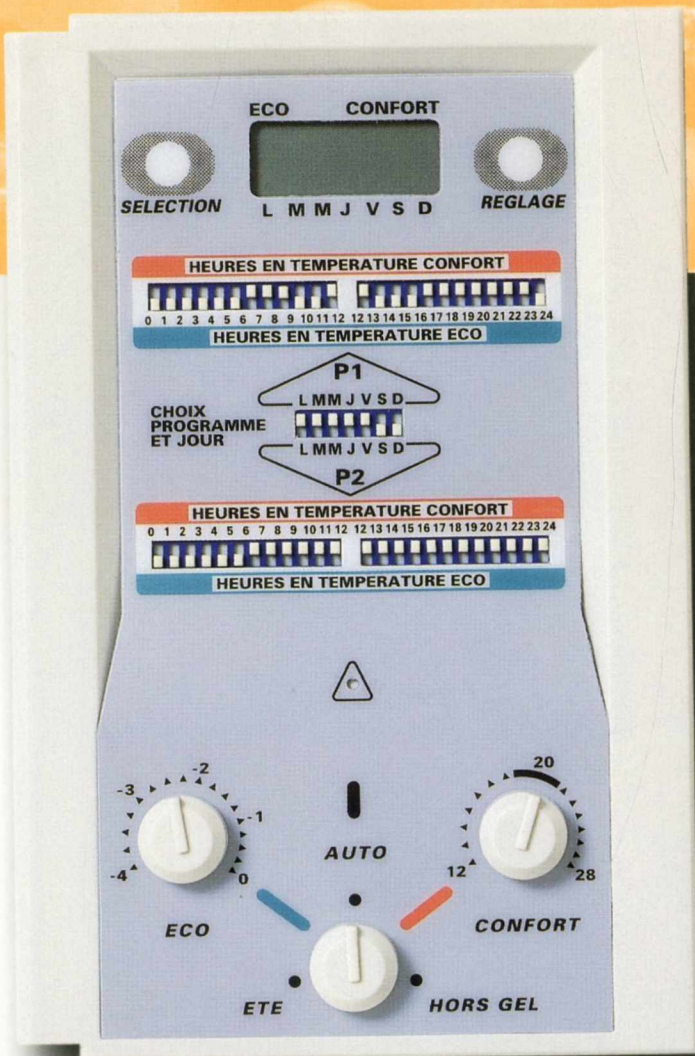
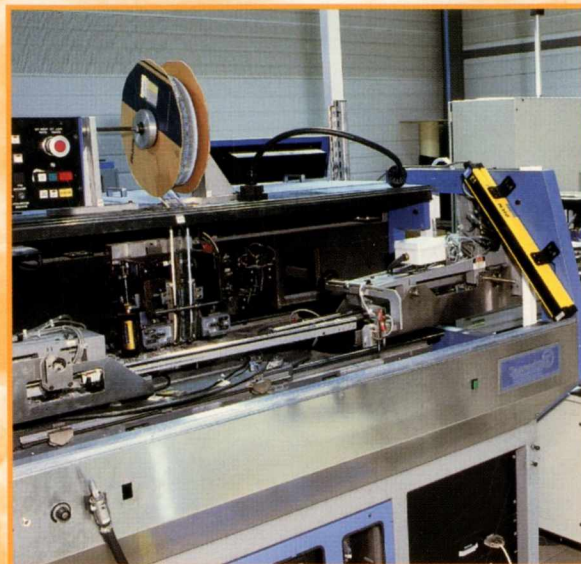
- **Cost control : a priority**

Technological and industrial performance is backed by thorough cost control at each stage of production, enabling ATLANTIC customers to benefit from the best value for money on the market.



Electronique

Technicité et performance



> L'unité EFEL est animée par une vocation unique : satisfaire les besoins de ses clients en concevant et produisant des ensembles et sous-ensembles électroniques de moyennes et grandes séries.

- Des équipes et des procédés au service de produits performants

Les équipes de l'unité EFEL sont mises en place par projet et clients spécifiques pour concevoir au mieux les produits électroniques : régulateur de chaudière à gaz ou au fuel, thermostat électronique numérique pour appareil de chauffage, générateur ACI de protection des chauffe-eau électriques, programmeur et gestionnaire d'énergie. Performance des produits, mais également performance des outils de fabrication et de contrôle : laboratoires CEM, mesure et prototypage, développement à base de microcontrôleurs, outils CAO.

