

RAVEN

ÉTÉ 2015 | N° 24



Allen E. Gant Jr.
**PRÉSIDENT ET PRÉSIDENT-
DIRECTEUR GÉNÉRAL**

Chers lecteurs,

La créativité et l'inspiration sont les caractéristiques principales de Glen Raven. Cela est également vrai pour nos partenaires commerciaux. Ce numéro de Raven magazine vous présente les partenaires qui ont fait confiance à Glen Raven pour transformer leurs idées en solutions. Vous comprendrez également comment de nouvelles idées et le travail d'équipe peuvent conduire à l'innovation.

Par exemple, le Pod Hotel est une nouvelle génération d'hôtels à prix abordables, créés pour les voyageurs avisés qui souhaitent séjourner au cœur de New York City sans pour autant vider leur compte en banque. Fonctionnalité et durabilité caractérisent le concept Pod. C'est la raison pour laquelle l'hôtel a choisi les tissus Sunbrella® pour tous ses linges de lit.

Craftmaster Canvas est une société située à Raleigh (Caroline du Nord), fondée par un ancien des Forces spéciales américaines qui a mis son expérience militaire au service d'une entreprise performante dans le domaine des activités maritimes, RV, motos et auvents. Pour cet atelier de fabrication sur mesure, chaque projet est unique et exige le partenaire adéquat pour procurer rapidement et exactement les matériaux et fournitures nécessaires.

L'innovation est au cœur de Durkin's, Inc. Installée à Danbury (Connecticut), cette entreprise s'est réorientée avec succès dans la commercialisation d'auvents, après s'être lancée dans la fabrication pendant près de 20 ans de chapeaux, entreprise en 1904. L'une des forces majeures de cette société consiste à pouvoir s'adapter et à trouver de nouveaux moyens d'atteindre les clients : poursuivez votre lecture pour savoir laquelle de nos divisions est l'un des segments à plus forte croissance de l'entreprise.

Tout comme Durkin, STOBAG, l'un des plus grands fabricants d'auvents et d'ombrières en

Europe, fonde sa stratégie commerciale sur l'innovation et sur l'inspiration pour garantir son succès. Au cours d'une récente interview, le Directeur général de l'entreprise nous a expliqué à quel point l'inspiration était à la base de son entreprise familiale depuis trois générations, et comment on trouvait ses produits dans les immeubles haut de gamme partout en Europe. Voir, par exemple, la superbe application d'auvent en couverture de ce numéro.

Les partenariats de valeur sont une composante essentielle de toute relation réussie. United Central Industrial Supply compte sur ses partenariats clients pour parvenir à résister aux hauts et bas d'une industrie minière en constante évolution. Ce numéro comprend un article fascinant sur la façon dont chaque fusion, chaque acquisition et chaque consolidation de l'entreprise est une nouvelle étape commerciale dont l'objectif consiste à fournir à ses clients les produits exacts dont ils ont besoin.

Nous espérons que vous apprécierez l'article sur le lancement en ligne de la base de données Glen Raven's Materials Explorer, qui permet à chacun de rechercher facilement les matériaux qu'offre notre entreprise par leurs différents attributs de performance, d'apparence et des applications finales. Nous nous intéresserons également au talent et à la détermination des membres d'élite de la U.S. Sailing team Sperry et au parrainage par Sunbrella d'athlètes qui luttent pour obtenir des médailles d'or aux Jeux Olympiques et Para-olympiques de Rio en 2016.

En lisant ce numéro de Raven, nous espérons que vous vous poserez la question suivante : Où la prochaine étincelle créatrice conduira-t-elle mon entreprise ?

Allen E. Gant Jr.



Il n'y a pas d'accomplissement plus difficile dans le domaine de la voile que de gagner une médaille olympique. La U.S. Sailing Team Sperry définit la norme de la haute performance dans le monde de la voile, et c'est la raison pour laquelle Sunbrella® a signé un contrat de sponsorship de deux ans avec les athlètes cherchant à obtenir les médailles d'or à Rio 2016. | Page 06

RAVEN

ÉTÉ 2015 | N° 24

02

« L'ESPRIT D'INNOVATION » ENCOURAGE L'INSPIRATION DE DESIGN GLOBAL – STOBAG

06

LA U.S. SAILING TEAM SPERRY ET SUNBRELLA® FONT LE TOUR DU MONDE À LA RECHERCHE DE L'OR

10

L'« EXPLORER » ENCOURAGE L'UTILISATION DES MATÉRIAUX GLEN RAVEN DE FAÇON INATTENDUE.

12

LES PETITES PIÈCES SONT LA GRANDE IDÉE DES POD HOTELS

16

DES PARACHUTES AUX RV : UN ANCIEN FOREUR DE LA MARINE AMÉRICAINE A ACCEPTÉ DE NOMBREUX DÉFIS RELATIFS À LA FABRICATION TOUT AU LONG DE SA CARRIÈRE

18

PARTENARIATS, PRODUITS ET SERVICES ASSURENT LA CROISSANCE DE UNITED CENTRAL

20

CHAMP DE RÊVES : LE PROPRIÉTAIRE DE DURKIN'S INC. QUITTE LE TERRAIN DE BASEBALL À 13 ANS POUR REJOINDRE L'ENTREPRISE FAMILIALE DE FABRICATION D'AUVENTS

EN COUVERTURE :

LE FIN DESIGN DU VERTICAL-LIGHT VS4300 DE STOBAG PERMET L'INSTALLATION DE L'AUVENT QUEL QUE SOIT LE BÂTIMENT.

« L'ESPRIT D'INNOVATION » ENCOURAGE L'INSPIRATION DE DESIGN GLOBAL –STOBAG



Retrouvez-les sur le Web à l'adresse www.stobag.com.

L'auvent pliable MELANO pour les grandes terrasses offre une protection multifonctionnelle contre les intempéries dans un design classique.

STOBAG, l'un des plus grands fabricants d'auvents et d'ombrières innovantes en Europe, n'est plus ce qu'il était lors de sa création dans une cave à cidre en 1964 à Langnau-Gattikon en Suisse. Créée à l'origine en tant qu'entreprise de fabrication de stores, elle fabrique aujourd'hui des produits d'ombrage à la pointe de la technologie et de qualité supérieure, que l'on trouve dans les bâtiments haut de gamme de toute l'Europe.

Avec son siège social à Muri en Suisse, le groupe STOBAG emploie plus de 700 employés et produit chaque année 150 000 auvents distribués dans le monde entier. L'entreprise offre une formule auvent complète avec une gamme d'applications externes, y compris des systèmes d'enchaînement et de commande électriques ainsi que des volets roulants de sécurité contre les effractions.



GIANNI GREMAUD

Gianni Gremaud, fils du fondateur de l'entreprise et son Président directeur général, nous parle de STOBAG au cours d'une interview récente dans laquelle il explique comment la vision de son père a permis à l'entreprise familiale (trois générations) de continuer à innover et à grandir pendant plus de 50 ans.



STOBAG a été créée en 1964 par Ernst Gremaud dans une cave à cidre à Langnau-Gattikon, en Suisse.

PARLEZ-NOUS DE L'INSPIRATION À L'ORIGINE DE LA CRÉATION DE STOBAG.

Une citation de l'écrivain allemand Johann Wolfgang von Goethe décrit parfaitement mon père, Ernst : « Le courage est la première étape précédant tout grand accomplissement. » Mon père a fondé STOBAG avec son dernier salaire. Il avait une vision. L'entreprise, créée il y a 50 ans avec un courage considérable dans une ancienne cave à cidre, est devenue aujourd'hui l'un des premiers fabricants internationaux de solutions de protection contre le soleil et les intempéries. Avec un esprit d'innovation et en sachant s'adapter constamment aux exigences de chaque marché, notre compagnie a su réaliser une croissance constante et ininterrompue. Nous sommes et serons toujours une entreprise familiale locale aux racines suisses.

Mon père a également compris que les êtres humains désirent naturellement profiter du plein air, mais qu'ils veulent aussi se protéger du soleil et des intempéries. Ceci lui a permis de comprendre parfaitement l'industrie de l'auvent. C'est ce point essentiel qui a permis l'accomplissement de sa vision d'entreprise.



COMMENT LES CLIENTS D'AUJOURD'HUI UTILISENT-ILS LES AUVENTS ET LES OMBRIÈRES ?

Nos clients cherchent de plus en plus à utiliser les espaces en plein air, tels que les terrasses, les jardins et les balcons comme des extensions de leurs lieux d'habitation. Les propriétaires de maisons, d'hôtels et de restaurants veulent profiter des espaces extérieurs, du printemps jusqu'à l'automne et en soirée. C'est la raison pour laquelle les auvents et les systèmes de protection contre les intempéries sont aujourd'hui tellement recherchés. Ces systèmes protègent du soleil et peuvent également être utilisés pour protéger contre la plupart des conditions climatiques, comme la pluie, le vent et la neige.

Nos clients s'intéressent également aux systèmes de protection qui proposent des tissus imperméables, de la lumière, de l'intimité. Ils souhaitent que ces systèmes soient automatisés. Nos systèmes de protection contre le soleil et les intempéries incorporent en toute sécurité des systèmes de commande intelligents, faciles à exploiter grâce à une commande radio ou une application de smartphone. C'est sur ceux-ci et sur d'autres tendances que nous nous focaliserons dans les années à venir.

COMMENT STOBAG RESTE-T-ELLE AU FAIT DES BESOINS EN CONSTANTE EVOLUTION DES CLIENTS ?

