

RAVEN

| Numéro 1 |

Du sur mesure pour l'industrie automobile

Sunbrella® entre dans les maisons

Glen Raven Transportation, ça roule!

Dickson Coatings cherche et trouve

La vision et les valeurs promues



Développer notre présence en

L'usine de Glen Raven en Chine,
pages 2-3



Chers lecteurs,

Bienvenue dans le premier numéro du nouveau magazine de Glen Raven, The Raven.

Nous avons créé cette publication pour améliorer les communications avec nos clients, nos partenaires commerciaux, nos actionnaires et nos employés. La poursuite du succès de Glen Raven et de l'ensemble de nos marques a un intérêt pour chacun de nous; je sais donc que ces articles concernant divers aspects de notre société ne manqueront pas de vous intéresser.

Développer notre présence en Asie

La production dans nos nouvelles installations chinoises a débuté au printemps dernier, apportant une nouvelle pierre à l'édifice de notre stratégie globale.

Du sur mesure pour l'industrie automobile

Avec son nouveau tissu destiné aux garnitures automobiles, Glen Raven Technical Fabrics s'est positionné en tête de la concurrence.

Sunbrella® entre dans les maisons

Notre marque Sunbrella, respectée depuis longtemps pour ses utilisations extérieures, découvre tout un univers d'opportunités dans le secteur de la décoration d'intérieur.

Glen Raven Transportation, ça roule !

Initialement créée en tant que fonction de soutien interne, cette division se sent pousser des ailes d'entrepreneur.

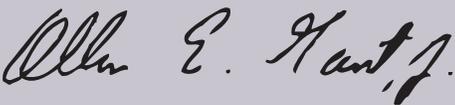
Dickson Coatings cherche et trouve

En France, Dickson Coatings concentre ses efforts de R&D sur l'accroissement de la valeur de segments choisis de marché.

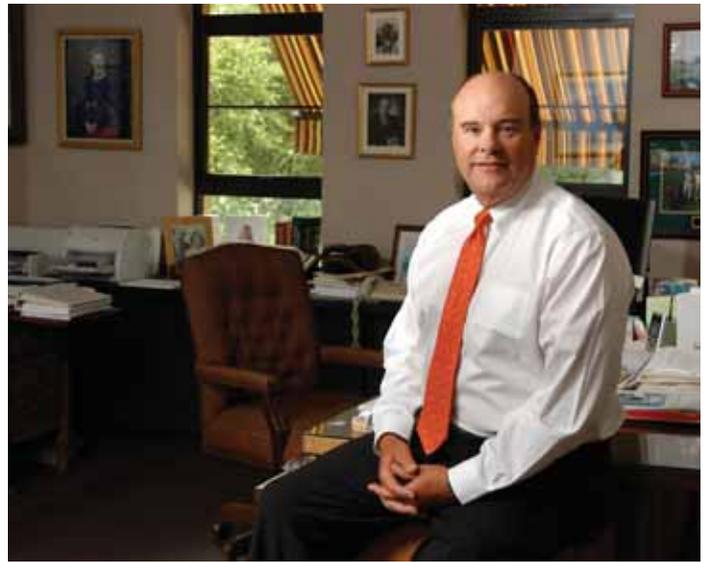
La vision et les valeurs promues

Historiquement, Glen Raven est une société fondée sur des valeurs et aujourd'hui, avec 2020 Quest, cette tradition se poursuit.

