

Globe

+GF+

LE MAGAZINE GLOBAL
DES EMPLOYÉS DE GF

ÉDITION 1 • 2019

L'adrénaline fait la force

Axier Alvarez de GF Machining
Solutions à Barcelone (Espagne)
est un grimpeur amateur passionné

Changement de CEO

Andreas Müller succède
à Yves Serra à la tête de
l'entreprise

Électrisant

GF Casting Solutions est par-
faitement préparé à la tendance
à l'e-mobilyt en Chine

XXL au Pérou

Des manchons de GF Piping
Systems pour le nouveau système
de collecte des eaux usées à Lima

HELLO!



Pham Thuat

Hô-Chi-Minh-Ville
(Vietnam),
le 8 janvier 2019,
13h30

Sur la photo, vous me voyez avec mon mari et mon fils qui a eu 2 ans ce jour-là. Nous venons de planifier sa fête d'anniversaire. Ma famille est tout pour moi !

Pham Thuat est Sales Engineer chez GF Piping Systems à Hô-Chi-Minh-Ville (Vietnam).





PARTICIPER ET GAGNER !

Que faites-vous le **29 mars 2019**
à **15h15, heure locale ?**

Envoyez nous votre cliché avec une
brève description et «Hello!» en objet à
globe@georgfischer.com

Tous les envois participent à notre
jeu gagnant page 40.



Mauro Cittadino

Novazzano (Suisse),
le 8 janvier 2019,
13h30

À cette heure précise, je savourais (à d.) un express
avec mon collègue de travail Salvatore Marzioli. La
meilleure manière de se préparer à prendre son poste
pour l'équipe de l'après-midi.

Mauro Cittadino est Inspector of Radiographic X-ray chez
GF Precicast à Novazzano (Suisse).



Vous trouverez d'autres
envois HELLO! en ligne sur
globe.georgfischer.com

SOMMAIRE

1-2019

RÉUSSI !

Projet XXL au Pérou

Les plus grands manchons électrosoudables de GF Piping Systems sont intégrés à un nouveau système de collecte des eaux usées à Lima. 10

À LA UNE

L'adrénaline fait la force

Axier Alvarez, père de famille et Service Technician chez GF Machining Solutions, va chercher sa dose d'adrénaline en escaladant les falaises du Pays basque dans le nord de l'Espagne. 12

NOS MARCHÉS

Un avenir électrisant

GF Casting Solutions est parfaitement préparée à la mobilité électrique porteuse d'avenir et à la demande croissante en Chine. 22

NOS SITES

Les spécialistes de la pré-isolation

Intégré à GF Piping Systems depuis la mi-2017, GF Urecon livre des tubes pré-isolés à des clients en Amérique du Nord à partir de deux sites situés au Canada. 32

À EMPORTER

Raffraîchissant

Faits intéressants sur le printemps. 37

CHEZ MOI

Au bout du monde

Jamie Powers de GF Piping Systems est un surfeur passionné et dévoile où trouver la vague parfaite dans sa ville natale de Perth (Australie). 38

02 HELLO!

06 EN BREF

07 UN PRODUIT EN CHIFFRES

09 DEUX POINTS DE VUE

17 3x3

36 DE TOUT CŒUR

39 MENTIONS LÉGALES

40 JEU GAGNANT

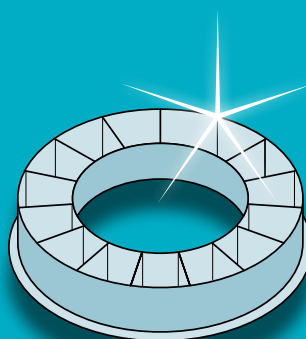


18

UNE JOURNÉE AVEC

Renforcer la prise de conscience

Chez GF Casting Solutions à Leipzig (Allemagne), Hannes Altenburger sensibilise aux risques du quotidien au travail.



20

ÇA MARCHE COMME ÇA !

Vers la troisième dimension

Une nouvelle solution de GF Machining Solutions produit des pièces métalliques complexes à un coût total réduit grâce à la fabrication additive.

28

NOS OBJECTIFS

Changement de CEO

En avril prochain, Andreas Müller succédera à Yves Serra à la tête de GF. Découvrez dans l'entretien ce qui fait la fierté de l'ancien CEO et ce qui nourrit les ambitions de son successeur.



24

NOS CLIENTS

«Nous pouvons faire confiance à Precicast»

Doosan Heavy Industries, fabricant sud-coréen de composants pour centrales électriques, travaille en étroite collaboration avec GF Precicast depuis 2017.



ÉDITORIAL

Un grand merci !

Chères collègues, chers collègues,

Cela a été un véritable plaisir de travailler avec vous en tant que CEO ces onze dernières années.

Ensemble, nous avons surmonté une récession majeure dont nous nous sommes remis pas à pas. Ensemble, nous avons adapté le portefeuille de GF afin de réduire la cyclicité de notre entreprise et nous avons sensiblement élargi notre présence à l'international.

Ensemble, nous avons systématiquement atteint nos objectifs et consolidé ainsi le respect et la confiance de nos actionnaires. Et ensemble, nous avons lancé des initiatives à l'échelle du groupe comme 7 Habits®, les quatre disciplines de l'exécution (4DX), Design Thinking et Value Selling. Je suis persuadé que ces initiatives nous ont aidés et continueront de nous aider à nous différencier de la concurrence.

Mais l'une des plus belles expériences a été d'accompagner et de soutenir l'évolution professionnelle de tant d'employés talentueux et de fêter leurs succès. Je vous remercie tous de votre engagement, de votre persévérance et de l'impressionnant travail d'équipe qui caractérise GF.

Je suis certain que sous la direction opérationnelle d'Andreas Müller, vous poursuivrez sur notre voie du succès. Au bout de 22 ans dans notre entreprise, d'abord chez GF Piping Systems, puis chez GF Casting Solutions et enfin en tant que CFO, il connaît parfaitement notre société et comprend les chances et les défis de demain. Je suis convaincu que vous saurez le soutenir comme vous m'avez soutenu.

L'éditorial de Globe a pour habitude d'annoncer notre article À la une, et c'est fort volontiers que je me plie à cette tradition. De fait, Axier Alvarez, notre collègue – et grimpeur amateur passionné – est à de nombreux égards l'exemple parfait d'une attitude qui conduit au succès : il est toujours bien préparé, reste calme même dans les situations critiques, ne jure que par le travail d'équipe et est toujours positif et ouvert face à de nouvelles expériences.

Globe est le magazine des employés fans de GF et est donc aussi mon magazine. Je suis et je reste un fan de GF.

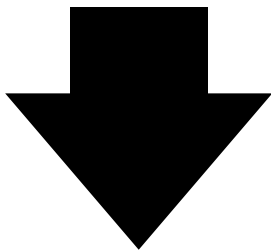
Encore une fois, merci ! Je vous souhaite à tous encore beaucoup de succès.

Yves Serra



EN BREF

**-372 kg
CO₂**



Produire de manière durable

Sur le site de Bakersfield (États-Unis), GF Piping Systems mise sur un nouveau groupe électrogène pour faire plus d'économies d'énergie et pour produire ses systèmes de tuyauterie en PVC et CPVC de manière durable. Le groupe électrogène de la start-up américaine Bloom Energy est alimenté au gaz naturel et a une capacité de 500 kilowatts. Il renforce la sécurité en cas de pénurie ou de panne d'électricité et peut, au vu de la production moyenne d'énergie aux États-Unis, réduire de 60 pour cent les émissions de CO₂. GF Harvel peut ainsi faire une économie annuelle d'environ 372 kilogrammes de CO₂. ■

CERTIFIÉ PAR BLUE ZONES

Vivre et travailler plus sainement

En décembre 2018, GF Piping Systems à Shawnee (États-Unis) a été distingué par l'initiative Blue Zones comme première usine de production de l'État fédéral d'Oklahoma. Pour pouvoir participer à l'initiative, les employeurs doivent avoir mis en œuvre avec succès des mesures concrètes pour améliorer le bien-être des employés. P.ex., un signal rappelle régulièrement aux employés de Shawnee qu'il est temps de faire une brève pause détente. Parmi les autres mesures, on compte des cours de cuisine à midi et un sentier sportif invitant à plus d'activité physique. ■



«Nous voulons nous aider mutuellement à mener une vie plus saine», tel est le credo de l'équipe GF du site de Shawnee (ici à la cérémonie de remise du prix en décembre 2018).

CERTIFICATION NADCAP

Fournisseur accrédité pour l'industrie aérospatiale

Le AMotion Center de GF à Stabio (Suisse) est la première entreprise au monde à avoir reçu la toute nouvelle certification NADCAP 2019 pour ses processus de fabrication additive. NADCAP est le principal programme de certification dans l'industrie aérospatiale internationale. ■



Les propriétaires de l'entreprise nouvellement fondée, Fondium B.V. & Co. KG (de g. à dr.) : Achim Schneider, Arnd Potthoff et Matthias Blumentrath.

CESSION

Focalisation accrue sur le métal léger

La demande en pièces coulées en aluminium et magnésium continue de croître dans le monde entier. C'est la raison pour laquelle GF Casting Solutions se concentre davantage sur les composants en métal léger et élargit ses capacités, notamment en Chine et aux États-Unis. Dans le contexte de l'adaptation du portefeuille, la division a vendu fin 2018 ses deux fonderies de Singen et Mettmann (Allemagne). Le nouveau propriétaire est le groupe Fondium, une entreprise créée par trois anciens dirigeants expérimentés de GF Casting Solutions. ■



Plus de photos et de vidéos en rapport avec les nouvelles brèves sur globe.georgfischer.com

UN PRODUIT EN CHIFFRES



0,05

Avec 0,05 millimètres d'épaisseur, le nouveau fil AC CUT Micro SP-Z pour les machines à électroérosion AgieCharmilles CUT P 350/550 de GF Machining Solutions est particulièrement fin et permet de fabriquer de toutes petites pièces en métal avec une finition de surface optimale. Le plus petit rayon que le fil peut couper n'est que de 0,04 millimètres ; la finition de surface minimum de Ra 0,08 µm. Le nouveau fil EDM est idéal pour usiner des pièces en métal complexes exigeant une précision maximale, p.ex. des montres ou des appareils médicaux. Le secret de cette précision réside dans le mélange de ses matériaux : un noyau en acier inoxydable et une enveloppe en laiton extrêmement conductrice. L'électroérosion, au cours de laquelle des décharges électriques entre le fil et la pièce à usiner éliminent le matériel couche après couche, permet aux machines EDM de couper les métaux les plus durs comme un couteau chauffé à blanc coupe le beurre, c.-à-d. sans que le fil ne touche le métal.