Notre entreprise est connue pour transformer des idées en exceptionnels systèmes de protection contre le soleil et les intempéries. Nous possédons un Centre d'innovation et de compétences dont l'objectif est de favoriser la pensée critique et créative, élément essentiel à la puissance et à la croissance continue de notre entreprise. On trouve, sous un seul et même toit, des séances de brainstorming et les différents services chargés d'inspecter les solutions en développement. Le transfert constant de connaissances est inhérent à notre culture d'entreprise et ce qui a, par la suite, un impact positif sur l'idéation, la création et la distribution.

Cette façon de penser conduit souvent au développement de nouvelles lignes de produits et de solutions sur mesure pour nos clients.



Le groupe STOBAG, dont le siège social se situe à Muri en Suisse, produit chaque année 150 000 auvents distribués dans le monde entier.



INNOVATIONS RÉCENTES DE STOBAG :

ARDON GP2600

Une nouvelle génération de verrières avec auvents télescopiques intégrés et brevetés. ARDON est dépourvu de tout support avant encombrant et offre une protection fiable contre le soleil et les intempéries pour les terrasses, les rues commerçantes et les terrasses de restaurant.

VENTOSOL-CRISTAL VC5300

Grâce au système SIR de STOBAG (Soft Integrated Retaining, Guidage de toile fermée latérale), VENTOSOL-CRISTAL offre une protection contre le vent et la pluie pour le secteur hôtelier et les résidences privées, et également pour d'intéressantes applications verticales.

CONCEPT ISLA AVEC PERGOLINO P3500

Ambiance de vie individuelle STOBAG (Individual STOBAG Living Ambiance, ISLA) – Le concept modulaire ISLA offre un plancher imperméable et autoportant en aluminium pour des îles de protection contre le soleil et les intempéries, autonomes et télescopiques.

Notre gamme de produits, extrêmement complète, va des auvents conventionnels aux îles exclusives de protection contre les intempéries avec système de sol en aluminium et nombreuses options confort.

COMMENT ASSOCIEZ-VOUS BEAUTÉ ET ESTHÉTIQUE À FONCTION ET DURABILITÉ ?

Nous travaillons avec des designers produits et des architectes afin d'harmoniser de manière optimale la conception, la fonction et la technologie. C'est ainsi que nombreux sont ceux qui privilégient les systèmes STOBAG pour se protéger du soleil et des intempéries. Non seulement en raison de l'excellence de leur technologie, de leur très grande facilité de fonctionnement, d'une palette couleur très importante et d'une longue vie du produit, mais également grâce aux caractéristiques visuelles capables d'accentuer l'effet de l'architecture du bâtiment.

QUEL EST, SELON VOUS, LE PLUS GRAND POTENTIEL DE CROISSANCE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

On privilégie de plus en plus les résidences privées. Les gens sont conscients de leur santé et veulent tirer le plus grand parti de leur propre jardin ou terrasse, le plus longtemps possible tout au long de l'année et quelle que soit la saison. Ainsi, les clients sont désireux d'investir davantage d'argent dans leur résidence et dans les environs. C'est là que se trouve, selon nous, un immense potentiel de croissance pour nos solutions de protection contre le soleil et les intempéries.

Au cours des années à venir, et dans de nombreux pays, la proportion des conversions de bâtiments augmentera significativement car on a tendance à rénover les immeubles plutôt qu'à les remplacer. Les architectes incorporent de plus en plus à leurs projets des protections en tissu contre le soleil, généralement plus sophistiquées. Ils sont à la recherche de solutions modernes, durables et complètes, caractérisées par leur facilité d'installation et de fonctionnement.

COMMENT DICKSON TRAVAILLE-T-IL EN TANT QUE PARTENAIRE DE STOBAG ?

Dickson® est un partenaire très apprécié et innovant qui contribue au succès international d'entreprise de STOBAG. L'entreprise travaille avec nous depuis plus de 20 ans au développement de nouvelles tendances, de nouvelles technologies et de produits innovants qui offriront des solutions créatives à nos clients résidentiels et commerciaux.

Nous utilisons actuellement les tissus ORCHESTRA et ORCHESTRA MAX de Dickson. La durabilité et la longévité des deux tissus garantissent une qualité exceptionnelle et la tranquillité d'esprit de nos clients. Les tissus ORCHESTRA de nouvelle génération offrent également une excellente protection contre le soleil. ORCHESTRA MAX est un tissu autonettoyant et imperméable, conçu pour une installation permanente avec une exposition constante au soleil et aux éléments.



Daniel Schmid (à gauche) présente les tissus Dickson utilisés dans les applications d'auvent de STOBAG. Le PERGOLINO 3500 (à droite) est un auvent pour terrasse avec moteur électrique.



MELANO TP7000

MELANO offre un large auvent cubique comme module de raccord ISLA, avec des options confort faciles à intégrer comme des stores verticaux, des vitrages et un éclairage LED.



MURALTO DS6200

MURALTO est un système révolutionnaire pour les auvents de façade, assemblant les avantages de deux types de tissus en un seul système pour des avantages doubles. La technologie SDF fournit également transparence et ombrage ou transparence et opacité.



PURABOX BX1500

PURABOX est l'auvent cassette le plus compact jamais développé par STOBAG. Ce produit est privilégié par les urbanistes et les architectes pour des balcons et des loggias dans un secteur commercial très exigeant. Il est également utilisé pour les résidences et immeubles.



« Il existe, depuis près de 50 ans, une relation très spéciale entre Sunbrella et la communauté de la voile. Les marins sont d'ailleurs l'une de nos clientèles les plus loyales. Il était donc tout naturel de collaborer avec la U.S Sailing Team Sperry en tant que sponsor Or. »

**BILL MCDANIEL, DIRECTEUR DU MARCHÉ MARINE
TISSUS SUR MESURE GLEN RAVEN**

LA U.S. SAILING TEAM SPERRY ET SUNBRELLA® FONT LE TOUR DU MONDE À LA RECHERCHE DE L'OR

Parmi les caractéristiques suivantes, lesquelles sont les plus susceptibles d'aider un marin à remporter une médaille aux Jeux Olympiques et Para-Olympiques de Rio en 2016 ?

- a. Volonté.
- b. Ténacité.
- c. Compétitivité.
- d. Vitesse.
- e. Toutes les réponses ci-dessus.

L'équipe de voile américaine des Jeux Olympiques et Para-Olympiques, représentant l'élite de la U.S Sailing Team Sperry, est également dotée d'une bonne dose de « Toutes les réponses ci-dessus, » mais il n'en reste pas moins difficile de gagner une médaille d'or. Cela demande du talent, de la détermination et de nombreuses années de travail.

La plupart des athlètes qui cherchent à obtenir une médaille d'or passent entre huit et seize ans à naviguer sur des bateaux haute performance. Ils commencent souvent avec un équipement olympique à l'adolescence ou juste après la fac, et ils doivent s'engager dans un long processus englobant plusieurs périodes quadriennales olympiques. Au jour le jour, les marins olympiques et para-olympiques ont deux objectifs : maîtriser les éléments techniques (exploitation de l'équipement du bateau), et améliorer leur technique de navigation pour augmenter la vitesse du bateau.



Avec le parrainage de la U.S Sailing Team Sperry, Sunbrella® joue un rôle d'importance pour ce qui est de favoriser l'avenir de la voile haute-performance aux États-Unis.





« Nous ne préparons pas les athlètes à intégrer l'équipe olympique », nous explique Josh Adams, directeur de l'Équipe olympique de voile américaine. « Nous les préparons à gagner une médaille. Nous sommes ici pour gagner la dernière manche de Rio. »

Il n'y a pas d'accomplissement plus difficile dans le domaine de la voile que de gagner une médaille olympique. C'est un long périple qui exige des athlètes qu'ils traversent des années d'entraînement et de compétitions.

« Les sportifs de haut niveau dans le domaine de la voile passent par beaucoup de hauts et de bas tout au long de l'entraînement. Ces athlètes sont constamment testés », dit Josh Adams. « Il faut vraiment faire preuve de détermination pour y arriver et pour persévérer tout du long. »

La U.S. Sailing Team Sperry définit la norme de la haute performance dans le monde de la voile. C'est la raison pour laquelle Sunbrella® a signé un contrat de sponsorship de deux ans avec les athlètes se disputant les médailles d'or à Rio.

« Cette équipe d'athlètes représente ce qu'il y a de mieux dans notre pays. Ils sont connus pour leur endurance et leur engagement en matière d'expertise technique », nous explique Bill McDaniel, directeur du marché marine chez Glen Raven Custom Fabrics. « Il existe, depuis près de 50 ans, une relation très spéciale entre Sunbrella et la communauté du nautisme. Les marins sont d'ailleurs l'un de nos publics les plus loyaux. Il était donc tout naturel de collaborer avec la U.S Sailing Team Sperry en tant que sponsor Or. »

Sunbrella et la U.S Sailing Team Sperry ont en commun de nombreux principes essentiels, comme un engagement en faveur de la haute performance ainsi qu'une volonté d'innovation technique et de résultats durables.

« Nous avons tellement en commun pour ce qui est de ce que nous faisons au jour le jour, de l'innovation à la persévérance permettant de créer un meilleur produit et de s'améliorer en tant que marin », nous dit Gina Wicker, directrice de la création chez Glen Raven. « Ce partenariat est pour nous une formidable opportunité de manifester notre soutien à la communauté de la voile et de soutenir notre pays au cours des événements qui mèneront aux Jeux Olympiques et Para-olympiques et au cours de ceux-ci. »



Sunbrella et la U.S Sailing Team Sperry ont en commun de nombreux principes essentiels, comme un engagement en faveur la haute performance ainsi qu'une volonté d'innovation technique et de résultats durables.



