

OSG MAG

DECEMBRE 2018





OSG France est constituée d'une équipe de 19 personnes performantes, 11 technico-commerciaux sur la route, 2 techniciens et 4 personnes en interne, un directeur commercial et un directeur général.

Cette équipe, la qualité des services, des produits et notre présence sur le « terrain » sont notre force. Malgré cela nous devons quotidiennement nous remettre en question pour être encore plus performant.

Il est important de garder à l'esprit que nous n'existons dans l'esprit du client qu'à travers la dernière interaction qu'il a eu avec nous. Nous ne pouvons donc pas faire autrement que de lui offrir le meilleur, à chaque instant.

Alors, nous serons capable de surprendre !

Cyril DUPRÉ
Directeur Commercial d'OSG France



SOMMAIRE



Actualités OSG

1 Interview de Shimpei TOMITA



Promo du moment

3 D'ANDREA MODULHARD



Le saviez-vous ?

4 Ça s'est passé en décembre

5 Le Nouvel An au Japon



Jeu concours

8 Indice n°1



Annonces



Shimpei TOMITA : technicien en taraudage

Quel parcours scolaire avez-vous fait et pourquoi ?

Quand j'étais au lycée, j'ai étudié le génie mécanique. J'étais fortement intéressé par l'usinage comme le fraisage, la soudure,... J'ai donc voulu me spécialiser et également étudier le génie mécanique à l'université. En 2013, j'ai été diplômé de l'institut de technologie du génie mécanique d'Osaka.

Comment êtes-vous arrivé chez OSG ?

Je travaille chez OSG depuis Avril 2013. En étant à l'université, il m'est arrivé d'utiliser les outils OSG lors des usinages. J'ai donc fait un concours pour entrer chez OSG car je souhaitais y travailler. Les gens chez OSG sont tous très gentils !

Quel est votre poste actuel ?

Actuellement, je suis technicien spécialisé en taraudage et je suis basé en France.

Comment cela se passe-t-il ?

J'apprécie beaucoup mon poste actuel. La culture française et la culture japonaise sont très différentes. C'est parfois difficile pour moi de m'adapter, mais je trouve cela intéressant. Le marché européen est un marché assez récent chez OSG. On peut donc tester pleins de nouvelles choses.

Que pensez-vous de l'industrie française ?

Je trouve que les industries automobiles et aéronautiques sont très fortes en France. C'est très attirant ! J'aimerais développer nos outils sur le marché français.

Comment en êtes-vous arriver à vous spécialiser dans le taraudage ?

Quand j'ai commencé à travailler chez OSG, j'ai tout de suite rejoint l'équipe d'usinage de trous, l'équipe de conception des tarauds. Je suis ingénieur en taraudage depuis 2013.



Shimpei TOMITA : technicien en taraudage

Quelles sont les qualités de nos tarauds comparé à ceux de nos concurrents ?

Notre point fort est la qualité de nos outils. Egalement, OSG offre des outils à forte valeur ajoutée.

Quel est votre taraud préféré et pourquoi ?

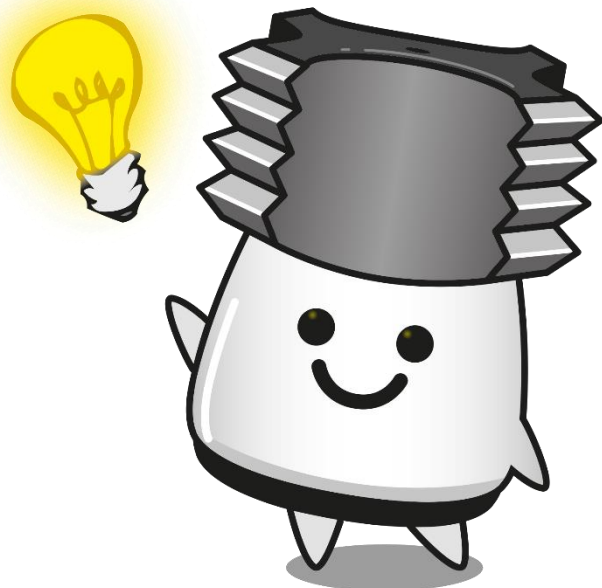
Mon tarauds préféré est le taraud A, car c'est une solution très qualitative, sans problème d'évacuation des copeaux, qui aide à réduire le temps d'usinage, et réduit le nombre d'outils sur une machine. De plus, la gamme de taille est très variée.

Quels sont vos passe-temps ?

J'aime beaucoup le golf.

Quelle est votre devise ?