Produit : fil haute performance pour l'électroérosion
Machines compatibles : Série AgieCharmilles CUT P 350/550
Longueur du fil par bobine : 5000 mètres
Matériaux adaptés : acier et carbures
Hauteur des pièces à usiner : de 1 à 20 millimètres



AWARD POUR LES
FOURNISSEURS

GF Casting Solutions récompensé

Après plusieurs années d'une collaboration fructueuse, Jaguar Land Rover a distingué le site de GF Casting Solutions à Altenmarkt (Autriche) en lui octroyant le «JLRQ-Award». Le constructeur automobile a attribué cette récompense en novembre 2018 aux fournisseurs remplissant les exigences les plus élevées en matière de qualité et de performance de livraison. À Altenmarkt, GF Casting Solutions produit entre autres les traverses pour Jaguar Land Rover. Toutes nos félicitations à l'équipe d'Altenmarkt ! ■

30%
50% 100%

COMMERCIALISATION RÉUSSIE

COOL-FIT 4.0 en pleine lancée

Une efficacité énergétique de 30 pour cent plus élevée, une installation de 50 pour cent plus rapide et l'absence de maintenance et de corrosion à 100 pour cent : voici COOL-FIT 4.0 de GF Piping Systems. Le nouveau système complet avec des tuyaux pré-isolés peut être utilisé pour des unités de refroidissement industrielles et commerciales avec des températures descendant jusqu'à moins 50° Celsius, p.ex. dans la fabrication de produits alimentaires et de boissons. Après un lancement réussi en 2018, plusieurs projets COOL-FIT 4.0 ont déjà été réalisés. ■



Douze critères de durabilité, impliquant notamment l'utilisation modérée de ressources et la sécurité au travail, sont contrôlés dans le cadre du «N-Rating». (Source : AUDI AG, Copyright : AUDI AG)

AUDI N-RATING

Audits de durabilité réussis

En 2018, six sites de GF ont passé avec succès l'audit de durabilité d'Audi. Dans le cadre du «N-Rating», douze critères de durabilité ont été contrôlés directement dans les ateliers de production. Le constructeur automobile s'assure ainsi que ses fournisseurs respectent les normes environnementales, sociales et d'intégrité du groupe Volkswagen. Les sites d'Altenmarkt et Herzogenburg (Autriche), de Mills River (États-Unis), de Suzhou et Kunshan (Chine) et de Werdohl (Allemagne) ont passé l'audit avec succès. ■

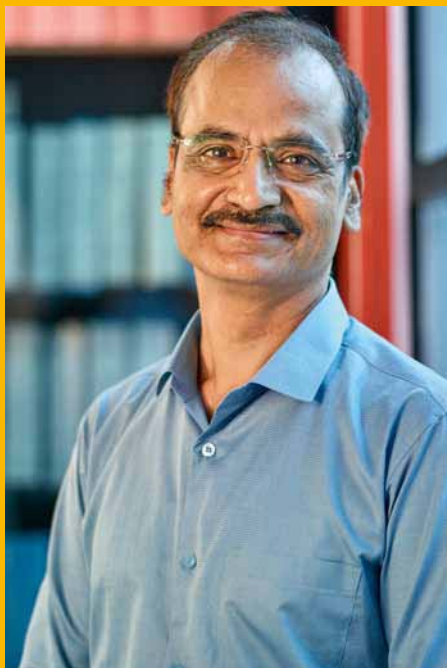
DEUX POINTS DE VUE

Quel est, selon vous, l'important dans le Performance Development ?

Nos employés sont, je pense, notre bien le plus précieux. Pour moi, Performance Development signifie en premier lieu identifier ensemble des domaines à améliorer et agir ensemble en équipe. Un tel échange conduit à des performances meilleures et à des résultats durables.

Je trouve que le processus de Performance Development chez GF est impressionnant. Et j'ai la chance d'avoir participé en juillet 2018 au programme correspondant «Train the Trainer». L'approche incite employés comme cadres supérieurs à avoir des entretiens francs sur la performance et le développement personnel ; les employés sont encouragés à réfléchir sur leur comportement et à donner des feed-back précieux à leur supérieur. Des décisions concernant le développement futur sont prise conjointement, de même que des mesures importantes et réalisables sont identifiées.

Si nous profitons des opportunités que nous offre le nouveau processus et prenons nous-mêmes notre développement en main, nous grandirons, tant comme individus que comme équipe, et obtiendrons de meilleurs résultats. Nous avons donc devant nous un cheminement passionnant. Le voyage vient juste de commencer ! ■



Bhuvan Varshney

Country Manager chez GF Machining Solutions à Bangalore (Inde) a rejoint GF au printemps 2018 et accompagne l'introduction du nouveau processus Performance Development sur son site. Il est persuadé que le processus remanié contribuera à la promotion de ses collaborateurs mais aussi à la croissance de l'entreprise.



Pour moi, le Performance Development est un élément central pour l'évolution de mon équipe et de l'entreprise. Les quatre employés que je dirige ont des intérêts et des compétences différents. Je les encourage à partager entre eux leur perspective individuelle et leur savoir-faire. C'est la base du travail d'équipe. Chacun prend ses responsabilités, non pas uniquement comme individu mais aussi comme partie prenante d'une équipe. Des employés forts et des équipes fortes sont extrêmement précieux pour notre entreprise.

En tant que supérieure, je dois garantir un travail ciblé et engagé de mon équipe. J'ai à cœur de savoir ce qui intéresse chacun au travail et en dehors de celui-ci, et je veux les encourager à s'y consacrer. À mon avis, une personne désirent s'adonner à un projet, une passion ou un loisir doit pouvoir s'épanouir sans être freinée. Chacun d'entre nous a son propre devenir en main.

Personnellement, j'aime les défis et suis toujours à la recherche d'opportunités me permettant de grandir et de me perfectionner. Il m'importe d'améliorer mes compétences et d'en développer de nouvelles. Le processus remanié du Performance Development permet de créer une cohérence au sein de l'entreprise et me renforce tant dans mon rôle de supérieure qu'en tant qu'employée. ■

Marina Valentine

Marketing Communications Manager chez GF Signet à El Monte (États-Unis), Marina Valentine a à cœur de permettre à ses employés de grandir comme individus et comme équipe, de s'améliorer et de développer de nouvelles compétences. Elle travaille chez GF depuis février 2008.



Plus de photos de Bhuvan Varshney et Marina Valentine sur globe.georgfischer.com



LE SOUDAGE ÉLECTRIQUE

Lors du soudage électrique, un fil intégré aux raccords est chauffé par un courant faible, ce qui fait fondre et se dilater le matériau autour du fil. L'interstice entre le tuyau et le raccord est ainsi fermé. Le tuyau chauffe et fond au niveau de la soudure. D'où une soudure parfaitement homogène.

Irene Minguell et Peter Barth, tous deux Product Manager Utility chez GF Piping Systems, se réjouissent d'autres grands projets futurs.

RÉUSSI !

MANCHONS ÉLECTROSOUDEABLES POUR LIMA

Projet XXL au Pérou

Les plus grands manchons électrosoudables de GF Piping Systems font partie d'un projet de renouvellement à Lima (Pérou).

Plus de huit millions de personnes vivent à Lima, la capitale du Pérou. Avec les Andes à l'est et le Pacifique à l'ouest, la ville ne dispose que d'un espace limité pour s'étendre, et la densité de la population s'accroît chaque jour. Or, plus le nombre de personnes augmente, plus les conduites assurant l'approvisionnement sont mises à rude épreuve. Ce qui explique que le système de collecte des eaux usées du quartier de Rímac à Lima doit être renouvelé.

«Pour l'assainissement du système de collecte des eaux usées, la compagnie des eaux compétente, SEDAPAL, a choisi un système de tuyauterie d'un diamètre de 1'200 millimètres au lieu de 600», explique Irene Minguell, Product Manager Utility chez GF Piping Systems à Schaffhouse (Suisse). Par conséquent, des tranchées plus larges et plusieurs barrages de rue ont été nécessaires pour l'installation – une véritable gageure à Rímac où la circulation est très dense. Afin de ne pas compliquer encore davantage ce projet déjà fort complexe, le procédé de raccordement des tuyaux devait être simple et sûr à manipuler. C'est pourquoi la compagnie des eaux a opté pour le soudage électrique.

Premier choix : GF Piping Systems

Les manchons nécessaires ont été fournis par AQATEC, qui a choisi après plusieurs tests les manchons électrosoudables de GF Piping Systems. Plus précisément, les manchons électrosoudables ELGEF Plus, avec un diamètre de 1'200 millimètres – le plus grand de l'assortiment de GF Piping Systems. La division a livré 151 manchons, 2 appareils d'électrosoudage MSA 4.0, des outils de montage et s'est chargée des formations et du support.

Dans le cadre du projet, GF a installé pour la première fois au Pérou des manchons d'un diamètre de 1'200 millimètres par soudage électrique. La formation des installateurs était donc d'une importance capitale ; de fait, ces derniers n'avaient jusqu'alors encore jamais travaillé avec des produits de cette taille. Avant le début des travaux en juin 2018, Irene Minguell et son collègue Peter Barth, lui-aussi Product Manager, ont formé l'équipe de montage à Lima. «Le premier jour a surtout porté sur la théorie. Dès le lendemain, nous avons installé ensemble le premier manchon ELGEF Plus», se rappelle Irene Minguell. «D'entrée, j'ai ressenti l'enthousiasme des installateurs à l'idée de participer à un projet aussi important. Soutenir l'équipe et participer à l'installation du premier manchon à Lima a été une expérience formidable pour moi», ajoute-t-elle. Pour le projet de Lima, Irene a été en contact étroit avec Liliana Ruiz, Sales Manager chez GF Piping Systems au Mexique. Depuis longtemps, Liliana connaît parfaitement les spécificités locales de Lima.

La prochaine commande attend déjà

AQATEC a été si satisfaite de la qualité et de la simplicité du montage ainsi que des formations et du suivi par GF que, dès la première phase du projet, le revendeur a passé une seconde commande de 21 manchons supplémentaires. Grâce à ce projet XXL à Lima, GF Piping Systems a accédé à un nouveau marché en expansion pour ses plus grands manchons électrosoudables – tout comme pour l'ensemble de son portefeuille produits dans le domaine de l'approvisionnement. Il est donc probable qu'Irene et ses collègues accompagnent encore à l'avenir plusieurs autres grands projets. ■



FAITS ET CHIFFRES

Le projet :

renouvellement du système de collecte des eaux usées dans le quartier de Rímac à Lima

Le défi :

formation des installateurs pour la manipulation des grands manchons de GF et pour le soudage électrique

L'équipe :

l'équipe de projet comptait des experts en Product Management, Manufacturing, Engineering, Logistics et Support ; collaboration étroite avec les collègues de Local Sales

La prestation :

livraison de 172 manchons ELGEF Plus d'un diamètre de 1'200 mm, de 2 appareils de soudage électrique MSA 4.0, formation et support

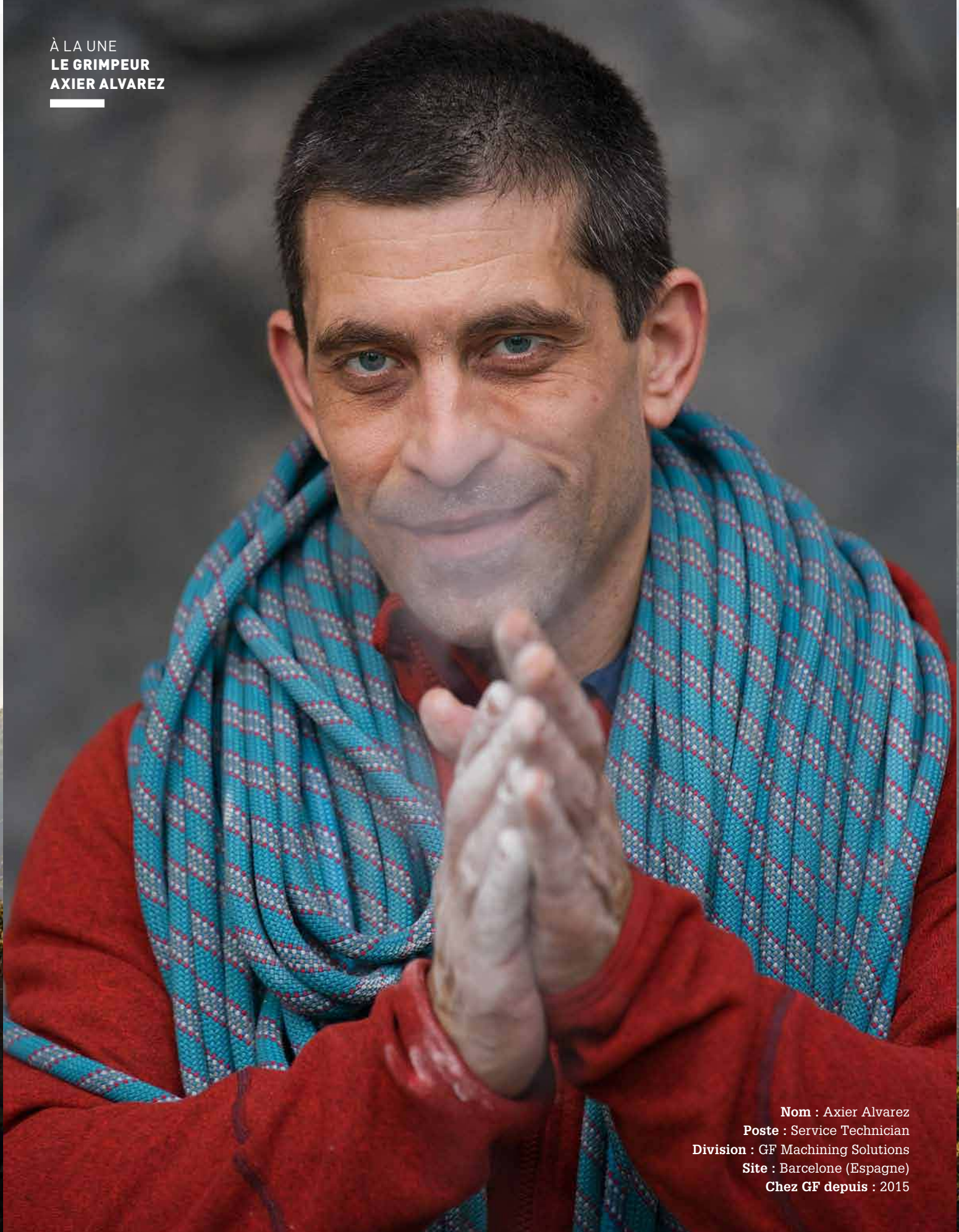
Les temps forts :

l'installation du premier manchon de GF avec un diamètre de 1'200 mm au Pérou et la plus grande soudure électrique jamais réalisée au Pérou