Sur le Web sur www.ussailing.org.



À PROPOS DES ATHLÈTES DE LA U.S SAILING TEAM SPERRY

Les athlètes olympiques et para-olympiques qui forment la U.S Sailing Team Sperry sont de tous les âges. Ils viennent de milieux très différents. Certains sont encore à l'école et travaillent à maintenir l'équilibre entre une éducation supérieure et l'entraînement pour Rio. D'autres s'entraînent pour leurs troisièmes Jeux Olympiques tout en menant une vie de famille.

« C'est une situation dynamique pour les athlètes, parce qu'ils acceptent cet énorme défi tout en tentant de conserver un équilibre avec leurs engagements de tous les jours » nous dit Josh Adams. « De nombreux athlètes para-olympiques ont également des carrières bien établies à l'extérieur du monde de la voile, et il leur est nécessaire de maintenir l'équilibre avec leur entraînement. »

Au bout du compte, les athlètes qui connaissent le succès aux Jeux Olympiques et Para-olympiques passent beaucoup de temps sur l'eau. Il est donc vital pour eux de s'entraîner régulièrement et de participer à de nombreuses compétitions. Pendant les

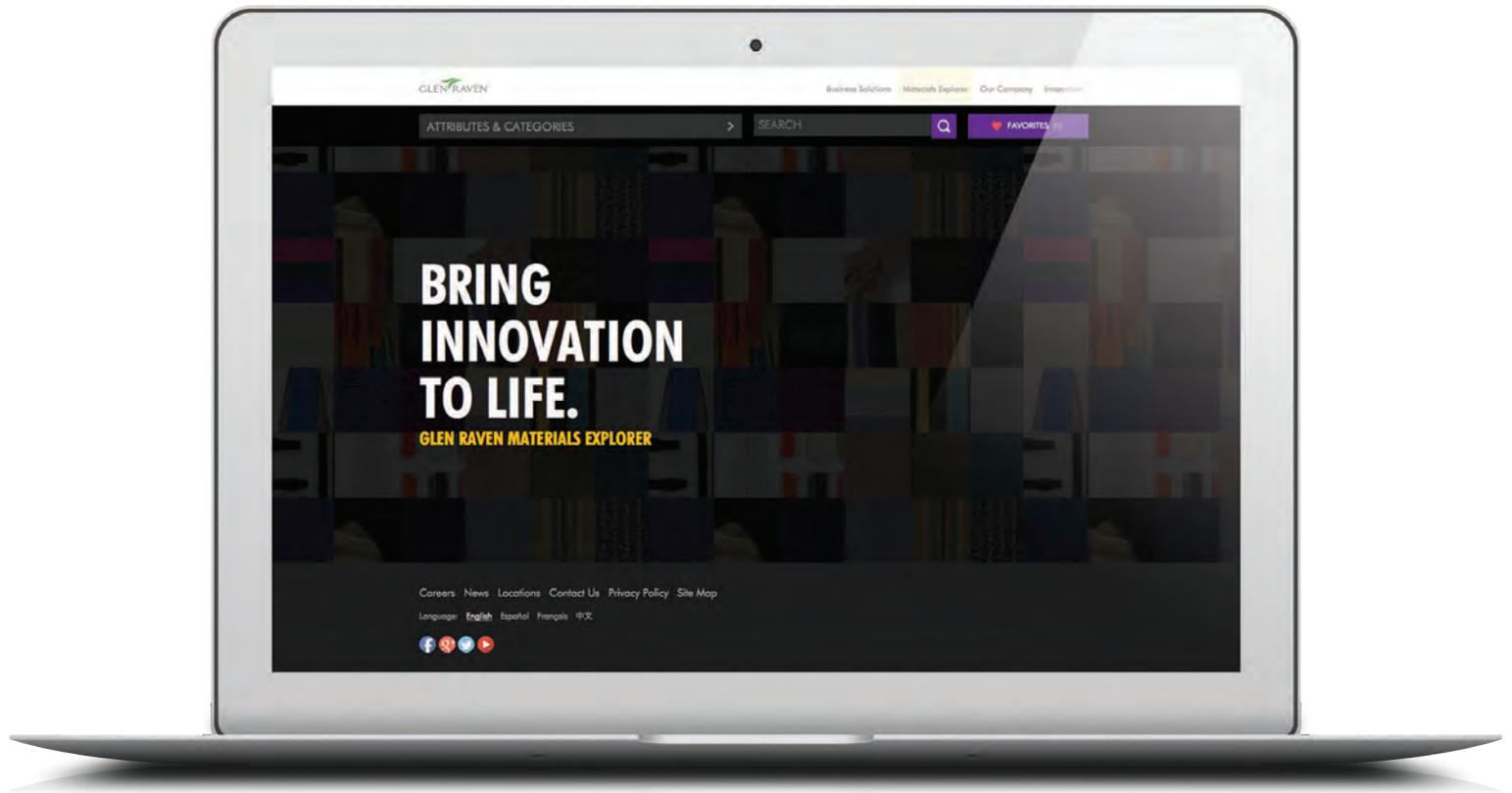
mois précédant les Jeux Olympiques de Rio, les membres de l'équipe participeront à de nombreux entraînements et à plusieurs compétitions. La Coupe du monde de l'ISAF à Miami, les premières régates de classe olympique et para-olympique d'Amérique du Nord, dont Sunbrella est le commanditaire principal, est l'un de ces événements.

« J'ai adoré ce que j'ai vu lors de la Coupe du monde de l'ISAF », dit Gina Wicker. « Les athlètes sont accessibles, authentiques et ils travaillent très dur dans des conditions très difficiles. Jour après jour, ils sont là et ils participent. »

Les athlètes olympiques s'entraînent et participent à de nombreuses courses dans le monde entier. C'est essentiellement cette caractéristique vitale qui conduira l'équipe à obtenir de l'or.

Vitesse.

RECHERCHER. CLIQUER. INNOVER. L'« EXPLORER » ENCOURAGE L'UTILISATION DES MATÉRIAUX GLEN RAVEN DE FAÇON INATTENDUE.



UNE BIBLIOTHÈQUE EN LIGNE DE RECHERCHE DES MATÉRIAUX

Materials Explorer est une base de données complète proposant le portefeuille mondial des produits Glen Raven, permettant de facilement trouver des produits catégorisés en fonction de leurs caractéristiques de performance, d'apparence et d'applications finales. Accessible sur le site web de Glen Raven, Materials Explorer est à la disposition de très nombreux clients, des petits fabricants d'auvents aux grandes compagnies internationales, architectes, concepteurs produits et étudiants.

« L'un des objectifs de Materials Explorer est d'encourager l'utilisation des matériaux Glen Raven de manière à la fois habituelle et inattendue », nous explique Paige Mullis, directrice du développement de concept et conservatrice de la Concept Gallery pour Glen Raven. « Par exemple, un matériau résistant aux UV, durable, aéré et imperméable peut être la bonne solution pour la conception d'une chaussure, d'un auvent ou d'un produit d'ombrage. »

C'est la possibilité de croisement qui fait du Materials Explorer un outil essentiel afin de faciliter l'innovation dans l'industrie et au sein des marchés.

TRANSFERT DE TECHNOLOGIE ET INNOVATION

« L'accès à une large gamme de matériaux offre aux entreprises la possibilité de répondre à de très nombreuses opportunités commerciales potentielles », nous dit Lauren Levinsohn, conservatrice adjointe de Concept Gallery. « Explorer les matériaux par caractéristique et par performance, faire l'expérience de ces matériaux de manières innovantes peut avoir pour résultat le développement d'un produit entièrement différent ou l'entrée dans un nouveau marché. »

Ce concept, le fait d'utiliser un matériel existant de manière différente, est connu sous le nom de « transfert de technologie. » Il s'agit d'une tendance majeure pour ce qui est de l'innovation dans le domaine des matériaux. En réalité, des entreprises à l'extérieur des marchés Glen Raven traditionnels, comme le laboratoire de BioScience de l'université d'Harvard et Honeywell, ont utilisé Materials Explorer pour localiser et faire des expériences avec des tissus dotés de certaines caractéristiques et performances.

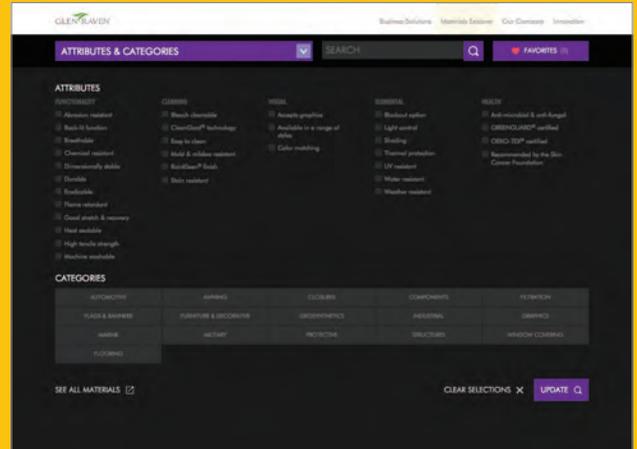
« Qu'un matériau soit développé pour un objectif donné ne veut pas dire qu'il ne puisse pas être utilisé dans un autre domaine », dit Mullis. « Nous espérons que le Materials Explorer de notre site web encouragera les entreprises et les individus à penser en dehors des chemins battus et à peut-être parvenir à trouver de meilleures solutions grâce à des matériaux innovants. »

Retrouvez-le sur le Web à l'adresse
www.materials.glenraven.com.