L'effort fait croître l'aptitude et la vigueur fait naître le talent.



D'ANDREA : MODULHARD

C'est le dernier mois pour profiter de 25% de remise sur notre gamme MHD et PSC !

Gamme MHD : Tête d'alésage seule ou en coffret, attachements, porte-outils, ...

Gamme PSC : Tête PSC, coffret, attachement CAPTO, rallonge CAPTO, ...

D'ANDREA MODULHARD (MHD & MHD'PSC)
PROMOTION
Valable du 05/09/2018 au 21/12/2018

25

D'ANDREA MODULHARD PROMOTION • 25% REDUCTION • VALABLE DU 05-09-2018 AU 21-12-2018 • 25% REDUCTION

Le saviez-vous ?

Ça s'est passé en décembre...

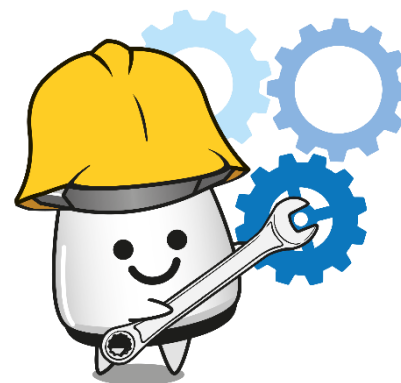


DECEMBRE 1971 :

L'usine de Toyohashi entre en service. Il s'agit de la première usine au Japon de R&D pour les technologies de procédés de déformation. On y produit également les tampons de contrôle. Environ 200 personnes travaillent sur 18 000 m² de bâtiment et utilisent près de 500 machines.

DECEMBRE 1992 :

Les sociétés MFG Company (anciennement OSG Grinding Co, premier nom donné à la société lors de sa création en 1938) et OSG Corporation (premier distributeur exclusif des produits OSG au Japon) fusionnent pour devenir seulement OSG Corporation.



DECEMBRE 2004 :

Création du Design Center, où sont concentrés la recherche et le développement, ainsi que la conception des produits grâce aux bases de données et aux technologies détenues par OSG.

DECEMBRE 2006 :

Création du Global Technology Center, qui joue un rôle clé dans le développement des produits. Ce centre travaille en étroite collaboration avec les laboratoires pour tester les prototypes.



Le Nouvel An au Japon

Le Nouvel An japonais, appelé « **Oshōgatsu** », est l'une des fêtes les plus importantes de l'année. Les japonais le célèbrent sur plusieurs jours, avec des traditions et coutumes bien particulières.

Les célébrations commencent dès la fin du mois de Décembre, par un grand ménage de fin d'année, appelé « **Nenmatsu no ōsōji** », qui sert à purifier les maisons, les écoles et les bureaux, après l'année écoulée. La pratique veut que les tatamis soient aérés, que les objets abîmés soient remplacés et que les dettes soient réglées avant le 31 décembre.

Viennent ensuite les décorations traditionnelles. Les portes des maisons sont décorées avec des « **Kadomatsu** », qui sont de grandes compositions de bambous et de pins, placées de chaque côté des portes d'entrée, afin d'attirer les faveurs des dieux pour l'année à venir.

Les japonais accrochent également à leur porte un « **shime kazari** », une décoration faite de corde, et mettent en évidence dans leur foyer un « **kagami mochi** », un gâteau de riz gluant surmonté d'une orange amère. Étrangement, ce gâteau est la cause de plusieurs étouffements et décès de personnages âgés et de touristes chaque année, car sa consistance est particulièrement difficile à mâcher et à avaler...



Kadomatsu



Kagami Mochi



Shime Kazari

Pendant les premiers jours de l'année, la tradition veut que l'on ne fasse rien, même la cuisine. Les mères de famille préparent alors les plats à l'avance et les conservent dans de jolies boîtes compartimentées. Ces « **osechi ryōri** » contiennent toujours des aliments synonymes de

Nabana no sato : le jardin illuminé (suite)

prospérité. La racine de lotus, par exemple, avec ses nombreux trous, est le symbole d'une vue dégagée vers l'avenir. Les longues moustaches et le dos courbé de la crevette représentent un souhait de longue vie. De nos jours, de moins en moins de mères de famille japonaise y consacrent du temps, et il est courant de commander ces plats tout préparés, voire de les acheter au supermarché ou à la télévision !



Osechi Ryori



Namahage

Lors du réveillon du 31 décembre, une coutume assez originale se déroule dans le Nord du Japon. Quelques hommes du village se déguisent en « **Namahage** », une créature à l'aspect démoniaque, et vont de maison en maison avec des masques effrayants et des couteaux en hurlant « y a-t-il des enfants pleurnichards ici ? ». Le **Namahage** finit par bénir les maisons visitées pour la nouvelle année.