Plus de photos sur
globe.georgfischer.com

À LA UNE
**LE GRIMPEUR
AXIER ALVAREZ**



Nom : Axier Alvarez
Poste : Service Technician
Division : GF Machining Solutions
Site : Barcelone (Espagne)
Chez GF depuis : 2015



L'adrénaline fait la force

Service Technician chez GF Machining Solutions, Axier Alvarez est souvent en déplacement. Il se repose et récupère auprès de sa famille au Pays basque, au nord de l'Espagne, et va chercher sa dose d'adrénaline en escaladant les parois rocheuses de la région.





Toujours rester calme : pour pouvoir terminer ses escalades avec succès, Axier Alvarez mise sur sa force mentale – et sur un équipement en parfait état.



LES TROIS PRINCIPAUX CONSEILS DE SÉCURITÉ EN ESCALADE

- Veiller à un équipement en parfait état – la corde en particulier – et le vérifier soigneusement avant chaque ascension, tout comme la météo.
- S'assurer que tous les grimpeurs d'une cordée peuvent bien communiquer entre eux.
- Ne jamais prendre de décision hâtive, l'important est de toujours garder son calme.

Hiver 2014, en fin de matinée. Deux hommes escaladent la cascade gelée La Historia del Agua dans la vallée pyrénéenne de l'Isa, au nord-est de l'Espagne. Axier Alvarez est l'un d'entre eux. Il transpire sous les nombreuses couches de vêtements spéciaux résistant aux intempéries. Alors qu'au départ de l'escalade, il y a environ six heures, la température tournait autour des -10°C, elle a désormais dépassé le zéro. Les deux grimpeurs entendent avec inquiétude le bruit de l'eau qui coule : la paroi de glace qui les surplombe encore sur une centaine de mètres commence à fondre.

«En montagne, les conditions changent en permanence, on est complètement impuissant», se souvient Axier. «Quand la glace fond ou l'équipement défaille, la situation peut devenir très vite dangereuse.» Mais, jadis, il n'a pas paniqué. «Si on garde son calme et réfléchit mûrement, on trouve toujours une solution.» C'est cette attitude qui a permis à

Axier et à son compagnon d'escalade d'achever leur ascension avec succès. Trois ans plus tard, les deux compères sont revenus encore une fois sur le site – et ont maîtrisé la voie encore plus rapidement et plus confiants.

Quand il ne teste pas ses propres limites, Axier (40 ans) mène une vie tranquille. L'employé de GF Machining Solutions vit dans la petite ville côtière de Portugaleta au nord de l'Espagne, à seulement dix minutes de son village natal, Sanfuentes. Généralement, il passe ses week-ends avec sa femme et ses enfants (trois et cinq ans). Mais il n'en a pas toujours été ainsi. Au cours de plus de 20 ans de pratique enthousiaste de l'escalade, Axier est venu à bout de plusieurs centaines de voies en Espagne, en Europe centrale, en Irlande et au Pays de Galles.

L'escalade près de chez soi

Il y a environ sept ans, lorsqu'il est devenu plus sédentaire, Axier a décidé de s'adonner à sa passion de l'escalade plus près de chez lui. Niché entre une route et la mer, à seulement 15 minutes en voiture au nord-ouest de Portugaleta, se trouve un domaine d'escalade local, divisé en quatre sections et 27 voies portant des noms comme Crónicas de una Obsession ou White Knuckle Ride. Axier les connaît comme sa poche car c'est lui et ses compagnons d'escalade de longue date qui les ont tracées.

«Nous voulions profiter des environs après le travail. Alors, après avoir vérifié que le terrain se prêtait à l'escalade, mes amis et moi avons transformé le tout en un domaine d'escalade», raconte-t-il. Cette approche pragmatique lui ressemble. De fait, ce projet d'apparence peu spectaculaire a été en réalité très complexe et a occupé 25 mordus d'escalade deux ans durant. Axier, lui, a participé au traçage des 27 voies d'escalade, fixation des pitons dans les parois rocheuses comprise. «Au début, nous avons utilisé une perceuse dotée d'un long câble. Plus tard, nous nous sommes cotisés et avons acheté un outil de perçage adéquat», poursuit-il.

Il a aussi fallu créer des sentiers au départ et à l'arrivée de chaque voie – l'un franchit même une rivière. De plus, la zone étant recouverte de buissons et d'arbres, la dégager s'est avéré nécessaire. Malgré tout ce labeur, Axier en garde de bons souvenirs : «Nous nous sommes amusés comme des fous».

De l'adrénaline à petites doses

C'est à 18 ans qu'Axier découvre sa passion pour ce sport alors qu'il escalade sa première voie en plusieurs longueurs à Atxarte (Espagne). Une longueur correspond à l'écart entre deux relais de sécurité consécutifs. L'escalade d'une telle voie peut demander de ▶



Aujourd'hui, Axier Alvarez s'épanouit pleinement sur les voies d'escalade locales du Pays basque. En plus de 20 ans de pratique enthousiaste, il a appris une chose : «En escalade, on ne doit jamais se laisser guider par la peur de tomber.»



Axier travaille chez GF Machining Solutions depuis 2015. Service Technicien pour les fraiseuses, il est souvent chez les clients. Dans son travail aussi, il lui faut s'adapter rapidement à de nouvelles situations.

S'attendre à l'inattendu

L'escalade a de nombreux parallèles avec le travail d'Axier en tant que Service Technicien spécialisé dans les fraiseuses. À l'instar de la maîtrise de nouvelles voies d'escalade, le travail avec les clients issus de divers secteurs exige une aptitude à s'orienter en terrain inconnu et à rester flexible – qu'il s'agisse de technologie dentaire, d'industrie aéronautique ou de construction d'outils et de formes. «J'apprends toujours quelque chose de nouveau», dit Axier. Tout comme en escalade, résoudre des problèmes inattendus fait partie de ses tâches. «Notre exigence est de fournir le meilleur des services à nos clients – ce qui implique chaque jour de nouveaux défis, précise-t-il. J'aime beaucoup mon travail et je fais partie d'une équipe formidable !» Ceci est un autre parallèle avec sa passion : au travail comme en escalade, le travail d'équipe est la clé du succès.

Ancrage local

Quelque part au nord de l'Espagne, près d'une plage, se trouve un domaine d'escalade jadis abandonné et désormais réhabilité. On ne trouve pas ce domaine sur Google, aucun site Web ne l'évoque. De fait, seuls les grimpeurs locaux peuvent venir s'y éclater. Ce domaine doit son attractivité aussi au travail d'Axier et de ses amis. Et pour éviter l'affluence de visiteurs, le lieu exact est resté secret jusqu'à aujourd'hui.

Pour Axier, une chose est claire : le Pays basque est l'endroit qui fait battre son cœur. «Près de chez moi, à seulement 30 minutes, m'attendent 700 voies d'escalade». Il conclut : «Ici, on peut s'éclater une vie entière. Pourquoi donc partir au loin ? Tout ce que je désire est devant ma porte.» ■

› plusieurs heures à plusieurs jours. La première voie testée par Axier et ses amis a pris deux heures. «Après, j'ai immédiatement amassé des livres sur les coinceurs câblés et les cordes. J'ai étudié intensément les techniques et me suis penché sérieusement sur le thème de l'escalade.»

Aujourd'hui, Axier préfère escalader comme grimpeur de tête – ce qui exige un contrôle émotionnel énorme. Chose particulièrement indispensable sur les voies en auto-assurance : le grimpeur de tête n'y trouve pas de pitons et doit les planter lui-même dans la roche pour s'assurer lui et sa cordée. Force, endurance et savoir-faire technique sont ici cruciaux. Si quelque chose ne va pas, le risque de chute dans le vide est réel. «En escalade, on ne doit jamais se laisser guider par la peur de tomber», explique Axier. «Il faut se concentrer à fond sur l'instant».

C'est cette concentration mentale qui attire régulièrement Axier et ses amis sur les parois. «Vivre de telles poussées d'adrénaline de manière si concentrée est une sorte d'addiction», avoue-t-il. Et d'ajouter : «Après chaque ascension, je reviens à la maison parfaitement serein. C'est comme une thérapie.»



Plus de photos et une vidéo de Axier Alvarez sur globe.georgfischer.com

3x3

1. Ce que j'aimerais savoir faire :
2. Pour moi, le plaisir c'est ...
3. Après le travail : action ou repos ?



Ayu Adita Primasari
Junior Marketing Executive,
GF Piping Systems,
Jakarta (Indonésie)



1. parcourir le monde pour découvrir d'autres cultures.

2. ... une valeur inestimable.

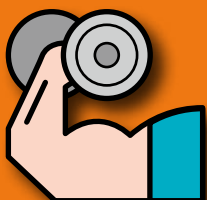
3. Faire du sport pour rester en forme.



Marius Trasca
Sales Logistic,
GF Casting Solutions,
Pitești (Roumanie)

1. suspendre le temps pour pouvoir passer plus de temps avec ma famille.

2. ... passer du temps avec ma famille.



3. Se détendre par un entraînement sportif.



Ngoc Tuyen Hoang
Service Engineer,
GF Machining Solutions,
Singapour

1. voyager pour découvrir de nouveaux endroits.



2. ... savourer un spectacle de rock et chanter à tue-tête. :-)

3. Jouer au foot pour faire la connaissance de nouvelles personnes.

**PARTICIPER
ET
GAGNER !**

Voici les nouvelles questions :

1. Mon produit GF préféré ?
2. À midi, il y avait au menu :
3. La durabilité, c'est pour moi ...

Participez et envoyez vos réponses avec un portrait photo en indiquant «3 x 3» en objet à : globe@georgfischer.com
Tous les envois participent à notre jeu gagnant, page 40.



Vous trouverez d'autres envois 3 x 3 en ligne sur globe.georgfischer.com

UNE JOURNÉE AVEC
HANNES ALTENBURGER

Nom : Hannes Altenburger
Poste : Specialist for Occupational Safety and Environment
Division : GF Casting Solutions
Site : Leipzig (Allemagne)
Chez GF depuis : 2015



Renforcer la prise de conscience

Hannes Altenburger est chargé de la sécurité au travail chez GF Casting Solutions à Leipzig. En sa fonction de Specialist for Occupational Safety and Environment, il assure des formations et est l'interlocuteur des quelque 250 employés du site. Son objectif ? Renforcer la prise de conscience des risques au travail et ancrer une culture du «Risque zéro» afin d'éviter les accidents.