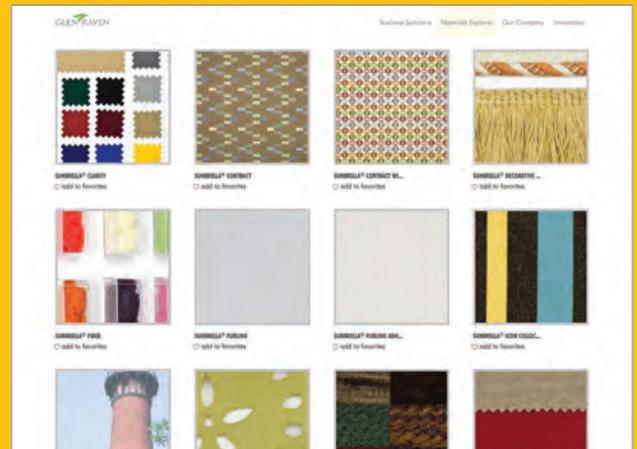


COMMENT EXPLORER LA BIBLIOTHÈQUE DE MATÉRIAUX EN LIGNE

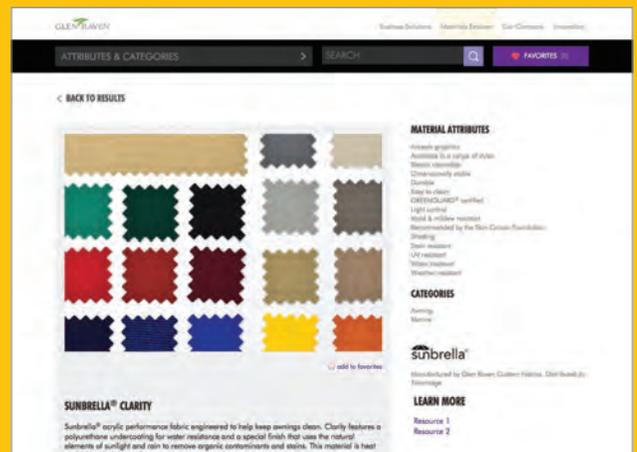
- Allez à glenraven.com pour accéder à l'onglet Materials Explorer.



- Recherchez les matériaux par mots clé, par attribut et/ou par catégorie.



- Sélectionnez « Ajouter aux favoris » pour suivre les matériaux qui vous intéressent.



Le Materials Explorer de Glen Raven est à la disposition de très nombreux clients, des petits fabricants d'auvents aux entreprises extérieures aux marchés traditionnels, comme le laboratoire de BioScience de l'université d'Harvard et Honeywell. Ces deux derniers ont utilisé Materials Explorer pour localiser des tissus à utiliser au cours de projets innovants pour lesquelles une solution de matériaux était requise.

ÉTUDE DE CAS : TRANSFERT DE TECHNOLOGIE POUR LE VOLANT SUNBRELLA®

Ce volant sur mesure, fabriqué par Gussi Italia à partir d'aluminium poli et d'acier inoxydable, propose des inserts en tissu. Comparé aux matériaux des volants de bateau traditionnels, Sunbrella offre un matériau antidérapant qui ne procure pas de sensation de chaleur après une longue exposition au soleil.



Questions ou commentaires ?
Email conceptgallery@glenraven.com.

LES PETITES PIÈCES SONT LA GRANDE IDÉE DES POD HOTELS



Le Pod Hotel, nouvelle génération d'hôtels à prix, abordables et créés pour les voyageurs avisés qui souhaitent séjourner au cœur d'une ville sans pour autant vider leur compte en banque, connaît un grand succès sur un marché jusque-là inconcevable pour les voyageurs à budget serré : New York City.

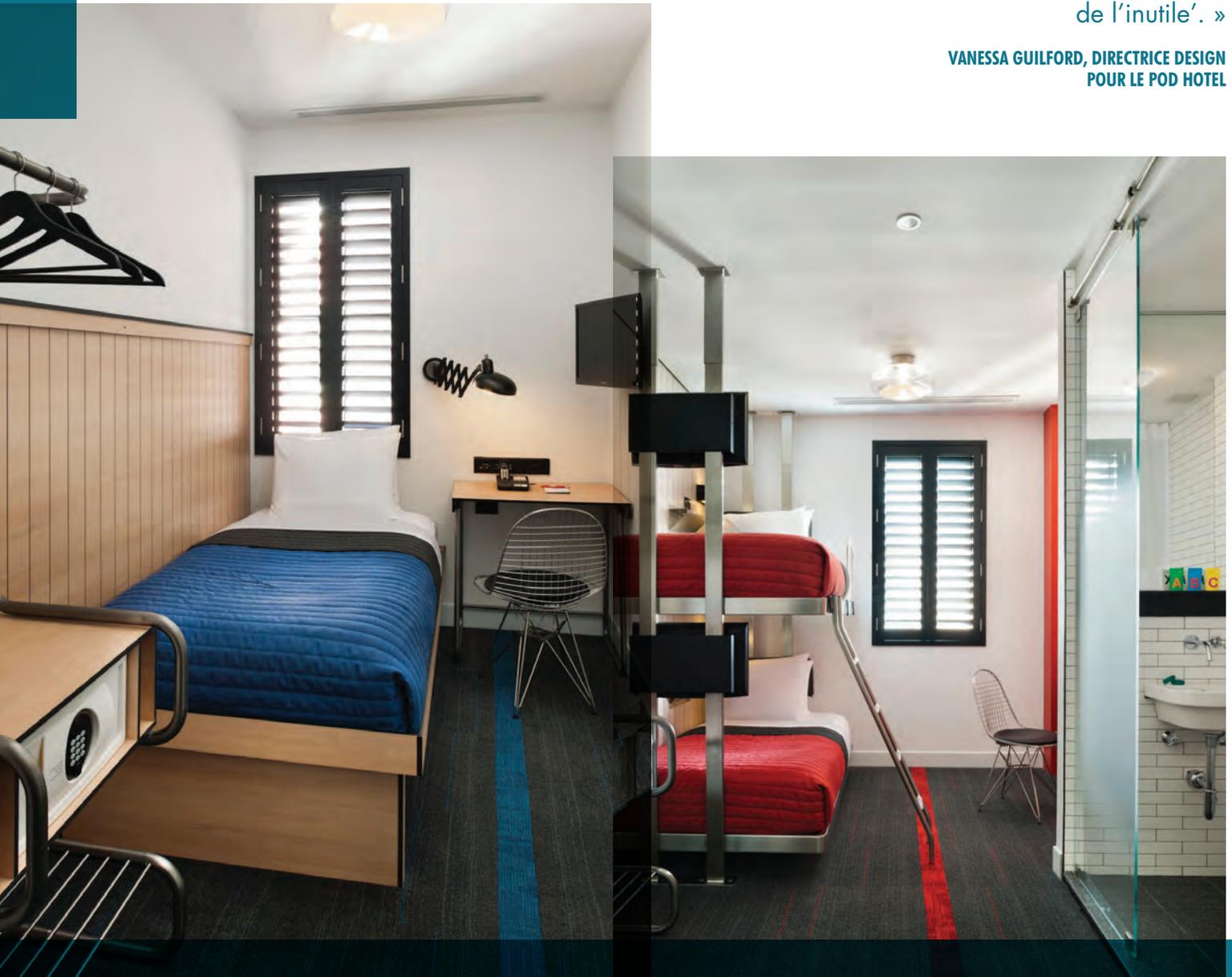
Il y a cependant un hic : bien que l'hôtel soit fier de proposer quelque chose d'unique, chaque chambre mesure moins de 12 mètres carrés.

« Nos clients visitent New York pour marcher, pour explorer et pour faire partie de la ville », nous explique Vanessa Guilford, directrice de la création de l'hôtel. « Ils veulent séjourner au cœur de l'action et profiter de toute son énergie. En revanche, ils ne veulent pas avoir à payer le prix que ce type d'expérience coûte habituellement. »

Afin de fournir à sa clientèle un séjour à la fois central et abordable, le Pod Hotel propose des chambres mesurant près d'un tiers de la taille d'une chambre d'hôtel moyenne aux États-Unis. Et les chambres plus petites sont à un prix bien plus abordable, entre 100 et 200 USD par nuit pour le Pod.

« Notre maxime non officielle ?
'Débarrassons-nous de l'excessif et
de l'inutile'. »

VANESSA GUILFORD, DIRECTRICE DESIGN
POUR LE POD HOTEL



« Le Pod vous offre des détails surprenants et un design intelligent, » nous dit Vanessa Guilford. « Notre maxime non officielle ? 'Débarrassons-nous de l'excessif et de l'inutile'. »

Le Pod Hotel est une idée originale de Richard Born et Ira Drukier, co-fondateurs des Hôtels BD, une société de propriétaires-exploitants d'hôtels indépendants à New York. Le succès du duo en matière de développement de produits hôteliers urbains de niche ne se dément pas depuis plus de 30 ans. Il s'est pour la première fois associé avec Vanessa Guilford en 2004 sur un projet qui consistait à rénover un hôtel de 350 chambres dans l'Upper East Side de la ville. Depuis des années, le vieil hôtel luttait pour augmenter son trop faible taux d'occupation ; il était désespérément à la recherche d'un nouveau concept pour pouvoir réintégrer le marché.