Si beaucoup de personnes se rassemblent pour le décompte et font la fête dans les grandes villes, elles sont aussi nombreuses à se rendre au temple le plus proche pour la cérémonie « **Joya No Kane** ». Il s'agit de faire sonner la cloche 108 fois juste avant minuit, pour chasser les 108 tentations terrestres enseignées par le bouddhisme.



Joya No Kane

Nabana no sato : le jardin illuminé (suite)

Les premiers jours de Janvier sont consacrés aux jeux traditionnels en famille, à offrir des étrennes aux enfants, et surtout à pratiquer un autre rituel très populaire : l'**hatsu mōde**. Il s'agit de la première visite de l'année au sanctuaire shintō ou au temple bouddhiste, même pour les japonais qui ne sont pas particulièrement croyants.

On dépose offrandes et vœux, on achète des amulettes et talismans, et on ramène ceux de l'année passée pour qu'ils soient brûlés lors d'une cérémonie. De nombreux visiteurs tirent également un papier qui prédit la bonne fortune : l'**omikuji**. Si la prédiction est mauvaise, il faut l'attacher à un arbre de pin près du sanctuaire, pour conjurer le mauvais sort.



Omikuji



Fukubukuro

Les premiers rêves de la nouvelle année (dans la nuit du 1^{er} au 2 janvier) sont pris très au sérieux, et peuvent donner des prédictions. Bizarrement, si vous rêvez du Mont Fuji, d'un aigle ou d'une aubergine, vous ferez partie des plus chanceux !

Enfin, le 2 janvier correspond à la date très attendue de l'ouverture exceptionnelle au public du palais impérial (la foule s'y presse car cela n'arrive que deux fois dans l'année), mais également de la mise en vente dans beaucoup de magasins des « **fukubukuro** ».

Ces sacs surprises contiennent un assortiment d'articles qui coûtent en réalité beaucoup plus cher que la valeur d'achat du sac. Ceux qui engendrent les files d'attente les plus phénoménales sont les **fukubukuro** des magasins Apple, qui proposent parfois du matériel valant jusqu'à cinq fois la valeur dépensée !

De quel outil s'agit-il ?

Indice n°1 : Je suis doté du revêtement TiAlN, je suis....

Répondez à cette question grâce au puzzle ci-dessous et tentez de gagner un lot !

Le mois prochain, un nouvel indice sera communiqué.

Envoyez-nous vos réponses par mail sur sales@osq-france.com !





Notre client et partenaire **IRONTEC** est spécialisé dans la distribution d'outils coupants. Dans le cadre de leur développement et pour renforcer leurs équipes, IRONTEC recherche :

1 technico-commercial H/F itinérant en CDI et temps complet

pour les Hauts de France, principalement les départements du Nord et du Pas de Calais

Rattaché(e) à la direction, vous prenez en charge la commercialisation de leur gamme d'outils.

Vos missions :

- Suivre, prospecter et développer une clientèle d'entreprises utilisatrices
- Assurer le support technique nécessaire
- Organiser et réaliser des essais en clientèle
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe interne et le support technique – réaliser un reporting régulier
- Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise

Formations et expériences :

- Formation technique (mécanique, usinage,...)
- Expérience souhaitée en vente d'outils coupants et en usinage exigée (1 an minimum)

Profil :

Au-delà de vos compétences techniques indispensables, vous avez le sens du relationnel et des capacités argumentaires/commerciales indéniables. Vous aimez rencontrer et échanger avec de nouvelles personnes. Vous n'avez pas peur d'engager et faire la conversation.

Vous êtes dynamique et proactif : vous préférez aller au-devant des situations plutôt que de les attendre. Vous êtes autonome, vous savez organiser vos journées de travail.

Vous savez écouter vos interlocuteurs, analyser et anticiper leurs besoins, vous savez vous adapter.

Vous êtes détenteur du permis B.