8h05

La journée de travail de Hannes commence tous les matins par une courte réunion avec les chefs de service du site. Ensemble, ils consultent le nombre actuel des accidents et Hannes les informe d'une opération «Risque Zéro» prévue pour l'après-midi.



12h13

À midi, Hannes va déjeuner à la cantine avec deux collègues. Il ne peut pas toujours profiter d'une pause-déjeuner détendue. Aujourd'hui toutefois, il peut manger tranquillement – salade de pâtes avec boulettes au menu.



14h32

Depuis fin 2015, l'initiative «Risque zéro» à Leipzig contribue à aiguïser les consciences sur les risques du quotidien. Aujourd'hui, Hannes mesure le bruit dans l'atelier de production et propose aux collègues de donner une estimation. L'importance de la protection auditive obligatoire se confirme rapidement.



9h37

Un collègue travaillant à la finition des pièces coulées a besoin de nouvelles chaussures de sécurité. Hannes lui donne des bottes de protection qu'il peut enfiler et ôter rapidement. Car un équipement de protection impeccable est indispensable au travail.



11h22

L'analyse continue des accidents et autres incidents fait aussi partie des tâches de Hannes. Il est essentiel d'en connaître les causes possibles pour identifier les risques et être prêt à sensibiliser à certains thèmes.



16h24

Comme chaque jour, Hannes se prépare à une longue balade pour finir sa journée : avec son chien Pepper, il longe les champs et les prés au sud-est de Leipzig.



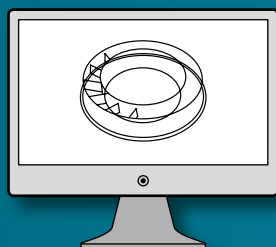
Plus de photos et une vidéo de la journée de Hannes Altenburger sur globe.georgfischer.com

ÇA MARCHE COMME ÇA !
FABRICATION ADDITIVE

Vers la troisième dimension

GF Machining Solutions et 3D Systems associent ainsi leur expérience de longue date en matière de fabrication additive et d'usinage conventionnel des métaux. Avec la DMP Factory 500, elles ont lancé sur le marché une solution clé en main basée sur un système informatique et pouvant être intégrée directement dans le processus de fabrication. Les clients de l'aérospatiale peuvent ainsi fabriquer des pièces métalliques complexes à un coût total réduit. Voici comment fonctionnent les diverses étapes du processus, à l'exemple d'une pièce pour moteur d'avion :

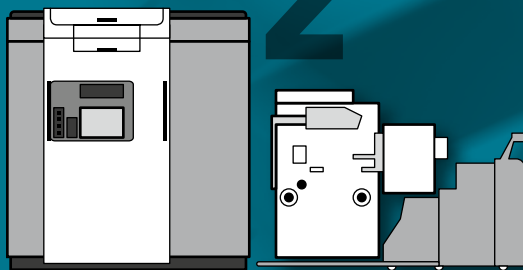
1



Préparation des données

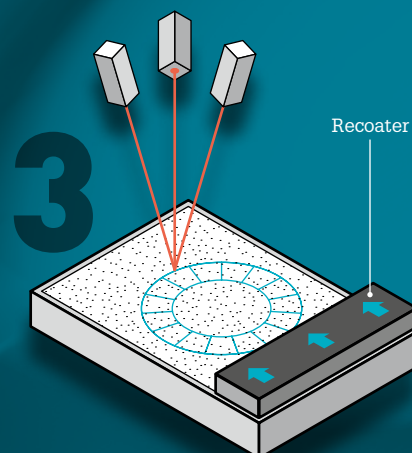
Avant que le processus d'impression puisse démarrer, un technicien prépare les données de production pour la pièce à usiner. Le logiciel utilisé à cette fin est un élément majeur de DMP Factory 500. Il crée un modèle en trois dimensions du produit à fabriquer, ici la Turbine Rear Vane pour un moteur d'avion. Ce processus exige, le cas échéant, plusieurs étapes répétitives afin de reproduire au mieux la géométrie en trois dimensions du modèle.

2



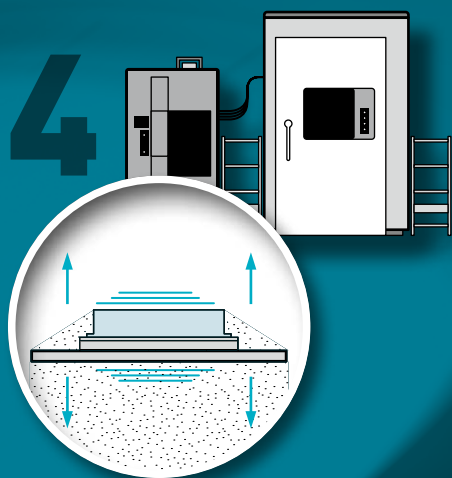
Préparation de l'impression

DMP Factory 500 est constituée de plusieurs modules, dont une cartouche échangeable (Removable Print Module, à d. sur l'image) qui contient la poudre métallique servant à la fabrication additive de la pièce. Elle compte de plus un plateau de fabrication sur lequel est imprimée la pièce à la prochaine étape. Ce plateau est fixé sur un dispositif de serrage System 3R, qui assure son positionnement exact pendant le processus ultérieur. La cartouche est placée dans le module d'imprimante (Printer Module, à g.) pour la fabrication.



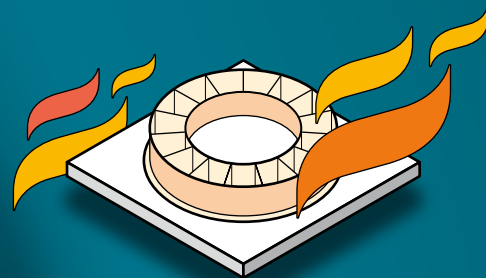
Impression 3D

Le processus de fabrication de la pièce se fait couche après couche par frittage laser sur lit de poudre. Un «Recoater» étale d'abord la poudre métallique en une fine couche uniforme sur le plateau de fabrication. Trois lasers frittent la poudre conformément au modèle 3D. Le court réchauffement solidifie la poudre aux endroits définis. Ces deux étapes se répètent jusqu'à ce que la pièce soit entièrement fabriquée. La DMP Factory 500 permet ainsi de fabriquer plusieurs des plus grandes pièces de métal additives – jusqu'à 500×500×500 millimètres.



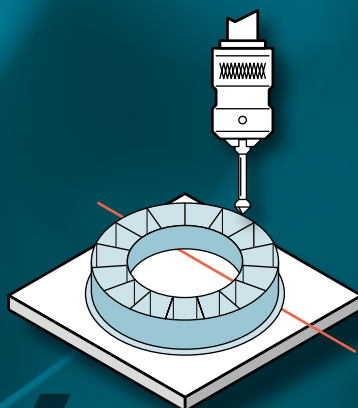
Élimination de la poudre

La cartouche échangeable avec la pièce imprimée est enlevée du module d'imprimante et placée dans le module de gestion de la poudre (Powder Management Module). Ce module élimine le reste de poudre métallique non frittée de la pièce usinée et du plateau de fabrication par des vibrations et des basculements. La poudre non utilisée peut être recyclée et utilisée pour la commande suivante.



Traitement thermique

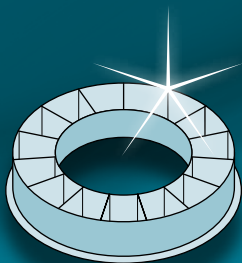
La pièce est ensuite chauffée dans un four avec le plateau de fabrication. Cette étape est nécessaire afin de relaxer les contraintes dans la pièce et durcir cette dernière.



Séparation avec une machine d'électroérosion

Post-traitement

La pièce est maintenant prête pour le post-traitement. Elle est encore reliée au plateau de fabrication. Grâce au dispositif de serrage System 3R, il est possible de la fixer précisément dans une fraiseuse, qui améliore la finition de surface, élimine le matériau de support et perce des trous. Ensuite, la pièce est dissociée du plateau de fabrication, p.ex. à l'aide d'une machine d'électroérosion. C'est pourquoi GF Machining Solutions a développé une EDM CUT AM 500 sur mesure, qui sera lancée sur le marché à l'automne 2019.



Pièce usinée finie

Le processus de fabrication est désormais clos. D'autres étapes de finition, comme le polissage et le nettoyage à la main, sont éventuellement encore nécessaires. Le plateau de fabrication peut être réutilisé pour une nouvelle commande et est, à cette fin, réintégré à la cartouche échangeable (voir 2. Préparation de l'impression)

NOS MARCHÉS
MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Un avenir électrisant

La mobilité électrique avance à grand pas en Chine. Forte de sa gamme de produits et de ses composants légers innovants pour véhicules électriques, GF Casting Solutions est parfaitement parée pour y faire face dans le pays même.

Boom économique sans fin» et «géant d'Extrême-orient», tels sont les superlatifs souvent associés à la Chine. Ces dernières années, la forte croissance des achats de voitures neuves a permis à l'Empire du Milieu de s'élever au rang d'empire de l'automobile. Dans le même temps, le pays donne aussi le ton dans l'électromobilité : en 2018, pour la première fois, plus d'un million de nouveaux véhicules électriques à batterie (BEV) et d'hybrides plug-in (PHEV) ont été immatriculés en Chine. D'ici 2024, les ventes devraient atteindre plus de 8,4 millions de voitures particulières.

Boom subventionné

Ce boom est essentiellement lié aux programmes de subventions gouvernementales. Les acheteurs reçoivent une subvention pour certains modèles selon l'autonomie des véhicules. Le pays s'attelle également par ailleurs à l'infrastructure de charge pour voitures électriques et à la production de batteries. Depuis 2019, un quota électrique pour les fabricants est également en vigueur. Ces mesures s'expliquent par la forte pollution atmosphérique et par des motifs de politique industrielle : la Chine veut s'imposer comme une puissance majeure de l'électromobilité.

Un marché prometteur

Le carnet de commandes de GF Casting Solutions reflète cette évolution : en 2018, plus de 50% de toutes les commandes passées en Chine portaient sur des composants pour les modèles BEV et PHEV. «La densité croissante des véhicules sur les routes en

Chine offre un grand potentiel pour nos produits. Les solutions pour la propulsion électrique n'en forment toutefois qu'une partie», déclare Iris Li de GF Casting Solutions en Chine. Des produits tels que les blocs moteurs et les boîtiers de différentiel, que GF fabrique pour les véhicules équipés de systèmes de propulsion conventionnels, sont également utilisés dans les hybrides plug-in. Et des composants structurels légers, par exemple les supports de jambes de suspension, sont nécessaires, quel que soit le type de propulsion. D'autant que la tendance à la construction légère se poursuit sans relâche. Par exemple, le poids de la carrosserie peut être optimisé à l'aide de composants spéciaux pour augmenter l'autonomie des voitures à batterie ou réduire la consommation de carburant des véhicules classiques.

Proximité avec des clients

Au printemps 2019, la division du site de Suzhou (Chine) produira notamment des boîtes de vitesses et des couvercles de boîtier pour le moteur électrique de la nouvelle génération de véhicules. Un centre de recherche et de développement pour les composants légers y est également installé. «Cela nous permet d'accompagner de bonne heure nos clients dans le développement de nouvelles pièces et de savoir la direction que prend le secteur», explique Iris Li. Cette approche n'importe pas seulement pour le marché chinois. Le marché des nouveaux systèmes de propulsion est également en plein essor en Europe. GF Casting Solutions est bien préparée pour faire face aux exigences futures grâce à sa coopération intersites. ■



Iris Li

travaille depuis début 2009 chez GF Casting Solutions en Chine. Responsable Marketing & Market Intelligence, elle est chargée de l'observation du marché et de toutes les activités de promotion de l'image et des ventes telles que les salons professionnels, les road shows et les manifestations clients.