Pour Vanessa Guilford, diplômée de l'École des Arts visuels de Manhattan, « Notre objectif était de créer un espace astucieux et pensé. » « Nous y sommes parvenus en modifiant les plans et en créant deux chambres là où il n'y en avait qu'une auparavant. Ce concept est né du processus de design et d'une façon différente

de penser et d'utiliser les matériaux. Ce fut le début du concept de micro-hôtel des Hôtels BD et le précurseur du Pod Hotel. »

Le Pod Hotel 39 a ouvert en 2012 dans l'Allerton House au 145 East, 39e Rue à Murray Hill. Le Pod Hotel 51 (le premier pod de l'entreprise) a ouvert en 2007 au 230 East 51e Rue, dans Midtown East. Les deux hôtels sont situés à quelques minutes de tout ce que le centre de Manhattan a à offrir : Times Square, Central Park, l'Empire State Building, le Museum of Modern Art et le Guggenheim Museum, pour ne citer que quelques sites à visiter.

Chaque hôtel offre des chambres « Single pod », « Full pod », « Queen pod » et des chambres pod à lits superposés. Même de petite taille, les chambres sont très confortables : Wi-Fi gratuit, station d'accueil iPod/iPhone, tiroirs de rangement intégrés dans les lits, belles stations de travail et téléviseurs à écran plat. L'expérience Pod comprend également un toit-terrasse, des halls d'entrée jardins, des restaurants et des bars.

Vanessa Guilford a conçu chaque chambre du Pod dans un style XXe siècle. Elle a choisi le bleu, le rouge et le bleu sarcelle comme



couleurs principales. De plus, de la couleur est appliquée au plancher. Toutes les chambres de l'« étage rouge », par exemple, comprennent des nuances de rouge et des tissus rouges sur les éléments de literie. Vanessa Guilford s'est également inspirée de Jean Prouvé, architecte et designer français du XXe siècle, bien connu pour avoir utilisé des matériaux industriels d'une manière intelligente et exploratoire.

« Dans le design, la forme suit la fonction », explique-t-elle. « Je préfère concevoir un espace avec des matériaux neutres et y ajouter de la couleur. Au Pod, ceci a été accompli au moyen d'éléments peints sur un mur et une sélection de tissus de couleur pour le lit. Cette approche du design crée un espace intemporel, simple, propre, classique et neuf. »

La sélection des tissus pour le lit était un aspect important pour Vanessa Guilford, étant donné la nature éphémère d'une industrie connue pour un taux d'usure supérieur à la moyenne.

Le Pod offre des détails surprenants et un design intelligent. Chaque hôtel offre des chambres « Single pod », « Full pod », « Queen pod » et des chambres pod à lits superposés. L'expérience Pod comprend également un toit-terrasse, des halls d'entrée jardins, des restaurants et des bars.



« Fonctionnalité et durabilité sont les marques de fabrique du concept Pod, et ceci s'applique également à la sélection des tissus », dit-elle. « C'est la raison pour laquelle nous utilisons des tissus Sunbrella® pour toute notre literie dans les deux hôtels. »

Les tissus de revêtement du Pod 39 comprennent Canvas Coal, Dupione Crimson, Dupione Galaxy et Dupione Deep Sea. Le Pod 51 propose les tissus Canvas Coal, Echo Galaxy, Echo Crimson et Echo Deep Sea. Echo Crimson et Echo Deep Sea sont également des tissus de revêtement Sunbrella fabriqués exclusivement pour le Pod Hotel. La filiale de distribution de Glen Raven, Trivantage®, fournit à l'hôtel les tissus et Ann Marie Logue, chargée des comptes, travaille en étroite collaboration avec Vanessa Guilford pour développer les tissus sur mesure. Elles collaborent toutes deux régulièrement sur de nouvelles idées pour cet hôtel qui cherche à grandir.

« Nous avons choisi les tissus Sunbrella parce qu'ils sont solides et faciles à nettoyer, mais également pour l'aspect

esthétique », indique Vanessa Guilford. « J'adore les tissus avec lesquels il est facile de travailler pour obtenir nos couleurs et nos designs, sans parler de leur prix abordable. »

Le Pod Hotel développe actuellement design de différents motifs pour deux nouveaux hôtels – Pod 42 et Pod Brooklyn – qui ouvriront plus tard cette année. L'hôtel cherche également à exporter son concept à Washington DC, Chicago, Boston, Los Angeles et Austin (Texas).

« Je trouve mon inspiration chez Glen Raven et Trivantage pour créer des concepts sur mesure et personnalisés pour le Pod », explique Vanessa Guilford. « Ils savent parfaitement comment transformer des idées en solutions, ce qui est exactement ce que signifie l'expérience Pod. »



Retrouvez-les sur le Web à l'adresse
www.thepodhotel.com.





DES PARACHUTES AUX RV : UN ANCIEN FOREUR DE LA MARINE AMERICAINE A ACCEPTE DE NOMBREUX DEFIS RELATIFS A LA FABRICATION TOUT AU LONG DE SA CARRIERE

A 13 ans, Frank Krick, aujourd'hui propriétaire de Craftmaster Canvas à Raleigh (Caroline du Nord) embarqua sur le navire S.S. Saluda (renommé S.S. Odyssey, Tacoma, WA), un vaisseau de recherche acoustique rénové datant de la Seconde Guerre mondiale. Une enfance passée autour des petits ports de plaisance de Oak Harbor (État de Washington) où il a appris à naviguer, et des liens familiaux très forts avec l'armée ont influencé la décision de Krick de s'engager dans la Marine américaine à 18 ans.



Alors qu'il était dans la marine, Krick s'est entraîné et a servi en tant qu'arrimeur de parachute lors d'opérations spéciales. Les arrimeurs de parachute effectuent des actions hautement spécialisées allant de la couture à l'assurance qualité pour les équipes EOD, SEAL et SDV. Ils sont responsables de l'inspection, de la maintenance et du pliage des systèmes de parachute à ouverture automatique et en chute libre, entre autre tâches d'assistance cruciales.

« J'ai servi en tant qu'arrimeur de parachute et instructeur de saut, c'est là que vous poussez les gens hors de l'avion. J'ai tout d'abord été approché par des SEAL qui voulaient que je les aide à modifier leur matériel », se souvient Krick. « Nombreux étaient ceux qui prenaient des gilets datant de la guerre du Vietnam et qui demandaient à leur femme de les aider à ajouter des poches et des étuis à revolver, ou qui les apportaient à l'atelier de couture près de chez eux, à moins encore qu'ils aient modifié eux-mêmes leur tenue manuellement. »

« Il existait une réelle demande pour une meilleure tenue d'assaut tactique », ajoute-t-il. « Dès que j'ai quitté la Marine, j'ai créé Blackhawk Industries et j'ai commencé à dessiner et à créer des étuis de revolver, des sacs à dos, des harnais de sécurité et d'autres éléments pouvant servir de modèles pour les équipes de SEAL. »

Plus tard, Krick a vendu Blackhawk Industries et a travaillé pour différentes organisations, notamment les garde-côtes américains, TCOM Manufacturing Flight and Test Facility situé à Elizabeth City (Caroline du Nord).

C'est l'amour des bateaux qui a finalement rapproché Krick de l'industrie nautique dans laquelle il a travaillé pour Fountain Power Boats à Chocowinity (Caroline du Nord), à fabriquer des toiles et des produits de revêtement pour l'importante gamme de bateaux primés de l'entreprise et à apprendre les techniques d'autres fabricants du domaine nautique. Après avoir travaillé plusieurs années en tant qu'indépendant dans la région de Washington (Caroline du Nord) à fournir des services de fabrication et de réparation de toile aux propriétaires de bateaux locaux et aux fabricants de bateaux, et à servir à mi-temps dans la Garde Nationale des Forces armées de Caroline du Nord, il déménage en janvier 2014 à Raleigh avec sa femme Pamela et crée Craftmaster Canvas.

« Craftmaster Canvas a fait ses débuts en faisant des travaux de toile nautique : tauds de cockpit, Biminis, charpentes métalliques, revêtements nautiques et réparations », explique Pamela Krick, vice-présidente de la société, qui aide son mari à gérer de nombreux aspects du travail sur mesure et qui s'occupe également des fonctions administratives

de l'entreprise. « Depuis que nous avons commencé notre activité à Raleigh, nous avons également eu la chance de servir une communauté grandissante de RV et de camping et de pouvoir répondre aux différents besoins relatifs à la couture sur mesure dans notre région. »

Craftmaster Canvas est un atelier sur mesure, chaque projet est donc unique. Les projets vont des solutions d'ombrage sur mesure à des housses pour sièges de moto et accessoires aux contrats de couture continus avec les entreprises de RV. Et il y a une très forte demande pour le travail de toile dans la région.

« Là où nous vivons, de nombreux fabricants de toile commencent à prendre leur retraite. Alors, quand les gens découvrent que nous fabriquons des toiles, ils viennent en nombre », explique Frank. « On nous demande souvent de créer quelque chose que le fabricant du RV ou du bateau ne fait plus, comme des mises à jour pour le revêtement d'un sofa ou des réparations de coussins. Je conseille souvent à mes clients des secteurs nautisme et RV de se procurer du tissu Sunbrella® en raison de sa grande performance, particulièrement parce qu'il fait très humide en Caroline du Nord et parce que les revêtements d'un bateau vont inévitablement se mouiller. »

Et parce qu'il y a beaucoup de travail, Frank aide également Pamela à apprendre le métier de la toile.