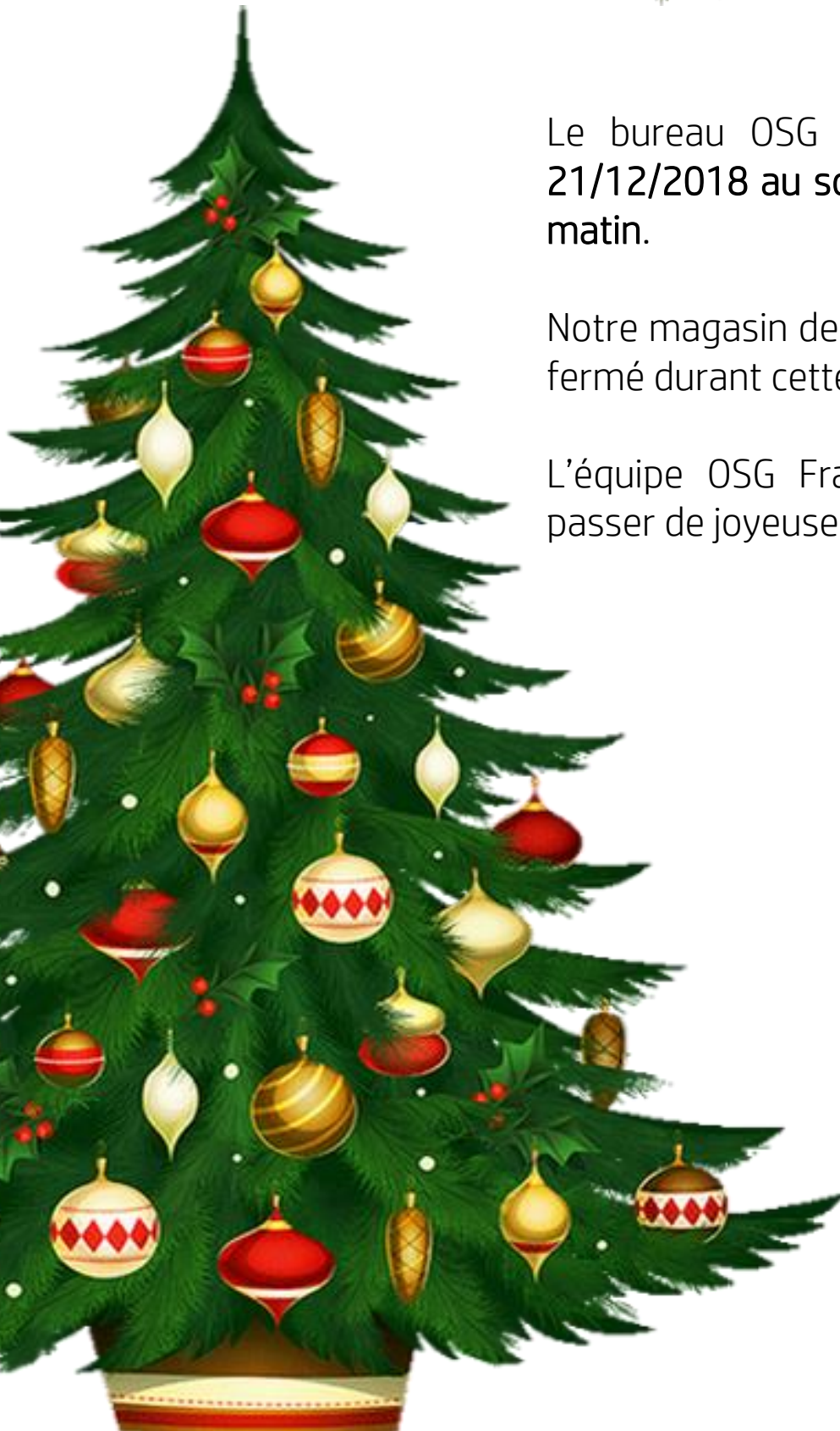
Vous êtes idéalement basé sur la métropole lilloise ou le Valenciennois.

Rémunération et avantages :

Salaires selon profil et expérience : partie fixe attractive + partie variable fonction de vos résultats + 13ème mois

Véhicule de service, tablette, smartphone, avantages type CE

Contact : Loïc DELAPORTE – loic.delaporte@irontecfrance.fr – 06 99 05 66 90



Le bureau OSG France sera fermé du 21/12/2018 au soir jusqu'au 02/01/2019 matin.

Notre magasin de Belgique est également fermé durant cette période.

L'équipe OSG France vous souhaite de passer de joyeuses fêtes de fin d'année !





OSG

shaping your dreams

Siège Social & Service Client :

Parc Icade, 22 avenue des Nations
Bâtiment RIMBAUD
93420 VILLEPINTE
Tél : 0149901010
Fax : 0149901015
Mail : sales@osg-france.com

Bureau commercial annexe :

PARC TECHNOLAND
ZI CHAMPS DOLLIN
Rue Aimé Cotton
Bâtiment C
3^{ème} étage
69800 SAINT-PRIEST