30'000

A partir de 2019, un quota obligera les constructeurs qui vendent plus de 30'000 voitures par an en Chine à équiper 10% de leurs voitures d'une propulsion électrique ou une propulsion électrique ou hybride plug-in. D'ici 2030, ce chiffre devrait passer à plus de 30%.

30%

La proportion de véhicules électriques à batterie et d'hybrides plug-in nouvellement immatriculés a augmenté de 30% par rapport à 2017.

30%


30% des commandes mondiales de GF Casting Solutions en 2018 concernaient des composants et des solutions pour véhicules hybrides et électriques. S'agissant de la Chine, cette part est supérieure à 50%.

24 mio

En 2018, 24 millions de voitures ont été vendues en Chine. Dont 1,01 million de véhicules électriques et hybrides plug-in.

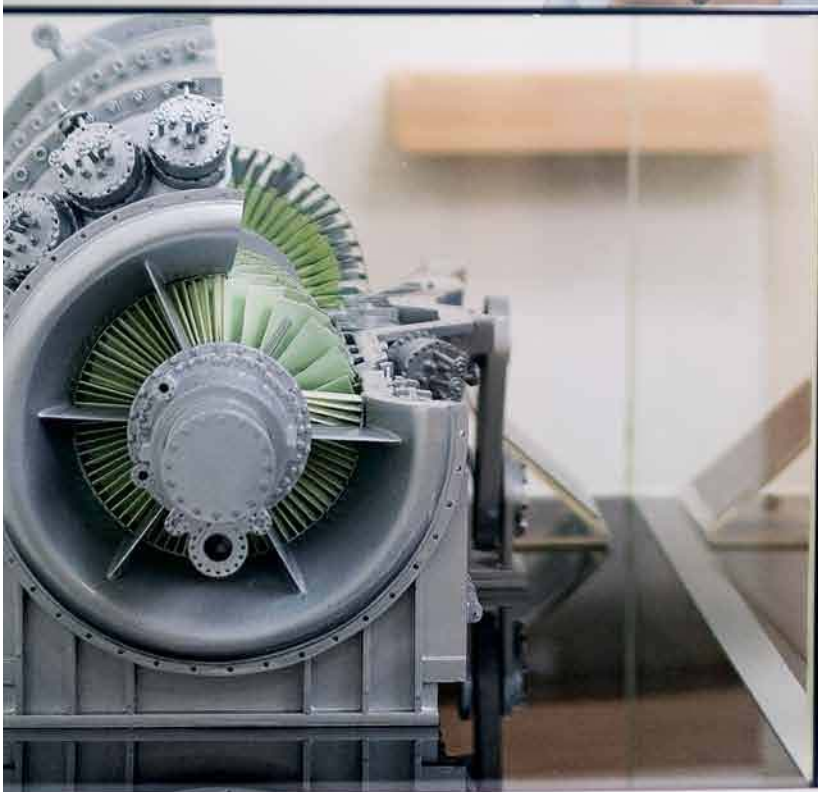
100

Le marché automobile chinois compte une centaine de constructeurs locaux, de nombreux joint-ventures avec des constructeurs européens, japonais et américains, ainsi qu'un certain nombre de nouveaux venus et de constructeurs issus d'autres horizons en ce qui concerne les voitures électriques.



NOS CLIENTS
DOOSAN HEAVY INDUSTRIES

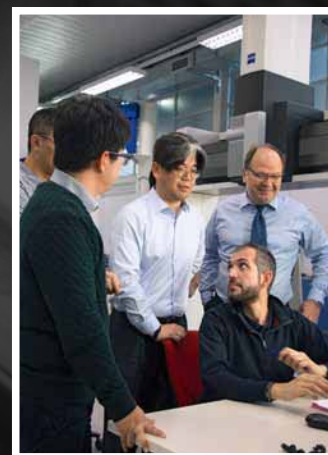
«Nous pouvons faire confiance à Precicast»



GF Precicast équipe la nouvelle turbine à gaz de 270 MW de DHI avec trois aubes résistantes aux températures élevées. Pour ce faire, Jeon Chae Hong, responsable de l'équipe Hot Part Engineering et Principal Research Engineer chez DHI, travaille étroitement avec l'équipe de GF Precicast à Novazzano (Suisse).



Les aubes de turbine pour DHI sont fabriquées par GF Precicast à Novazzano (Suisse). Le traitement thermique (en haut) et la finition des pièces (à g.) font aussi partie du processus de fabrication. Jeon Chae Hong (en bas lors d'une visite à Novazzano) en est convaincu : «GF Precicast est le partenaire stratégique idéal pour nous.»



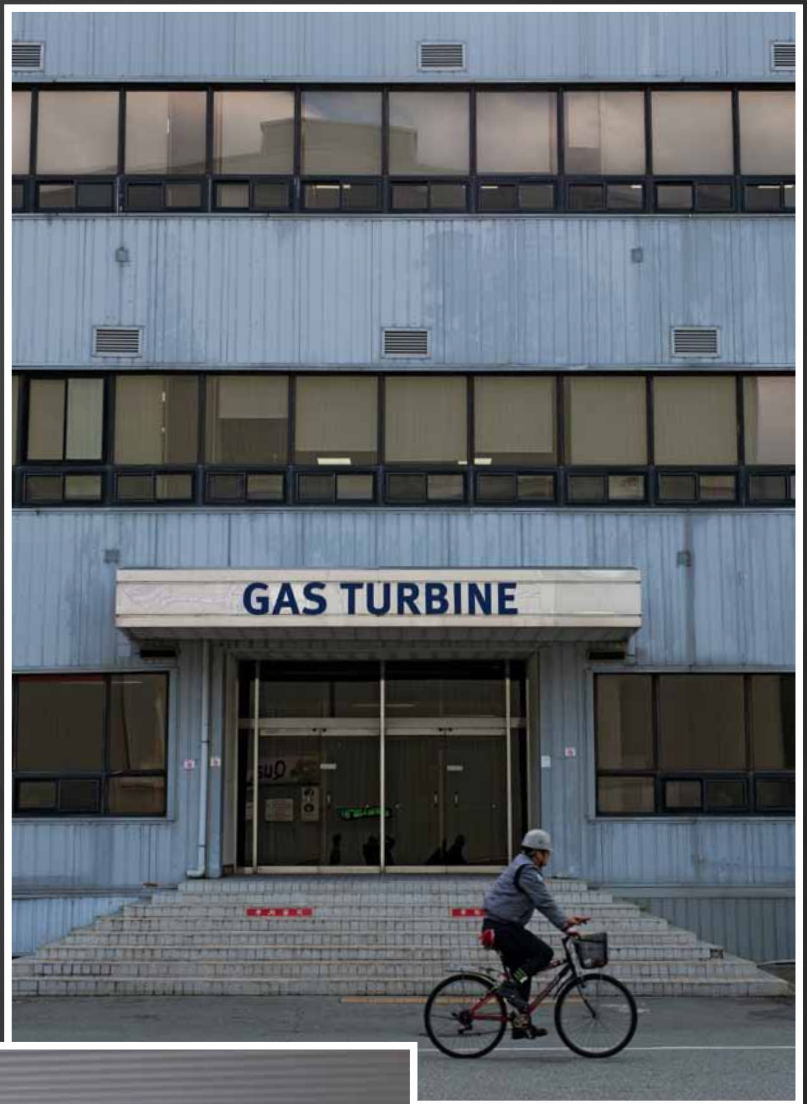
Doosan Heavy Industries (DHI), fabricant leader de composants pour centrales électriques basé en Corée du Sud, commercialisera en 2020 sa toute première turbine à gaz. Son partenaire stratégique, GF Precicast, qui fait partie de GF Casting Solutions, équipera la turbine de pièces obtenues par coulée de précision et résistantes à la chaleur.

La consommation électrique n'a cessé de croître dans le monde au cours des dernières décennies, en conséquence d'une croissance économique effrénée et soutenue, en particulier dans les nations industrielles en pleine expansion que sont la Chine, la Russie ou l'Inde. Beaucoup de pays privilégient les centrales à gaz pour répondre à cette demande croissante. Basée à Changwon (Corée du Sud), Doosan Heavy Industries (DHI) est l'un des principaux fabricants d'équipements pour centrales au gaz dans le monde : en 2017, l'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires de plus de USD 5,7 milliards. DHI approvisionne des producteurs d'électricité en Corée et dans d'autres pays du monde en chaudières, en turbines vapeur et en générateurs, ainsi qu'en composants pour turbines à gaz.

Grande expérience dans la coulée de précision

En plus d'être un parfait complément des sources d'énergie renouvelable, les centrales à turbines à gaz constituent l'alternative la plus fréquente aux centrales à charbon et aux centrales nucléaires pour la production d'électricité.

Les équipes de DHI se sont appuyées sur une expertise et une expérience de longue date dans la construction de composants pour développer une turbine à gaz de 270 mégawatts pour la production d'électricité. «Cette turbine est le résultat de six années de travail de recherche et développement intensif,» confirme Jeon Chae Hong, responsable de l'équipe Hot Part Engineering et Principal Research Engineer chez DHI. GF Precicast, société GF et partenaire de DHI depuis 2017, a participé au développement de la turbine, en fabriquant trois aubes différentes. «Nous produisons des pièces coulées de précision résistantes à la chaleur pour l'industrie des turbines à gaz depuis de nombreuses années déjà : c'est >



Daniel Crot, Head of Sales and Marketing chez GF Precicast, apprécie la volonté de coopération de DHI. Sur la photo à droite, il montre une aube de turbine coulée qui sera montée dans une turbine à gaz à l'usine DHI sud-coréenne de Changwon (en haut, à d.).



À PROPOS DE GF PRECAST

Fidèle à sa Stratégie 2020, GF Casting Solutions se développe dans des champs d'activité de haut de gamme et élargit son offre avec des solutions globales. C'est dans cette optique que GF Casting Solutions a acheté Precicast Industrial Holding S.A. début 2018. GF Precicast fabrique des composants par coulée de précision pour des clients opérant dans les secteurs de l'énergie et de l'aérospatiale. 75 pour cent de ses composants produits sont destinés à l'Europe, 10 pour cent aux États-Unis et 15 pour cent à l'Asie. Ce partenariat stratégique avec DHI devrait permettre à GF Precicast de renforcer sa présence en Asie. Actuellement, GF Precicast emploie plus de 700 collaborateurs en Suisse et en Roumanie.

› L'une des raisons pour lesquelles DHI a choisi de faire appel à notre entreprise», explique Daniel Crot, Head of Sales and Marketing pour GF Precicast à Novazzano (Suisse). «Outre DHI, 15 autres clients dans le secteur des turbines à gaz font appel à nos produits» ajoute-t-il, dont des sociétés leaders comme Siemens, GE Power ou Ansaldo Energia.

Jeon Chae Hong est satisfait de la collaboration entre son entreprise et GF Precicast : «GF Precicast utilise des procédures de fabrication de haute technicité et ultramodernes, et bénéficie d'une excellente réputation dans le secteur des turbines à gaz. C'était le partenaire stratégique idéal pour nous.»

Depuis novembre 2018, GF Precicast équipe la nouvelle turbine à gaz de DHI avec trois aubes résistantes aux températures élevées. «Dans le contexte de marché actuel, nous pensons vendre jusqu'à dix unités par an», explique Jeon Chae Hong. «Nous nous concentrons dans un premier temps sur les États-Unis et l'Arabie saoudite, qui sont les deux plus grands marchés actuellement.» Pour GF Precicast, cela se traduirait par la commande de 2000 pièces par an.