« J'aide Frank dans de nombreux aspects du travail sur mesure et j'effectue également certaines réparations, ce que j'adore », nous dit Pamela. « Nous travaillons très dur pour réaliser rapidement les projets et nous ne faisons jamais de compromis avec la qualité, ce qui nous aide à maintenir d'excellentes relations avec nos clients. Il est très gratifiant de pouvoir répondre aux préoccupations des clients,

et de fournir un produit unique dont ils pourront profiter pendant de nombreuses années. »

Parce que chaque jour est unique, Frank et Pamela s'appuient sur des partenaires comme Trivantage® pour procurer rapidement et précisément les matériaux et des fournitures nécessaires. Trivantage travaille en partenariat avec Craftmaster Canvas depuis le début. Frank et Pamela dépendent de la filiale de distribution de Glen Raven pour les matériaux, notamment les tissus, vinyles, extraforts, fils, tubes en acier et matériaux de renforcement Sunbrella et pour tenir leurs délais.

Tenir les délais prendra une nouvelle dimension quand Frank et Pamela s'attaqueront à leur prochaine aventure : Craftmaster Canvas est passée à un format mobile en février 2015.

« L'une de nos plus grandes forces est notre flexibilité, assortie de notre capacité d'innovation afin d'aider les clients à résoudre leurs problèmes », indique Pamela. « Notre nouveau format mobile nous permettra d'effectuer de nombreuses réparations et ajustements sur place, ce qui signifie moins de temps de trajet pour nos clients et un résultat plus rapide sur de nombreux types de projets. »

Les relations avec les clients étant un facteur clé de leur succès, le nouveau format mobile leur permet de conserver une relation de proximité avec les clients, et il est vital à la stratégie commerciale de l'entreprise. Cependant, pour Frank et Pamela, rien n'est comparable à la discipline, à l'attention minutieuse aux détails et au véritable amour du métier. Que leur prochain projet soit une enceinte pour un voilier de 12 mètres ou des tenues spécialisées pour les Navy SEAL, les professionnels du métier sont prêts à relever le défi.

Retrouvez-les sur le Web à l'adresse
www.craftmastercanvas.com.



FRANK ET PAMELA KRICK

« L'une de nos plus grandes forces est notre flexibilité, assortie de notre capacité d'innovation afin d'aider les clients à résoudre leurs problèmes. »

PAMELA KRICK, VICE-PRÉSIDENTE
DE CRAFTMASTER CANVAS

PARTENARIATS, PRODUITS ET SERVICES ASSURENT LA CROISSANCE DE UNITED CENTRAL



Retrouvez-les sur le Web à l'adresse
www.unitedcentral.net.



« Improviser. Dominer. S'adapter »

Clint Eastwood a rendu cette phrase célèbre en 1986 dans son film *Le Maître de guerre*, mais elle est peut-être plus adaptée aux entreprises comme United Central Industrial Supply qui sont parvenues, depuis 41 ans, à contrôler avec succès les hauts et les bas d'une industrie en constante évolution. Depuis 1974, United Central procure aux exploitants miniers en Amérique du Nord les fournitures et services miniers de la plus haute qualité qui soit, et elle n'a aucunement l'intention de ralentir.



HENRY E. LOONEY

Pour Henry E. Looney, président de United Central, au cours des dernières décennies, la compagnie ont eu à faire face à de nombreux défis (des guerres aux récessions en passant par l'essor de l'exploration de gaz naturel, à une main d'œuvre vieillissante). Mais il reste optimiste pour ce qui est de l'avenir de l'entreprise.

« Chez United Central, nous nous sommes toujours focalisés sur l'industrie minière », explique Looney. « Chaque fusion, chaque

acquisition, chaque consolidation a été un pas en avant qui a fourni à nos clients les produits exacts dont ils avaient besoin, quand et où ils en avaient besoin. »

Sous le nom d'United Supply, à Big Rock (Virginie), l'entreprise a toujours fonctionné en tant qu'acteur clé de l'industrie charbonnière. Parce que les mines sont souvent situées dans les zones rurales, les compagnies charbonnières ont commencé à créer leurs propres groupes d'approvisionnement pour fournir les produits nécessaires aux besoins internes et externes.

« United Supply a commencé sur le modèle de la livraison 'en temps voulu' pour l'industrie minière avant même que le processus 'en temps voulu' soit identifié », explique Looney. « Nous faisons des livraisons cinq jours par semaine avec un service le jour même ou le lendemain, et nous continuons de suivre ce modèle aujourd'hui. »

Au cours des années, United Central a fait l'acquisition stratégique d'entreprises à même de procurer un avantage géographique, service ou produit, permettant à l'entreprise de continuer à fournir une proposition de valeur à ses clients. Et les relations avec la clientèle sont excellentes. Les plus grands producteurs de charbon nationaux travaillent en partenariat avec United Central depuis près de 30 ans.

« Je pense que la réussite de la plupart des entreprises peut être attribuée à leur personnel », dit Looney. « La majorité de notre personnel a plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie minière, et il est très au fait des cultures locales existant au sein des zones minières rurales. Notre succès est dû à notre personnel qui a été capable d'offrir le niveau de service que l'on voit dans une

entreprise locale, combiné à l'important portefeuille de produits comprenant plus de 70 000 UGS. »

RIDEAUX DE VENTILATION ET PARTENARIAT DE VALEUR

Le charbon émet constamment du gaz de méthane qui doit être éliminé de la mine de charbon pour protéger les mineurs des explosions mortelles. Au fur et à mesure que l'air de surface est pompé à l'intérieur de la mine de charbon pour en éliminer le méthane, des rideaux de ventilation, connus également sous le nom de cloisons d'aération, sont utilisés pour diriger le flux d'air vers les sections actives de la mine, là où les mineurs et l'équipement sont en opération. Ceci contribue à une exploitation minière sûre et efficace.

United Central a longtemps offert à ses clients miniers des cloisons d'aération par le biais de R.J Stern qui est devenu un partenaire de United Central et un fournisseur principal de produits de ventilation dans les années 1980. R.J. Stern a été absorbé par Glen Raven en 2007, permettant à Glen Raven Technical Fabrics de pénétrer le secteur de l'industrie minière.

« La relation que nous avons développée avec United Central au cours des dernières années a réellement permis d'établir Glen Raven Technical Fabrics au sein de ce marché particulier », dit Matt Clark, directeur de marché - énergie pour Glen Raven Technical Fabrics. « Il s'agit d'un processus d'apprentissage, mais cela nous a également permis d'ouvrir les yeux sur des opportunités potentielles de nouveaux produits auxquelles nous sommes à même de répondre avec un partenaire comme United Central. »

L'un des principes essentiels de la mission de United Central est de « s'associer et promouvoir les produits issus de fabricants réputés qui produisent des produits de qualité et qui sont reconnus comme leaders dans l'industrie. » Au fur et à mesure que l'entreprise continuera d'augmenter son portefeuille de produits miniers dans les années à venir, elle cherchera à s'associer à des entreprises qui partagent la même intention de s'adapter, d'improviser et de vaincre les défis d'une industrie en constante évolution.

« Afin de réussir, nous devons constamment observer nos marchés miniers en prenant une perspective différente afin de déterminer comment nous pouvons améliorer ce que nous faisons », dit Looney. « Selon moi, les entreprises qui réussiront sont celles qui peuvent s'asseoir avec les partenaires fabricants et trouver des idées permettant de développer de nouveaux produits ou d'améliorer des produits existants, tout en demeurant compétitif et en fournissant une valeur intrinsèque.

« Glen Raven a toujours procuré cette valeur », ajoute-t-il. « Pour nous, un partenariat avec Glen Raven est essentiel à notre avenir. »

CHAMP DE RÊVES : LE PROPRIETAIRE DE DURKIN'S INC. QUITTE LE TERRAIN DE BASEBALL À 13 ANS POUR REJOINDRE L'ENTREPRISE FAMILIALE DE FABRICATION D'AUVENTS

En 1962, par un bel après-midi de printemps, Tom Ginty était entièrement concentré sur le jeu et ne quittait pas le but des yeux. Avec son équipe en tête du match, ce jeune lycéen était à 20 mètres de marquer.

« Si vous avez déjà joué au baseball, vous comprenez certainement la montée d'adrénaline quand vous allez marquer », raconte Ginty.

« Ajoutez à cela le fait que vous êtes concentré et focalisé comme un laser. Jusqu'à ce que vous vous rendiez compte que votre père est en train d'attirer votre attention. »

Le père de Tom Ginty, Bernard, avait quitté le site de son entreprise familiale Durkin's Inc., une usine de tissus de haute qualité pour applications commerciales, résidentielles et municipales, pour venir poser une question à son fils. Ou, plutôt pour lui dire quelque chose :

« Il a simplement dit 'J'ai besoin de ton aide' », nous dit Ginty.

Tom Ginty n'a jamais marqué et a quitté le match prématurément pour apprendre qu'il allait travailler à temps partiel dans l'entreprise familiale, et installer des auvents.

« Au début des années 1960, tout le monde mettait la main à la pâte », dit-il. « Maintenant que j'étais au lycée, on me demandait de rejoindre l'entreprise que mon grand-père avait fondée. C'est avec un énorme sens de la fierté et de la responsabilité que j'ai accepté, et je n'ai jamais quitté l'entreprise depuis. »

Fondé par par le grand-père de Tom Ginty, Patrick Durkin, un immigrant irlandais et son fils Denis, né en Amérique en 1886, Durkin fabriquait à l'origine, en 1904, des chapeaux dans une étable de Mallory Street, Danbury (Connecticut). Au début, l'entreprise fournissait l'industrie du chapeau de Danbury connue dans le monde



Retrouvez-les sur le Web à l'adresse
www.durkinsinc.com.



entier – la première usine de chapeaux y fut établie en 1780 – mais elle a rapidement commencé à fabriquer des produits d'ombrage sur mesure pour répondre à une demande grandissante d'applications résidentielles et commerciales.