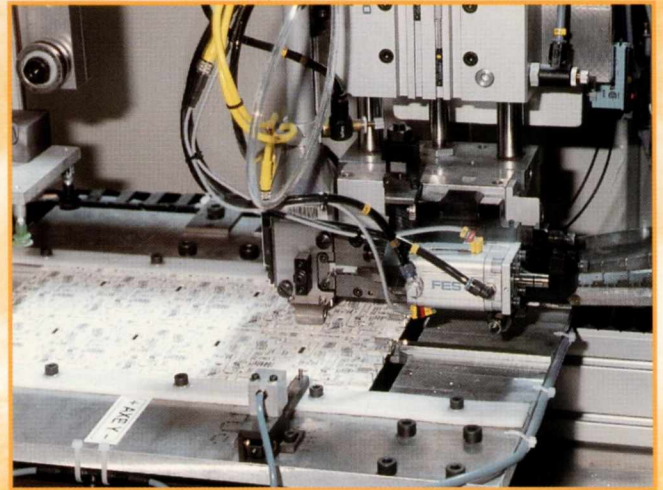
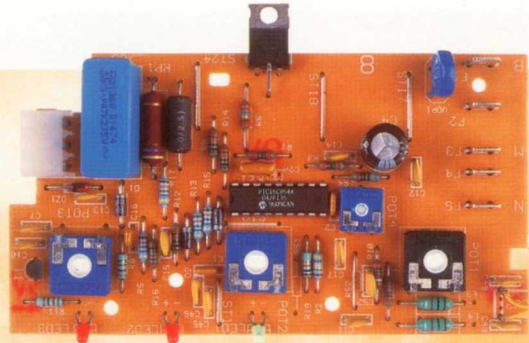
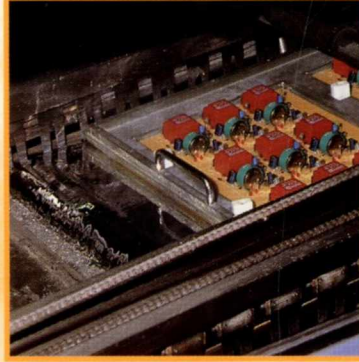
- Une politique d'achat axée sur la recherche des meilleurs prix

Pour que nos clients puissent bénéficier des meilleurs rapports qualité-prix pour les produits finis, l'unité EFEL a développé deux axes dans sa politique d'achat : l'approvisionnement en composants de qualité, mais aux meilleurs coûts, grâce à une prospection sur le marché international.

- Des moyens à la hauteur de nos exigences

- Un site de 2000 m² dédié à l'électronique,
- 10 machines d'insertion automatique posant plus de 100 millions de composants par an, pour une capacité journalière de 12 000 cartes,
- 2 lignes d'insertion manuelle pour les composants spéciaux,
- 2 soudeuses à la vague,
- 5 testeurs contrôlant l'ensemble des productions.

Technical expertise and performance Electronics



- The EFEL division is driven by a single purpose : that of meeting customer requirements by designing and manufacturing medium to large scale production electronic assemblies and sub-assemblies.

- Teams and processes dedicated to high performance products

The teams of the FEEL division are put together according to specific projects and customers to ensure optimal design of the electronic products : gas or oil-fired boiler regulators, digital electronic thermostats for heating appliances, ACI generators for the protection of electric water-heaters, energy programmers and controllers. High performance products, but also high performance product and control tools, EMC laboratories, measuring and prototyping, micro-controller based development, CAD tools.

- A purchasing policy based on tracking the best prices

For our customers to benefit from the best value for money with our finished products, the EFEL division has developed two guidelines for its purchasing policy : the supply of top quality components, but at the best price, by prospecting on the world market.