Le développement fait croître la demande de turbines à Gaz

La croissance de la consommation d'électricité mondiale, les exigences en matière de développement durable et la disponibilité des réserves de gaz naturel contribuent à renforcer l'importance des centrales au gaz dans le mix de la production électrique globale. «Nous entrevoyons des opportunités de croissance continues dans le domaine des turbines à gaz pour GF Precicast, car l'énergie produite à partir du gaz est très compétitive», explique Daniel Crot. GF Precicast compte bien exploiter ces opportunités : «Notre objectif est de soutenir une large clientèle dans le monde, et de tout faire pour la réussite de nos clients.» En ce sens, les deux partenaires se sont bien trouvés, et la collaboration se déroule parfaitement jusqu'à maintenant.

«DHI avait défini des délais de livraison serrés», se souvient Daniel Crot. Les équipes Project Management de nos deux sociétés ont travaillé ensemble afin de trouver une solution pour rendre le développement des aubes encore plus efficace et rapide.» Il a beaucoup apprécié la disponibilité des équipes coréennes et est très fier du partenariat en place, et son homologue coréen lui rend le compliment ; «Le professionnalisme, la proactivité et la qualité des produits de GF Precicast nous permettent de répondre facilement aux défis qui nous attendent», explique Jeon Chae Hong. Cela vaut pour la toute nouvelle turbine à gaz de 270 mégawatts de DHI tout comme pour celles, encore plus puissantes, qui seront conçues à l'avenir. ■



«Nous pouvons faire confiance à GF Precicast pour répondre à nos normes»

Jeon Chae Hong est responsable de l'équipe Hot Part Engineering et Principal Research Engineer pour Doosan Heavy Industries and Constructions, à Changwon (Corée du Sud). Entré dans l'entreprise il y a onze ans, il a occupé plusieurs postes. Pour la fabrication de la turbine à gaz de 270 mégawatts, lui et son équipe travaillent en étroite collaboration avec les ingénieurs de GF Precicast.

Monsieur Chae Hong, quel est selon vous le principal défi à relever dans la fabrication d'une turbine à gaz ?

Le principal défi consiste à tenir un calendrier très serré. C'est la raison pour laquelle DHI a tenu à raccourcir autant que possible tous les délais de développement, en particulier ceux liés à la fabrication des pièces coulées.

Comment GF Precicast vous soutient-il à ce niveau ?

Pouvoir couler des aubes de turbine munies de canaux de refroidissement capables de résister à des températures de fonctionnement extrêmes est un travail très exigeant. Sans compter que nous avons également défini des exigences en matière de rapport qualité-prix, et des délais de disponibilité extrêmement courts. GF Precicast a tout à fait répondu à nos attentes.

Qu'appréciez-vous dans la collaboration avec GF Precicast ?

En très peu de temps, nous avons su établir un bon contact. La détermination des équipes de GF Precicast à répondre à toutes nos exigences était impressionnante. Nous avons particulièrement apprécié leur capacité à trouver des solutions. L'objectif final est de fabriquer des produits de haute qualité. Ce type de collaboration intensive donne souvent lieu à des partenariats de plusieurs années avec nos fournisseurs. Nous sommes heureux de faire route commune avec GF Precicast.



Plus de photos sur
globe.georgfischer.com



Transition fluide

Yves Serra a été onze ans durant à la tête de GF. Il passe désormais le relais à Andreas Müller qui sera élu CEO après l'Assemblée générale de Georg Fischer AG le 17 avril 2019. Quel regard porte Yves Serra sur ses 27 années passées au total chez GF et les onze ans de son mandat de CEO ? De quoi est-il spécialement fier ? Quels sont les projets de son successeur ? Et quels sont, d'après ce dernier, les défis de demain pour GF ? Découvrez-le en lisant les entretiens menés avec l'ancien et le nouveau CEO de GF.

«Ensemble, nous avons toujours atteint nos objectifs»

Dans cet interview, Yves Serra revient sur onze années de réussite à la tête de GF.

Quand vous passez en revue vos onze années à la tête de GF : quels ont été vos temps forts personnels ?

Pour moi, cela a été un privilège d'être le CEO de cette entreprise et de collaborer avec tant de personnes talentueuses. Ensemble, nous avons atteint tous les objectifs que nous nous étions fixés au cours de ces onze ans. En dépit de la réévaluation du franc suisse, nous avons pu accroître année après année les ventes et les bénéfices conformément aux prévisions que nous avons publiées. Notre présence à l'international est bien plus équilibrée qu'autrefois : actuellement, nous réalisons plus de 50 pour cent de notre chiffre d'affaires en Asie et en Amérique. Nous sommes aussi parvenus à axer le portefeuille de GF sur des secteurs d'activité moins cycliques : aujourd'hui, GF Piping Systems est de loin la plus grande division.

Toutefois, nous avons profité jusqu'ici de conditions de marché plutôt favorables. Il nous faudra encore apporter la preuve de notre solidité accrue pendant une période de récession.

Pendant votre mandat de CEO, vous avez lancé une série d'initiatives : en êtes-vous satisfait ?

Au fil des ans, nous avons lancé plusieurs initiatives. Le premier objectif était d'établir une culture d'équipe au-delà des frontières (7 Habits®). Ensuite, nous avons ciblé une meilleure mise en œuvre de nos objectifs stratégiques (4DX), une réduction des cycles d'innovation (Design Thinking) et une compétence de vente plus élevée (Value Selling).

À mon avis, ces initiatives ont contribué à nous différencier de la concurrence. Et j'espère évidemment qu'elles continueront de faire partie de notre culture.

En tant que CEO, vous avez régulièrement rendu visite à des clients et à nos sites à l'étranger. Y a-t-il une expérience ou un événement qui vous est resté plus particulièrement en mémoire ?

Pendant mon mandat de CEO, j'ai rendu visite à un maximum de clients, surtout dans les pays lointains. On apprend beaucoup pendant

de telles visites et on voit si on est sur la bonne voie en matière de qualité ou de compétitivité. Les clients sont la meilleure des sources pour des idées innovantes – tant que nous les écoutons. Mes plus beaux souvenirs sont toutefois liés aux moments où nous avons fêté les succès de nos employés.

Comment sera GF dans dix ans ?

Certaines tendances comme la voiture électrique ou la numérisation vont certainement s'imposer. Tant que le client reste au cœur de nos préoccupations, nous pourrions identifier de manière précoce les tendances qui se dessinent. Et nous adapter en permanence. Au fil des ans, il y aura certainement des phases plus simples et d'autres plus difficiles sur les marchés. Faire preuve de retenue en période de succès et d'esprit positif en période moins prospère est sûrement chose utile.

Avez-vous un conseil pour votre successeur ?

Andreas Müller travaille chez GF depuis de nombreuses années et connaît parfaitement deux de nos divisions – GF Piping Systems et GF Casting Solutions. En tant que CFO de l'entreprise, il a beaucoup côtoyé nos actionnaires et analystes. Il connaît très bien les chances et les défis. Je suis convaincu que GF continuera sur la voie du succès.

Si vous êtes élu au Comité d'administration par l'Assemblée générale : comment concevez-vous votre mission là-bas ?

L'une des missions principales d'un Comité d'administration est de soutenir la direction et de poser des questions critiques. Si je suis élu au Comité d'administration, je m'engagerai en ce sens avec mes collègues. Juste avec un petit avantage : je connais un peu mieux l'entreprise. ■



Yves Serra continuera à faire partie de GF s'il est élu au Comité d'administration au mois d'avril.

«Pour moi, cela a été un privilège d'être le CEO de cette entreprise et de collaborer avec tant de personnes talentueuses.»

Yves Serra



NOUVEAU CEO ANDREAS MÜLLER

Né en 1970 à Radolfzell (Allemagne), marié, père d'un fils

Formation :

Études en gestion d'entreprise, HTWG Constance (Allemagne)

Parcours professionnel :

De 2017 à avril 2019 : CFO du Groupe GF, membre de la direction du groupe

2008-2016 : CFO de GF Automotive

2002-2008 : Head of Controlling, Business Unit Industry & Utility, GF Piping Systems, Schaffhouse (Suisse) / Directeur commercial, Georg Fischer Simona Fluoropolymer Products, Ettenheim (Allemagne)

2000-2002 : responsable Finances & Operations, sociétés GF Piping Systems en Australie

1998-2000 : responsable Controlling, GF Piping Systems, Schaffhouse / responsable Controlling Business Unit Industry, GF Piping Systems

1996-1998 : CFO Business Unit Asia, GF Piping Systems, Schaffhouse

1995-1996 : Productmanager Polypropylene chez GF Piping Systems, Schaffhouse

Centres d'intérêt :

VTT de descente

«Le travail d'équipe et l'esprit d'équipe jouent un rôle fondamental pour notre succès futur»

Andreas Müller au sujet des exemples à suivre, des valeurs et des futurs enjeux de GF

Félicitations pour votre nomination comme CEO. Quelle a été votre première réaction ?

Merci ! J'étais très flatté. Gérer cette entreprise est un immense privilège et j'ai hâte d'explorer les possibilités qui s'offrent à GF.

Comment allez-vous diriger l'entreprise ? Quelle est votre philosophie en la matière ?

Les cinq valeurs que nous avons adoptées chez GF constituent le socle d'une gestion efficace. C'est surtout la confiance mutuelle qui importe. Elle implique le respect mutuel («We respect people») et aussi de tenir parole («We do what we say»). L'une de nos initiatives majeures des quinze dernières années a été celle des «7 Habits® of highly effective people». Le travail d'équipe et l'esprit d'équipe jouent un rôle fondamental pour notre succès futur. Je suis convaincu que GF continuera à croître et à prospérer si nous poursuivons cette initiative.

Une chose est certaine : l'essor de notre splendide entreprise n'est pas dû à une seule personne, mais c'est le fruit du travail de l'ensemble de nos 15'000 collaborateurs, conjugué à une mise en œuvre bien coordonnée et cohérente de nos jalons stratégiques. Notre prospérité s'appuie sur la prospérité de nos clients. C'est pourquoi nous trouvons souvent l'inspiration pour de nouvelles solutions dans le dialogue avec nos clients. Dans mon rôle de nouveau CEO, je suis tributaire du soutien de mon équipe de direction et de chacune des personnes qui composent cette entreprise.

Est-ce qu'une personne en particulier vous sert de modèle dans votre travail ?

Je ne peux pas affirmer qu'une personne en particulier tient ce rôle. En général, ceux qui m'impressionnent et m'inspirent, ce sont les gens qui réalisent leur vision. Par exemple, le patron de Chrysler, Lee Iacocca, avec sa conduite du changement, le chanteur de Queen, Freddy Mercury, animé par la passion de tout faire pour réussir, ou Steve Jobs, un pionnier qui a fait avancer la vision et l'innovation. Yvon Chouinard, le créateur de l'entreprise de vêtements outdoor Patagonia, me fascine lui aussi. Il s'adapte rigoureusement aux besoins de ses clients et marie le concept de sa société avec le développement durable.

Dans mon entourage, je suis particulièrement impressionné par la condition physique et la discipline de mon père. A l'occasion de ses 40 ans, il a commencé à faire du jogging tout en arrêtant de fumer. Quelques années plus tard, il a couru son premier marathon en trois heures. Aujourd'hui, à 83 ans, il va encore courir plusieurs fois par semaine. Sa philosophie : «Tu dois te fixer un but et travailler systématiquement pour l'atteindre.»

Quels sont les aspects que vous préférez chez GF ?

Beaucoup de choses la rendent unique ! Les trois divisions sont bien positionnées sur leurs marchés respectifs, et les immenses capacités de notre société nous permettent de tirer parti des nouvelles technologies pour créer de nouveaux produits et de nouvelles solutions.

Prenons notre énorme portefeuille de clients du monde entier – on y trouve des noms prestigieux d'Apple à ZF et il s'étend de Schaffhouse à Shanghai en passant par Los Angeles.