« Au début des années 1900, Danbury était connue comme la 'Capitale mondiale du chapeau' et environ un quart des chapeaux vendus aux États-Unis étaient fabriqués dans la ville », dit Tom Ginty. « Mais dans les années 1920, des problèmes liés au travail et des changements dans le style vestimentaire ont été à l'origine d'un déclin important de l'industrie du chapeau. »

Au vu des problèmes de la ville et de sa principale industrie, Denis Durkin prit la direction de Durkin's, Inc. L'entreprise répondait déjà à des demandes de clients pour des auvents résidentiels et commerciaux, et Denis décida de la transformer en une entreprise commercialisant des auvents.

« Sous la direction de mon grand-père, Denis, l'entreprise commença à commercialiser des auvents de porches résidentiels dans un périmètre de 50 km autour de Danbury », nous explique Ginty. « Cette idée brillante fut la raison majeure pour laquelle Durkin parvint à survivre à la Grande Dépression et pour laquelle l'entreprise a connu une croissance régulière jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre mondiale. »



Après la guerre, les États-Unis firent l'expérience d'une renaissance économique, particulièrement dans les communautés de fabrication car elles avaient déjà une main d'œuvre hautement qualifiée. La ville de Danbury était prête à remettre au travail les travailleurs d'une industrie du chapeau autrefois prospère, et les entreprises comme Durkin étaient aux premières loges pour cela. L'activité des auvents de Durkin a connu une croissance régulière mais c'était sans reconnaître une nouvelle menace qui se profilait à l'horizon –.

« Un seul mot : climatisation », explique Getty avec une certaine exaspération. « Au milieu des années 1950, les entreprises d'auvents ont commencé à échouer, essentiellement en raison de l'arrivée de la climatisation. Ce fut une période très difficile pour Durkin. L'essor du secteur résidentiel de la fin des années 1950 ne fit qu'empirer les choses car les nouvelles résidences de l'époque étaient construites avec des porches offrant une protection ombragée. Seule lueur d'espoir : les maisons comprenaient également des patios découverts et des terrasses, ce qui fournit de nouvelles opportunités d'affaires à notre entreprise. »

Ce fut une importante période de transition pour Durkin. Denis vendit l'entreprise à son fils, William Durkin, et au mari de sa fille Rita, Bernard Ginty en 1955. Sept ans plus tard, Tom Ginty allait, comme nous l'avons vu, intégrer l'entreprise familiale que la famille Ginty acquit entièrement en 1976 quand William Durkin prit sa retraite.

Aujourd'hui, de son bureau situé dans un atelier de design et de fabrication de 1500 mètres carrés sur Beaver Brook au cœur de Danbury, Tom Ginty, 66 ans, sait que l'équipement ultra-moderne permet à Durkin d'avoir un contrôle absolu sur son produit et de fournir aux clients un produit final de qualité supérieure, livré à temps et à des prix compétitifs.

Durkin produit des tissus de haute qualité pour de très nombreuses applications au sein des secteurs commercial, résidentiel et municipal dans tout le pays. La ligne de produits de l'entreprise comprend : des auvents rétractables pour terrasses et fenêtres, auvents de devantures et de magasins, graphismes sur mesure, auvents stationnaires, écrans solaires à moteur, location et vente de tentes de réception ; bâches de camion et rideaux-bâches, tauds de bateau, mâts et pavillons, enceintes industrielles et environnementales ainsi que de nombreux autres produits de tissus sur mesure. L'entreprise fournit également un service annuel de montage et de démontage, des services de nettoyage, de réparation, de stockage et d'entretien.



« Nous sommes aujourd’hui la cinquième génération à la tête de l’entreprise et nous continuons à être considérés comme les meilleurs de l’industrie dans le Nord-Est du pays », explique Ginty. « Notre taux de satisfaction client dépasse les 99 pour cent, nous sommes donc certainement en train de faire quelque chose de bien. »

Le fils de Ginty, Jeff, représente la cinquième génération à la tête de l’entreprise familiale. Il a rejoint Durkin à temps complet en 2010 et s’occupe actuellement de la division Tentes et services d’événements, l’un des segments à plus forte croissance de l’entreprise, qui utilise la technologie, notamment Internet et les médias sociaux, pour atteindre une nouvelle base de clients.

Jeff Ginty, 36 ans, explique : « L’une de nos plus grandes forces en tant qu’entreprise consiste à pouvoir nous adapter à de nouvelles façons d’atteindre les clients et de leur répondre. » « Nous sommes présents sur le marché depuis plus de 110 ans parce que nous sommes une entreprise axée sur les solutions. Notre présence en ligne représente une partie essentielle de notre stratégie pour attirer et conserver une clientèle. »

L’adoption des tissus de la marque Sunbrella en tant que produits phare® a également joué un rôle déterminant pour la croissance de Durkin, avec le soutien de Trivantage®, la filiale de distribution de Glen Raven. Trivantage fournit les tissus dont a besoin Durkin, ainsi que les idées de solutions d’entreprise et de formation.

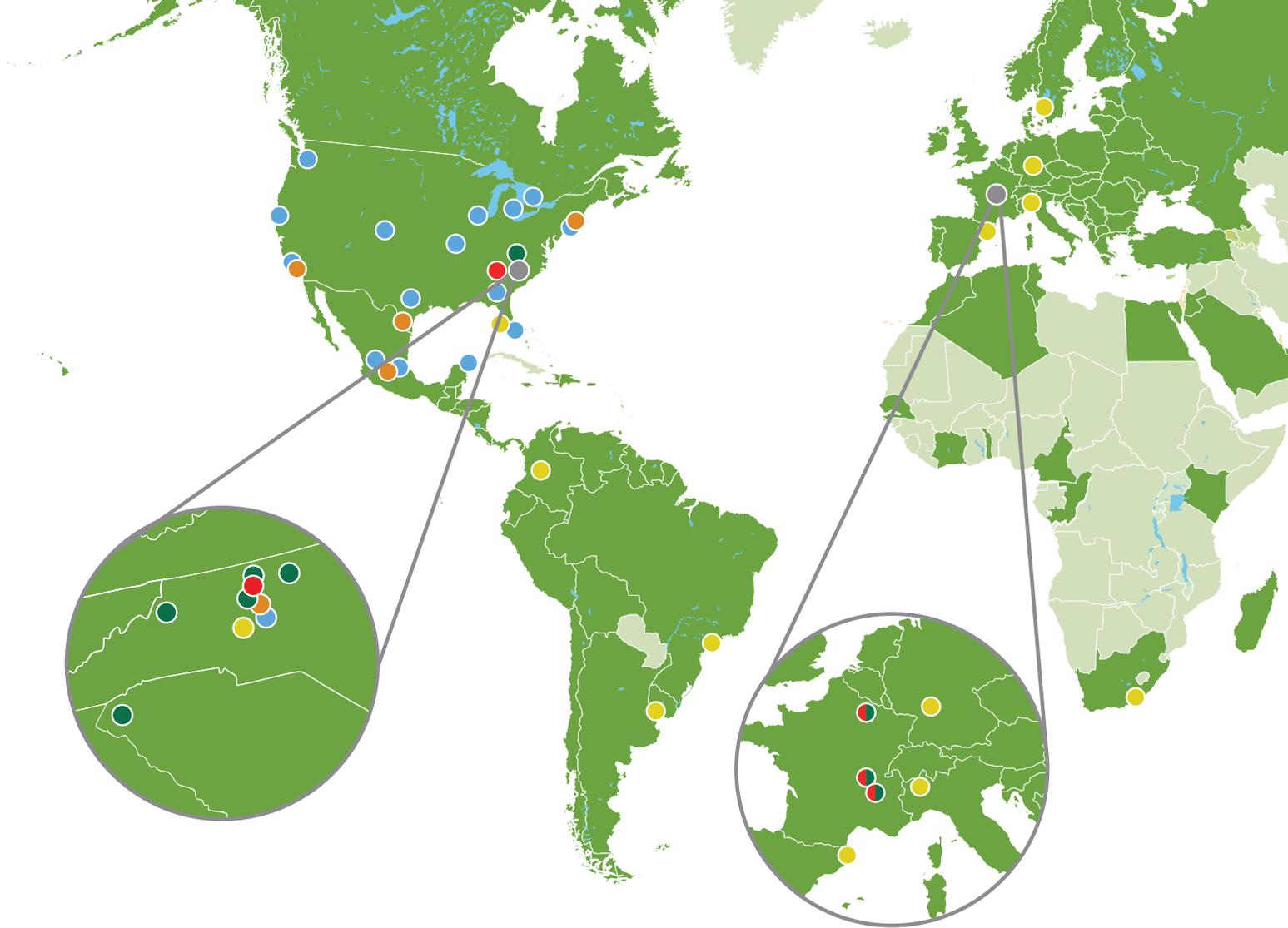
« Nous utilisons les tissus de Sunbrella pour nos applications d’auvent depuis les années 1960 », dit Ginty. « Le coton était à l’époque le tissu le plus disponible, mais nous avons pris la décision stratégique de passer à un tissu fabriqué à partir de fibres acryliques. »

« Dans les 50 années qui ont suivi, la marque Sunbrella est devenue synonyme de la marque Durkin », poursuit-il. « Les clients nous disent souvent ‘Je veux un auvent Sunbrella’, et je dois leur rappeler que Sunbrella fabrique les tissus et non les auvents. Vous voyez donc la puissance des deux marques dans l’esprit des consommateurs. »

Durkin produit des tissus de haute qualité pour une large gamme d’applications au sein des secteurs commercial, résidentiel et municipal dans tous les États-Unis.