- Facilities to meet our demands

- A 2000 m² site entirely dedicated to electronics
- 10 automatic insertion machines fitting over 100 million components every year with a daily capacity of 12,000 cards
- 3 manual insertion lines for special components
- 2 wave welding machines
- 5 testers checking the entire production



Recherche et développement

A la recherche de l'optimum commercial et industriel



> • Une mission essentielle :
la satisfaction durable de notre clientèle

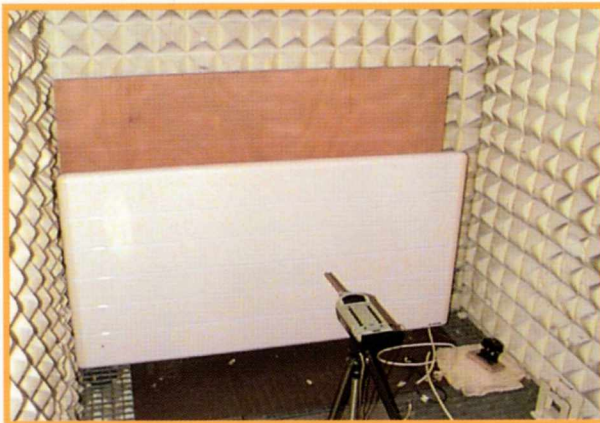
Pour cela, la recherche & développement développe une politique d'innovation technique permanente, en prenant constamment en compte les attentes des clients et les évolutions du marché.

• Des activités alliant méthode et rigueur

- Le marketing commercial pour mieux comprendre et évaluer les attentes de notre clientèle,
- la recherche constante de nouvelles solutions techniques applicables à l'ensemble de nos produits,
- le développement de produits dans le souci de la meilleure optimisation commerciale et industrielle,
- la validation des produits par des systèmes de contrôle d'une haute technicité.

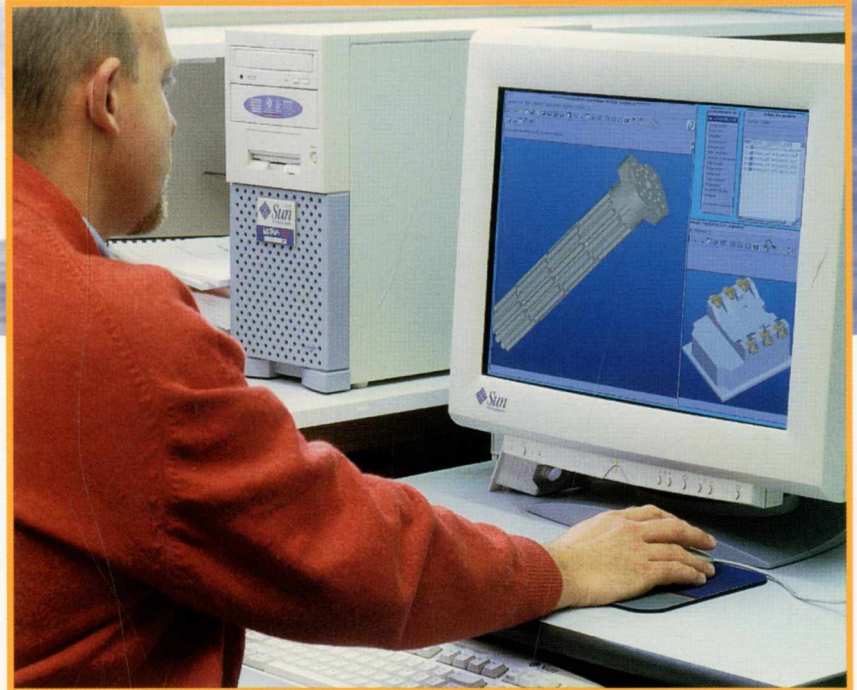
• Des exigences appliquées aux produits

- le meilleur rapport qualité-prix,
- la fiabilité et la robustesse des produits,
- une esthétique reconnue et adaptée au marché,
- la facilité d'installation et d'utilisation de nos produits,
- des services adaptés aux attentes de nos clients.