GF est une organisation qui ne cesse d'apprendre, forte de beaucoup de grandes personnalités – avec des têtes pleines d'idées et un esprit d'équipe remarquable. Nous avons une forte culture d'entreprise et notre mix de tradition et de solutions d'avenir offre d'excellentes opportunités aux personnes de talent. GF attache beaucoup d'importance aux gens !

Qu'est-ce qui vous séduit le plus dans votre nouveau poste ?

Faire de GF une entreprise encore plus innovante, poursuivre la mise en œuvre de notre Stratégie 2020 avec mon équipe de direction, saisir de nouvelles opportunités telles que la numérisation et l'évolution du portefeuille de GF Casting Solutions et enfin et surtout, rencontrer davantage de collaborateurs, qui sont plus de 15'000.

Dans quelques semaines, vous prendrez officiellement les rênes de GF. Quels sont les thèmes que vous allez aborder au cours des premiers mois ?

Les premiers mois seront consacrés à nos collaborateurs et à nos clients dans le monde entier. Il importe de continuer à donner la



L'ancien et le nouveau CEO en entretien : pour Yves Serra (à g.) et Andreas Müller, les employés et les clients sont au cœur de leur travail.

«Les premiers mois seront consacrés à nos collaborateurs et à nos clients. Pour moi, il est important que tous les collègues dans le monde comprennent que je poursuivrai notre Stratégie gagnante 2020.»

Andreas Müller

priorité à nos clients et à comprendre leurs besoins. J'aimerais encourager nos collaborateurs à aborder les problèmes et à engager un dialogue ouvert. Pour moi, il est important que tous les collègues dans le monde comprennent que je poursuivrai notre Stratégie gagnante 2020, que je défends nos valeurs et qu'ils peuvent se tourner vers moi.

Quels seront les plus grands défis de GF dans les années à venir ?

Après presque dix ans de temps au beau fixe, quelques nuages s'élèvent désormais à l'horizon. Nous devons accepter les échecs pour en tirer des leçons. Nous devons partager les success stories et multiplier les bonnes performances. Nous devons clairement poursuivre notre initiative Design Thinking afin d'accélérer le développement de nos solutions clients novatrices, et en tant qu'entreprise sise en Suisse, nous devons être plus brillants et plus innovants pour nous différencier de nos concurrents mondiaux. Il est également crucial d'utiliser la tendance actuelle au numérique pour réussir la mise en œuvre de notre Stratégie 2020. Toutefois, ici aussi, nous devons toujours articuler notre action autour des besoins de nos clients.

GF doit être attrayante pour les personnes de talent. Nous devons recruter dans une même mesure de jeunes collaborateurs et des spécialistes expérimentés et promouvoir la diversité sur le lieu de travail. Nous tenons à

notre valeur «We reward performance». Nous cherchons également à rendre GF plus attrayante tant pour nos collaborateurs que pour nos clients, en créant notamment des centres d'innovation et des postes de travail modernes favorisant la coopération et l'innovation. Notre valeur «We act fast» exige non seulement rapidité, mais aussi souplesse. Cela nous permet d'agir de manière proactive face aux besoins de nos clients dans un contexte en constante mutation. Et dernier point et non des moindres : en nous concentrant sur des secteurs d'activité de plus grande valeur, nous pouvons pérenniser notre succès. ■



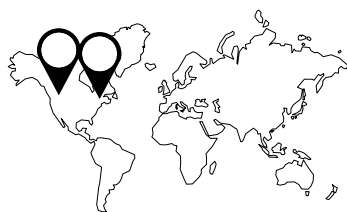
NOS SITES
GF PIPING SYSTEMS, COTEAU-DU-LAC ET CALMAR (CANADA)

Les spécialistes de la pré-isolation

Deux sites de GF Urecon au Canada livrent notamment aux clients nord-américains des tubes pré-isolés pour l'approvisionnement communal, le BTP et l'industrie.

Jusqu'à 140 employés au total travaillent chez GF Urecon, la plupart dans la production. Les deux sites à Coteau-du-Lac et Calmar sont parfaitement équipés pour produire toutes les séries COOL-FIT.





Légendaires, les longs hivers canadiens soumettent une bonne partie du pays à des températures en-deçà des -30° Celsius. Les retombées sur le quotidien sont massives. Ainsi, beaucoup utilisent un système de chauffage électrique afin de maintenir le moteur de leur véhicule au chaud pour qu'il démarre le matin par températures négatives. Mais là où il y a des tuyauteries, il y a aussi un risque d'éclatement par grand froid. Des tuyaux isolés sont donc ici plus que jamais indispensables.

Créée en 1969 à Québec, Urecon Limitée avait comme objectif de mettre sur le marché des systèmes de tuyauterie pré-isolés pour clients finaux et revendeurs. Dès le premier jour, l'accent a été mis sur un service d'excellence et la proximité du client. Il n'est donc guère surprenant que l'entreprise ait grandi au fil des ans. Son Directeur Général, Nicholas Nickoletopoulos, expose les facteurs qui ont rendu cette croissance possible : «D'une part, notre produits de portefeuille compte tous les articles nécessaires aux installations de tuyauterie, dont les systèmes de chauffage électriques qui évitent le gel des tuyaux. D'autre part et surtout, l'entreprise adapte régulièrement son offre de produits afin de suivre les évolutions du marché et de ses clients.» Urecon fait partie de GF Piping Systems depuis la mi-2017.

Clients en Amérique du Nord et du Sud

GF Urecon compte deux sites au Canada : à Coteau-du-Lac (Québec), aux portes de Montréal, et à Calmar (Alberta) aux portes de Edmonton. «Le fait d'avoir un atelier de production à l'est et un à l'ouest du pays permet d'économiser des coûts de transport et >



Renée Norman – la joggeuse

Contremaître au département d'expédition et réception à Calmar, Renée Norman doit garder un œil sur toute l'organisation. «Je soutiens au mieux nos équipes de vente, de production et de distribution pour qu'elles puissent offrir un service client d'excellence.» Cela peut s'avérer être un défi, p.ex. en cas de différend ou quand des camions arrivent en retard. Pour se détendre après une lourde journée de travail, Renée chausse ses chaussures de jogging. Elle est rapide – preuve en est sa médaille d'or à une compétition féminine sportive alliant force et condition physique.



Jean-Philippe Pilon – le boxeur

Jean-Philippe Pilon est arrivé à Coteau-du-Lac à 19 ans – il y a 14 ans de cela. Son engagement et ses qualités de conduite font qu'il est promu chef d'équipe dans le département Pre-Insulated Pipe à 21 ans, une fonction qu'il occupe encore aujourd'hui. Il coordonne une équipe d'une douzaine d'employés et pousse ses collègues à toujours être plus efficace. Jean-Philippe aime passer son temps libre avec sa fille – et à la boxe. Il donne même des cours de boxe pour enfants et adultes : «Pour moi, il est important de rendre quelque chose à la société.»





**Anestin Gaulton –
le coéquipier**

Anestin Gaulton est arrivé chez Urecon à Calmar il y a 23 ans, directement après ses études secondaires. Aujourd'hui, il est Contremaître au département d'isolation. «Avoir gravi tous les échelons jusqu'ici est ce que j'ai le mieux réussi au niveau professionnel. Cela a été possible grâce à l'entreprise dans laquelle j'ai pu grandir et me développer», confie-t-il. Pour lui, le moral de l'équipe est essentiel. Un but qu'il s'est également fixé comme entraîneur de l'équipe de baseball de son fils. «Mon activité d'entraîneur m'a aussi permis d'être un meilleur chef d'équipe au travail.»



**Sara Cristina de la Cerda –
la championne de karaté**

L'une des choses que Sara de la Cerda apprécie dans sa fonction de Spécialiste technique – Ventes internes est qu'elle est responsable de tâches très diverses. «De l'élaboration d'une offre à l'organisation de la logistique et des formalités d'exportation en passant par la recherche des produits appropriés.» Sara fait preuve d'un grand sens des responsabilités. Elle n'est pas seulement ceinture noire en karaté, mais travaille aussi bénévolement au «Girls Club» où elle encourage des jeunes filles de 9 à 14 ans à s'engager pour ce qui leur tient à cœur.

› d'avoir des délais de livraison plus courts», explique Nicholas Nickoletopoulos. Selon la saison, jusqu'à 140 employés au total travaillent dans les deux sites, la plupart dans la production. Une vingtaine d'employés se consacrent à la vente, une équipe de techniciens est chargée du suivi des clients et des projets.

Le site de Coteau-du-Lac se distingue par le fait qu'il est le seul site de GF Piping Systems disposant d'une cellule de production spécifique, dédiée à la fabrication de tubes COOL-FIT. Celle-ci permet d'injecter une mousse spéciale uniformément et sans vide entre les tubes intérieurs et extérieurs. GF Urecon a fait avancer cette innovation brevetée. «Mais nous ne l'avons pas réalisée tous seuls», souligne Nicholas Nickoletopoulos. «Nous avons profité du savoir-faire et du soutien de toute l'organisation GF.» Les deux sites de GF Urecon sont parfaitement équipés pour produire toutes les séries COOL-FIT – COOL-FIT ABS Plus, COOL-FIT 2.0 et COOL-FIT 4.0.

Les produits fabriqués à Coteau-du-Lac et à Calmar sont livrés aux clients dans toute l'Amérique du Nord et du Sud. Le chiffre d'affaires est réalisé dans les trois segments de marché primaires, industrie, approvisionnement et technique domestique. Avec pour sous-segments, la protection antigèle pour installations communales et industrielles, le chauffage urbain et l'eau froide.

Des projets d'envergure

Après sa reprise mi-2017, Urecon a été entièrement intégrée à la division GF Piping Systems. Au-delà de la cellule de production pour COOL-FIT, l'entreprise a notamment contribué aux innovations les plus récentes en développant une unité de contrôle du câble antigèle et une série de nouveaux tubes antigèle. Le portefeuille COOL-FIT continuera de stimuler la croissance de GF Urecon, tout comme l'accent mis en permanence sur les services et la proximité client – dès le départ, ces facteurs ont joué en faveur de son succès. ■



Les produits fabriqués à Coteau-du-Lac et à Calmar sont livrés aux clients dans toute l'Amérique du Nord et du Sud. Nicholas Nickoletopoulos (en bas) est Directeur Général de GF Urecon depuis 2013.



Plus de photos sur
globe.georgfischer.com



FAITS ET CHIFFRES

Entreprise :
GF Urecon, Coteau-du-Lac
et Calmar (Canada)

Division :
GF Piping Systems

Fondée en :
1969 ; appartient à GF Piping
Systems depuis juillet 2017

Employés :
jusqu'à 140

Production :
systèmes de tuyauterie
pré-isolés

Segments de marché :
industrie, approvisionnement,
technique domestique

Marchés ciblés :
Amérique du Nord, Caraïbes,
Amérique centrale, régions
septentrionales de l'Amérique
du Sud



DE TOUT CŒUR
GIOVANNI BOSCO**PARTICIPER
ET GAGNER !**

Vous vous engagez sur le plan social ?
Votre collègue s'engage pour les
autres ? Nous sommes impatients de
découvrir votre histoire :
globe@georgfischer.com
Tous les envois participent à notre
jeu gagnant page 40.

Skipper, formateur, bénévole

Qu'il soit skippeur ou formateur, Giovanni Bosco est né pour faire de la voile. Pendant ses loisirs, il accompagne régulièrement ses élèves lors de voyages d'apprentissage – entre Lac Majeur (Italie) et Méditerranée.

Mordu de voile et formateur par passion – c'est ainsi que l'on décrit au mieux Giovanni Bosco. Cet Area Sales Manager chez GF Machining Solutions à Losone (Suisse) a été piqué par le virus de la voile à l'âge de six ans. «Je fais de la voile depuis 40 ans déjà», dit-il. «J'aime la liberté, l'eau toute proche et le vent qui nous fait glisser.» La voile a élargi l'horizon de Giovanni, et il a voulu partager cette expérience avec d'autres. Si bien qu'il a commencé à apprendre à de jeunes fans à naviguer sur le lac près de chez lui.