JEFF ET TOM GINTY



SITES MONDIAUX GLEN RAVEN

GLEN RAVEN, INC.

- Siège social
Glen Raven, NC
336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- Siège social
Glen Raven, NC
336.227.6211
- Usine Anderson
Anderson, SC
864.224.1671
- Usine Burlington
Burlington, NC
336.227.6211
- Usine Norlina
Norlina, NC
252.456.4141
- Salle d'exposition High Point
High Point, NC
336.886.5720

GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS

- Siège social
Glen Raven, NC
336.227.6211

- Installation Burnsville
Burnsville, NC
828.682.2142

- Installation Park Avenue
Glen Raven, NC
336.229.5576

TRIVANTAGE

- Siège social
Glen Raven, NC
336.227.6211
- Centre de distribution regroupée
Mebane, NC
877.540.6803
- Centre de distribution Texas
Irving, TX
800.786.7610
- Centre de distribution Washington
Tukwila, WA
800.213.1465
- Centre de distribution Californie du Sud
City of Industry, CA
800.841.0555
- Centre de distribution
Californie du Nord
Hayward, CA
800.786.7607

- Centre de distribution Colorado
Denver, CO
800.786.7609

- Centre de distribution Floride
Miami, FL
800.786.7605

- Centre de distribution Géorgie
Lithia Springs, GA
800.786.7606

- Centre de distribution Illinois
Elmhurst, IL
800.786.7608

- Centre de distribution Ohio
Middleburg Heights, OH
800.786.7601

- Centre de distribution Missouri
Maryland Heights, MO
800.786.7603

- Centre de distribution New Jersey
Somerset, NJ
800.786.7602

TRICAN CORPORATION

- Mississauga, ON
Canada
800.387.2851

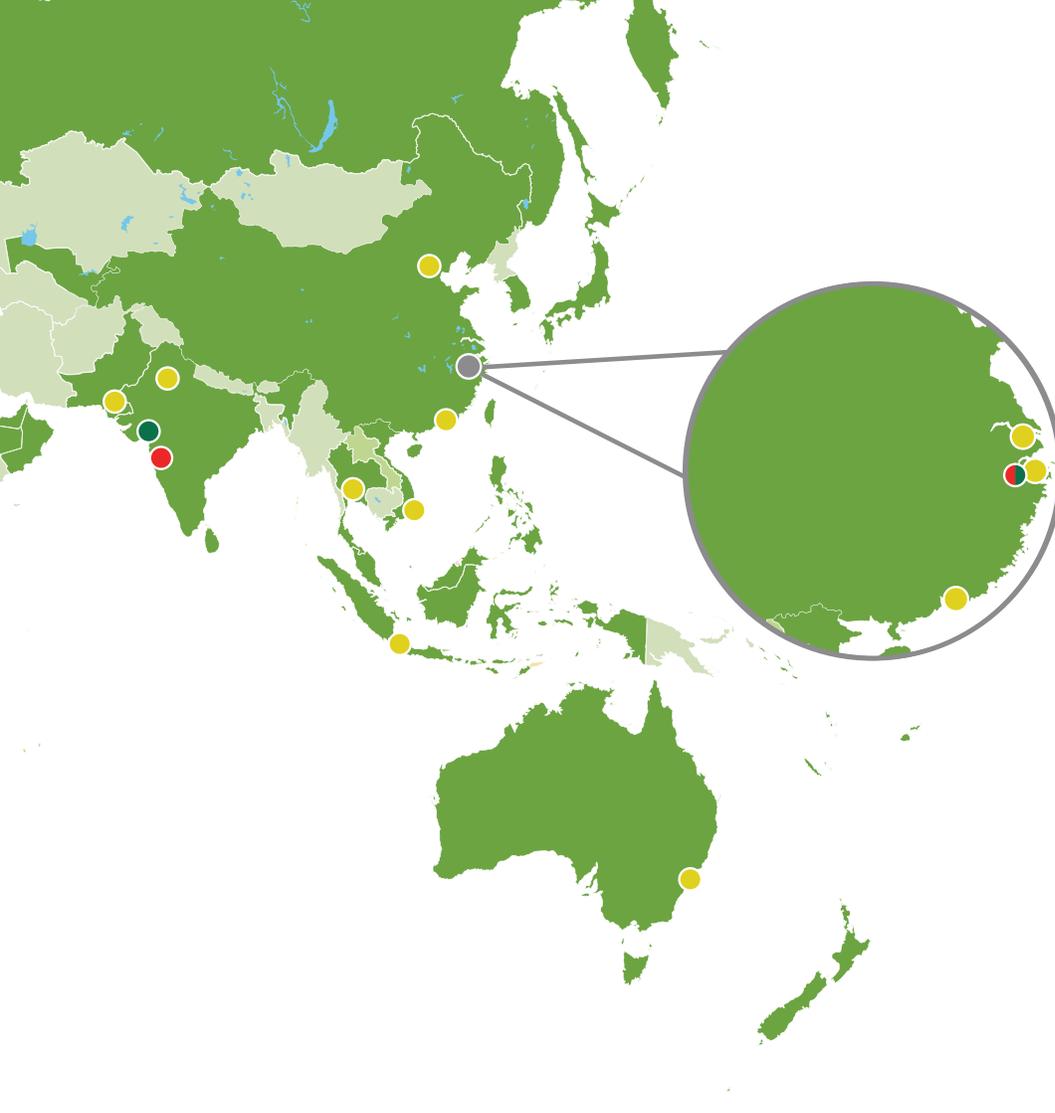
TUNALI TEC

- Tunali Tec Cuernavaca
Jiutepec, Morelos
Mexique
800.00.88625
- Tunali Tec Guadalajara
Guadalajara, Jalisco
Mexique
800.00.88625
- Tunali Tec Cancun
Cancun, Quintana Roo
Mexique
800.00.88625

DICKSON-CONSTANT

- Siège social
Wasquehal, France
33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
Gaglianico, Italie
39.015.249.63.03
- Dickson-Constant GMBH
Fulda, Allemagne
49.(0)661.380.82.0
- Dickson-Constant Nordiska AB
Frölunda, Suède
46.31.50.00.95

Glen Raven, Inc.
 1831 North Park Avenue
 Glen Raven, NC 27217
 336.227.6211
 glenraven.com



- Siège social
- Fabrication
- Siège social/Fabrication
- Distribution
- Ventes/Service
- Logistique
- Pays où sont vendus nos produits

● Bureau de vente
 Barcelone, Espagne
 34.93.635.42.00

DICKSON COATINGS

- Dickson PTL
 Dagneux, France
 33.(0)4.37.85.80.00
- Dickson Saint Clair
 Saint-Clair de la Tour, France
 33.(0)4.74.83.51.00

STRATA SYSTEMS

- Siège social
 Cumming, GA
 800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDE)

- Siège social
 Mumbai
 91.22.406.35100
- Usine Daman
 Bhimpore, Daman
 91.260.222.1060

● Bureau de vente Hyderabad
 Hyderabad
 91.9949.361.706

● Bureau de vente Gurgaon
 Gurgaon, Haryana
 91.9871.102.146

GEO SOLUÇÕES (UNE SOCIÉTÉ STRATA)

● São Paulo, Brésil
 11.3803.9509

GLEN RAVEN ASIA

- Siège social
 Suzhou, province de Jiangsu
 86.512.6763.8151
- Bureau de vente
 Shanghai, district de Xuhui
 86.21.5403.8385
- Bureau de vente
 Pékin, district de Haidian
 86.10.6870.0138
- Bureau de vente
 Shenzhen, district de Luohu
 86.755.2238.5117

SUNBRELLA/DICKSON GLOBAL

- Bureau de vente Amérique latine (Nord)
 Bogota, Colombie
 57.304.649.5126
- Bureau de vente Amérique latine (Sud)
 Montevideo, Uruguay
 59.89.9209.219
- Bureau de vente pourtour
 du Pacifique (Nord)
 Shanghai, district de Xuhui
 86.21.5403.8385
- Bureau de vente Vietnam
 Ho-Chi-Minh-Ville, Vietnam
 84.8.38.27.72.01
- Bureau de vente Indonésie
 Djakarta, Indonésie
 62.21.5289.7393
- Bureau de vente pourtour du Pacifique
 (Sud)
 Nouvelle-Galles du Sud, Australie
 61.2.997.44393
- Bureau de vente Afrique du Sud
 Port Elizabeth, Afrique du Sud
 27.(0)41.484.4443
- Bureau de vente Amérique centrale
 Fort Myers, FL
 239.266.2660
- Bureau de vente Thaïlande
 Bangkok, Thaïlande
 66.87.515.8866

GLEN RAVEN LOGISTICS

- Siège social
 Altamahaw, NC
 800.729.0081
- Laredo Office
 Laredo, TX
 956.729.8030
- Bureau de vente Mexique
 Mexico, Mexique
 011.525.55.561.9448
- New Jersey Terminal
 Avenel, NJ
 800.729.0081
- California Terminal
 City of Industry, CA
 800.729.0081
- Texas Terminal
 Laredo, TX
 800.729.0081

R.J. STERN

- Wilkinson, WV
 800.292.7626