Research and Development

The drive for **optimal** commercial and industrial performance



- **An essential assignment : long-lasting customer satisfaction**

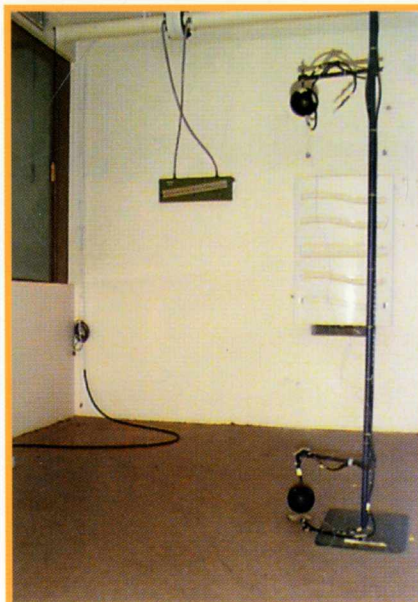
To that aim, the R&D division has developed a policy of permanent technical innovation, constantly taking account of customer expectations and market trends.

- **Activities combining method and rigour**

- Commercial marketing for better understanding and assessment of customer expectations
- Constant search for new technical solutions applicable to all our products
- Development of products geared to optimal commercial and technical performance
- Product validation by advanced technological control systems.

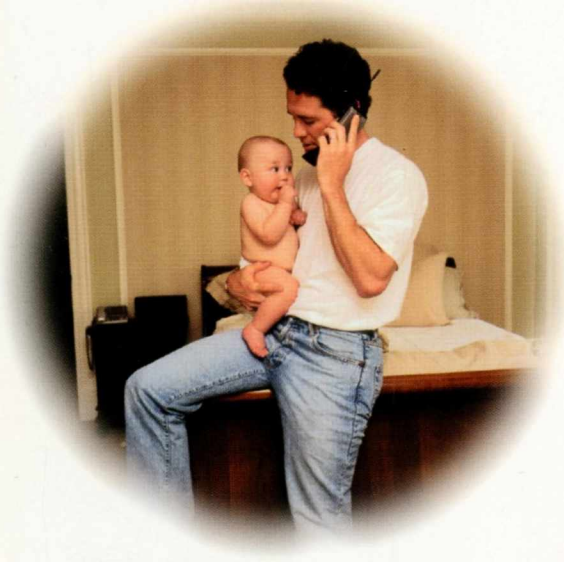
- **Demands applied to products**

- Best value for money
- Reliability and sturdiness
- Recognised aesthetic lines, adapted to market trends
- Ease of installation and use
- Services geared to customer expectations



Service Assistance Technique Clients

La satisfaction du client pour objectif



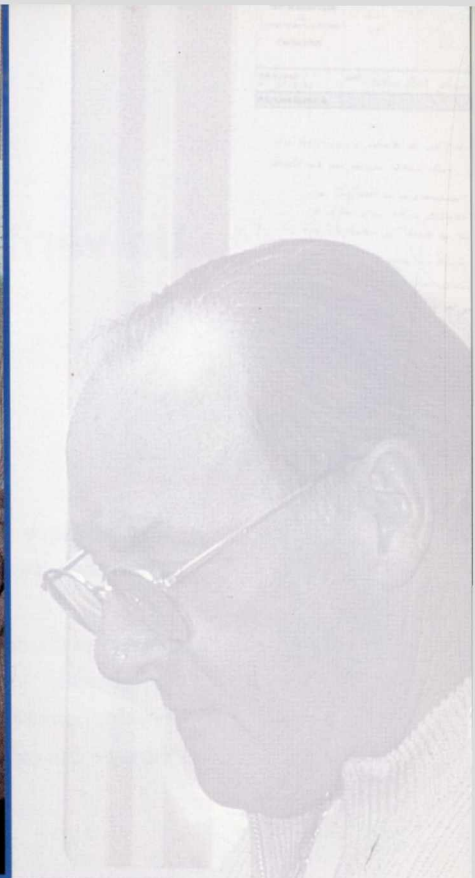
> Atlantic-Industrie a mis en place une équipe au service des clients : **BIP service**. Sa mission :

- L'écoute permanente des professionnels et utilisateurs de nos produits, avant et après la vente. Le BIP traite ainsi 50 000 appels par an,
- La gestion des garanties de tous les produits commercialisés par Atlantic,
- La création de brochures, catalogues et notices de dépannage,
- La commercialisation de pièces détachées,
- L'expertise des produits pour l'échange sous garantie,



- L'analyse et la prise en compte des demandes des clients par les unités de recherche et de fabrication,
- La relation client/fournisseur, favorisée par une large diffusion des coordonnées du service, dans les différents documents commerciaux et techniques, les notices d'utilisation, etc.