C'était il y a 20 ans. Entretemps, Giovanni a agrandi sa zone de navigation et hisse désormais les voiles aussi en haute mer. Depuis 2012, il est l'un des 16 membres de l'Associazione Velamica à Lugano (Suisse) pour laquelle il organise et accompagne bénévolement des voyages en voilier d'une semaine vers la Croatie et la Grèce. Chaque été, une quarantaine d'aventuriers – formateurs, skippers et élèves de 14 à 22 ans – explorent la Méditerranée sur cinq à six voiliers.

En tant que skipper, Giovanni est responsable de la navigation et de la sécurité. Ce qui signifie qu'il apprend à ses protégés à naviguer avec le vent et s'orienter d'après les étoiles – tout en veillant constamment à la sécurité de tous. «Transmettre mon savoir le mieux possible est un défi que je relève avec plaisir.» Giovanni s'entend particulièrement bien avec les jeunes amateurs de voile. «Ce doit être parce que je suis resté jeune dans ma tête», sourit-il. ■

**Giovanni Bosco**

En sa qualité d'Area Sales Manager, Giovanni Bosco se déplace souvent et s'assure que les clients, parmi lesquels il y a des fabricants de montres et de bijoux, soient toujours parfaitement suivis. Sa principale mission est le service After Sales dans toute la Suisse. Giovanni travaille depuis début 1989 chez GF Machining Solutions.



À EMPORTER



... QUE LE PRINTEMPS COMMENCE À DIFFÉRENTES DATES ?

À vrai dire, seul le début du printemps météorologique est fixe. Et ce, uniquement pour des raisons statistiques : dans l'hémisphère nord, il tombe le 1er mars et dans l'hémisphère sud le 1er septembre. D'un point de vue astronomique, le printemps commence à la date où le jour et la nuit ont une durée identique, c.-à-d. douze heures. Sous nos latitudes, c'est généralement le 20 mars et au sud de l'Équateur, le 22 ou le 23 septembre – selon le temps écoulé depuis la dernière année bissextile. En revanche, dans le monde entier, le début phénologique du printemps ne peut être déterminé précisément : il dépend de la latitude et de la longitude géographiques, de l'altitude, de la zone climatique et tombe le jour où certaines espèces végétales fleurissent pour la première fois.



... COMMENT SURMONTER LA FATIGUE DE PRINTEMPS ?

Après la période de froid, les premières températures chaudes du printemps imposent au corps un changement important. Conséquente à la chaleur, la dilatation des vaisseaux engendre chez nombre d'entre nous une pression artérielle en baisse, ce qui agit à son tour sur l'alimentation du cerveau en oxygène. La conséquence au cours des premières semaines du printemps : fatigue et manque d'entrain. Alors, sortez dans la nature, baladez-vous à l'air frais et veillez à une alimentation équilibrée. Cela réactive le métabolisme et donne de l'énergie.

Raffraîchissant

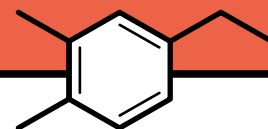
Les oiseaux commencent à gazouiller, la température se réchauffe et les premières fleurs s'épanouissent. Au printemps, quand la nature s'éveille, notre perception de l'environnement change aussi. Tout est plus frais, plus vif et semble être nouveau.

Par exemple, saviez-vous ...



... QUE LES ROULEAUX DE PRINTEMPS SYMBOLISENT UN ANIMAL ?

Les rouleaux de printemps, qui existent dans de multiples variations, appartenaient à l'origine aux festivités du nouvel an et du printemps chinois. Ils sont traditionnellement censés apporter prospérité à ceux qui les savourent. Ces hors-d'œuvre prisés de la cuisine asiatique sont confectionnés avec des feuilles de pâte et diverses farces – et servis frits ou non-frits. À l'origine, les rouleaux de printemps symbolisaient les vers à soie qui éclosent à l'époque des festivités, entre fin janvier et fin février.



... CE QUI PROVOQUE LES SENSATIONS PRINTANIÈRES ?

Au printemps, les températures en hausse combinées à un ensoleillement plus long entraînent des changements hormonaux. Des messagers chimiques positifs, comme la sérotonine ou la dopamine, engendrent des sensations de bonheur. En parallèle, la production de mélatonine, l'hormone du sommeil, ralentit. Cette «cure hormonale» naturelle rend les individus plus actifs et plus sociables aussi. De plus, la flore qui éclot fait passer un message positif de renouveau et d'enchantement.



... COMMENT LE PRINTEMPS EST FÊTÉ À TRAVERS LE MONDE ?

Partout dans le monde, la perspective d'un réveil de la nature et la joie d'y assister sont l'occasion de faire la fête. Dans de nombreuses cultures d'Asie centrale et sur le sous-continent indien, le nouvel an et le printemps sont célébrés ensemble. Ainsi, la fête du nouvel an et du printemps chinois commence dès le premier jour de l'année, à savoir le 5 février en 2019. Les festivités du nouvel an et du printemps de l'Iran ancien, «Nouruz», commencent le 20 ou le 21 mars et la célébration indienne du printemps «Holi», aussi connue sous le nom de «Fête des couleurs», débute à la première pleine lune du mois de Phalagun (février/mars).

En Allemagne, en Suisse et dans d'autres pays européens, le début du printemps est traditionnellement célébré par des fêtes populaires ; aux États-Unis, une marmotte prédit le «Groundhog Day» (2 février) quand le printemps débutera.

CHEZ MOI
PERTH (AUSTRALIE)PARTICIPER
ET GAGNER !

Vous souhaitez présenter votre pays à vos collègues GF ? Nous serions ravis de recevoir un e-mail de votre part à ce sujet à l'adresse globe@georgfischer.com et comportant «Chez moi» en objet. Tous les envois participent au jeu gagnant page 40.

Au bout du monde

Située sur la côte occidentale de l'Australie, la ville de Perth est en plein-cœur de la nature, cernée au sud par la forêt tropicale, au nord et à l'est par l'outback, et à l'ouest par l'océan Indien. Il y en a vraiment pour tous les goûts. Personnellement, je préfère l'océan : je fais au moins une sortie surf par semaine. Le climat est parfait pour les activités de plein air, avec des températures comprises toute l'année entre 20 et 30° Celsius.

Peu de gens se doutent que Perth, malgré ses quelques deux millions d'habitants, est en fait l'une des villes les plus isolées au monde. La grande ville la plus proche est à

près de trois heures de vol ! Perth s'étant établie petit à petit comme le pôle de l'industrie extractive australienne, il est devenu logique pour GF Piping Systems d'y renforcer sa présence : en juillet 2017, nous avons inauguré un nouvel entrepôt avec des bureaux. Je passe la majeure partie de mon temps à accompagner nos clients sur site. Je suis en charge de l'ensemble des segments de marché sur l'Australie occidentale, une région qui fait 64 fois la superficie de la Suisse. Nous sommes deux personnes en charge de la distribution du portefeuille produits de GF Piping Systems. ■

**Jamie Powers**

travaille chez GF Piping Systems depuis 2012, en tant que responsable de la distribution pour l'Australie Occidentale. Il vit à Forestdale, en périphérie de Perth, avec sa femme et leurs deux filles de quatre et six ans.

Une journée à Perth



LE MATIN

DIRECTION LA PLAGE



L'idéal est de se lever tôt pour commencer la journée par une séance de surf, sur Cottesloe Beach ou Trigg Point. Si vous ne surfez pas, vous pouvez aussi nager. Veillez à respecter les directives de sécurité et le marquage des zones, ainsi que les instructions des maîtres-nageurs. Le sport de bon matin, ça creuse : vous pourrez prendre le petit déjeuner directement sur la plage, chez Bib and Tucker, un restaurant très apprécié tenu par d'anciens athlètes australiens ayant participé aux jeux olympiques.



L'APRÈS-MIDI

PATRIMOINE ARCHITECTURAL

L'après-midi, je vous suggère de vous rendre dans la ville portuaire de Fremantle, pour une balade entre des bâtiments de l'époque coloniale et des commerces modernes au charme typiquement australien. Sans oublier la plage, la gare maritime, les marchés traditionnels, la promenade... Pour déjeuner, je recommande chaudement une brasserie, Little Creatures Brewery, dans laquelle vous pourrez aussi déguster de la bière australienne.



Plus d'impressions de Perth sur globe.georgfischer.com



LE SOIR

IL Y EN A POUR TOUS LES GOÛTS



Le soir, vous vous perdrez avec bonheur dans le quartier le plus jeune de Perth, à Elizabeth Quay. Des batailles de dragon boats aux visites guidées consacrées à l'histoire de Perth et des arborigènes, il y en a vraiment pour tous les goûts. Vous pouvez aussi simplement goûter à l'atmosphère du port, et profiter de la vue sur le fleuve et le centre-ville, avant de dîner dans l'un des nombreux restaurants sur place. Et si vous avez encore un peu d'énergie, vous apprécierez la vie nocturne d'Elizabeth Quay.

GLOBE 1-2019 MENTIONS LÉGALES

Publié par

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Corporate Communications
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhouse

Tel. : +41 (0) 52 631 1111
Fax : +41 (0) 52 631 2863

globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Direction du projet

Lena Koehnen (GF)

Collaborateurs de la rédaction

Carsten Glose (GF),
Lorena Hofmann (GF Piping Systems),
Isabelle Scherzinger (GF Casting Solutions),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

Production

Signum communication GmbH,
Mannheim (Allemagne)

Traduction

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zurich
(Suisse)

Impression version chinoise

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Allemagne)

Impression autres versions

abcdruck GmbH, Heidelberg (Allemagne)

Crédit iconographique

Alberto Bernasconi, Álvaro González Santillán, Arindom Chowdhury, AUDI AG, David Zentz, Helmuth Scham, Jaguar Land Rover Limited, Nik Hunger, Nikita Kozin from the Noun Project, Peter Eichler, Riccardo Cellere

Illustrations diverses : GF



Globe est publié quatre fois par an en allemand, anglais, français, italien, roumain, espagnol, turc et chinois avec un tirage total de 9000 exemplaires.

Le prochain numéro sera publié en juin 2019, la fin de la rédaction est fin mars 2019.

Encore plus à découvrir sur Globe Online !

Vous pouvez désormais aussi consulter en toute tranquillité le magazine des employés de GF sur votre smartphone ou votre tablette et découvrir le nouveau plaisir de lire en cliquant sur

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

JEU GAGNANT

Saisissez votre chance !

Rempportez un iPad Air 2, des écouteurs Bose sans fil ou une enceinte JBL Bluetooth. Cette fois-ci nous tirons au sort les prix parmi tous les collaborateurs qui participent aux rubriques **Hello!**, **3×3**, **De tout cœur** et **Chez moi**.
Ecrivez à globe@georgfischer.com en indiquant l'objet correspondant. Nous nous ferons un plaisir de recevoir vos envois. Les gagnants seront indiqués dans le prochain numéro de Globe.

Conditions de participation

Ce jeu gagnant est organisé par GF. Peuvent y participer tous les collaborateurs de GF. Le gagnant sera tiré au sort parmi les envois adressés dans les délais. Le règlement en espèces, en nature ou l'échange des gains sont exclus. Les participants acceptent que leur nom soit mentionné s'ils gagnent. Aucun recours légal n'est autorisé.

**PARTICIPER
ET
GAGNER !**

Voici les gagnants de cette édition de Globe :

- 1^{er} prix :** Derya Hüner (GF Piping Systems, Turquie)
- 2^e prix :** Anthony Alvarado (GF Machining Solutions, États-Unis)
- 3^e prix :** Erdal Dursun (GF Casting Solutions, Autriche)

D'autres envois qui n'ont pas pu être pris en compte dans la version imprimée peuvent être consultés en ligne sur : globe.georgfischer.com

Date limite de participation : fin mars 2019.