Technical customer support service

La **satisfaction** du client pour objectif

● *ATLANTIC-INDUSTRIE has set up a customer support team, **BIP Services**. Its job is to :*

- *Lend a constant and attentive ear to professionals and users of our products, before and after sales. The BIP Service team thus handles 50,000 calls a year.*
- *To manage the guarantees of all the products sold by ATLANTIC.*
- *To create the brochures, catalogues and repair manuals.*
- *To market spare parts.*
- *To examine products for any exchange under guarantee.*
- *To analyse and take account of customer demands for the R&D division.*
- *To ensure customer/supplier relationships, through wide dissemination of the call numbers of the service in the various commercial and technical documents, instructions for use, etc.*



Politique achat

Un véritable partenariat avec les fournisseurs

> • Une politique de partenariat fondée sur des principes essentiels :

- respect et courtoisie dans les relations avec nos fournisseurs,
- développement et collaboration à moyen terme,
- partage des exigences des clients d'Atlantic.

• La sélection et l'évaluation des fournisseurs selon des compétences spécifiques :

- un produit ou une fonction correspondant à nos besoins,
- une qualité irréprochable,
- des services (logistique, garantie, réactivité, savoir-faire, etc.),
- un prix,
- une dynamique d'amélioration permanente.

A genuine partnership with suppliers

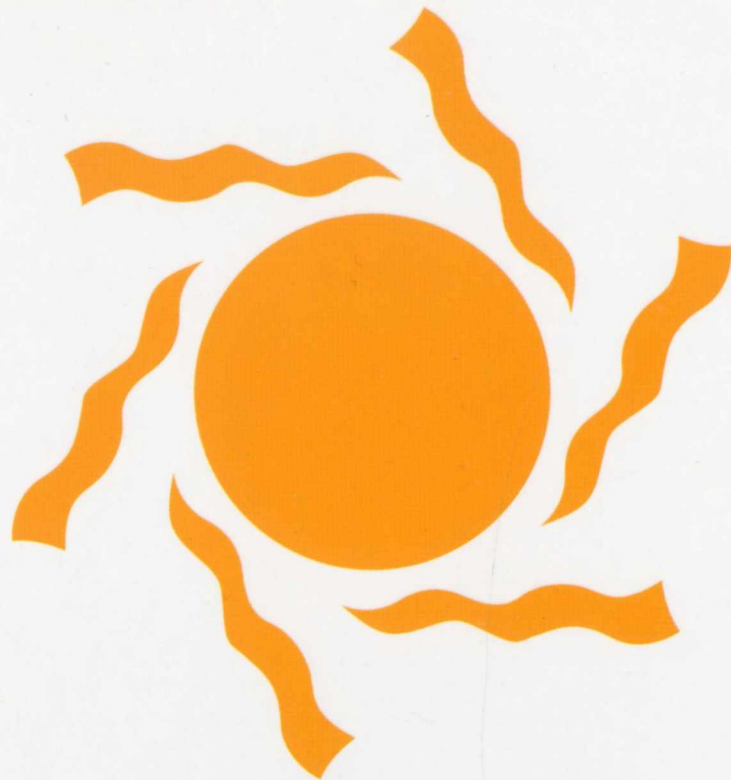
• A policy of partnership based on essential principles :

- respect and courtesy in relationships with our suppliers
- medium-term development and collaboration
- sharing of our customer demands.

• Selection and evaluation of suppliers according to specific skills :

- a product or service matching our requirements
- flawless quality
- services (logistics, guarantee, responsiveness, know-how, etc.)
- good pricing
- drive for constant improvement.





AFAQ N°1995/3994



Nous réchauffons l'avenir depuis longtemps

ATLANTIC INDUSTRIE

RUE MONGE - BP 65 - 85002 LA ROCHE SUR YON CEDEX

TÉL. 02 51 44 34 34 - FAX 02 51 36 35 96

<http://www.atlantic.tm.fr>