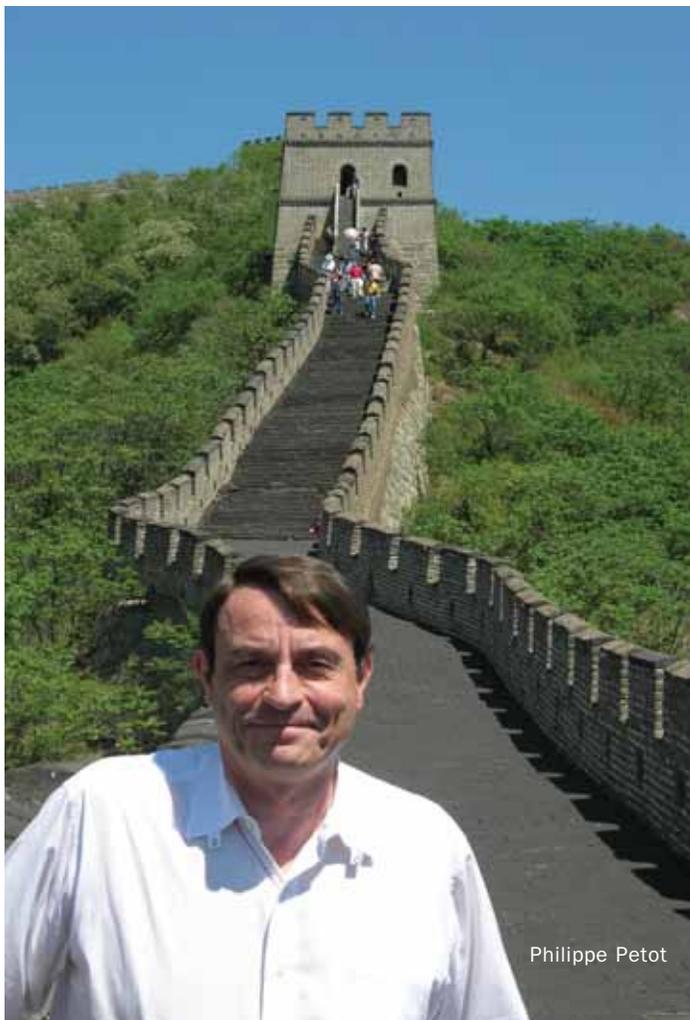
J'espère que ces articles à propos de notre société en pleine croissance et expansion vous intéresseront. Je vous invite à nous faire part de vos questions et commentaires.



Allen E. Gant, Jr.
President



RENFORCER NOTRE PRÉSENCE EN ASIE



Philippe Petot

Philippe Petot s'est rendu en Chine pour la première fois en 2001, en qualité de représentant marketing des tissus Sunbrella®, pour rencontrer des clients acheteurs de mobilier d'usage courant ayant créé des unités de fabrication en Asie. Il est sorti de cette rencontre en avocat convaincu du renforcement de la présence de Glen Raven en Asie.

« Dès ma première visite en Chine, je n'ai eu aucun mal à comprendre que notre avenir incluait nécessairement l'Asie », explique Philippe Petot.

Philippe Petot a trouvé un allié de poids en la personne d'Allen Gant, Président de Glen Raven, qui s'était rendu en Chine en 1998 et qui, suite à ce voyage, était devenu un défenseur tout aussi enthousiaste d'une présence stratégique en Chine dans les domaines de la fabrication, des approvisionnements, du marketing et du développement de produit. En septembre 2003, le Conseil d'administration de Glen Raven a approuvé la construction d'installations à une centaine de kilomètres à l'ouest de Shanghai, et Philippe Petot a été nommé directeur de projet.

« Depuis 2001, je me suis rendu en Chine à 32 reprises », raconte Philippe Petot, qui a rejoint Glen Raven en 1998 après la fusion du groupe avec la société française Dickson, SA. « C'est exténuant, et il faut avoir la santé. Sans compter que le fait de passer la moitié de votre temps à l'étranger nuit considérablement à la vie sociale, à la formation et aux activités sportives. Mais si vous me demandez, "est-ce que vous le referiez ?", ma réponse est la suivante : "Évidemment !" » L'implantation en Chine de ces nouvelles installations, d'une



L'usine de Glen Raven en Chine



« Dès ma première visite en Chine, je n'ai eu aucun mal à comprendre que notre avenir incluait nécessairement l'Asie. »

Philippe Petot

superficie de près de 1,8 hectares, est le fruit d'un effort d'équipe de Glen Raven. Hua Li (Wally), qui auparavant gérait les opérations textiles en Chine et en Indonésie, a été recruté en qualité de directeur de Glen Raven Asia, travaillant en étroite collaboration avec Philippe Petot lors des phases de conception, de construction, de recrutement des employés et de mise en service.

Nous avons fait appel aux techniciens des sites de Glen Raven à Anderson, Elberton et Burnsville pour prêter main forte aux équipes chinoises en liaison avec l'installation et la mise en service des équipements, et plusieurs membres de la direction de Glen Raven (parmi lesquels John Gant, Scott Gilliam et Dan Crowe) ont rejoint l'équipe du projet.

Des employés de Glen Raven ont effectué plus de 70 voyages en Chine au cours des quatre premiers mois de 2006, 41 techniciens, cadres et collaborateurs accomplissant ce long périple, parfois plusieurs fois. Les membres du personnel de Glen Raven ont participé à des missions dont la durée variait entre une et douze semaines (en moyenne quatre). Autre élément important dans cette approche globale de la construction des nouvelles installations, le partenariat mis en place avec FilManMade, une société italienne fournisseur de longue date de Dickson Constant en Europe. FilManMade exploite un site de fabrication adjacent à celui de Glen Raven qui fournit à la nouvelle usine de tissage et de finition des fils de qualité supérieure.

Les opérations de tissage des tissus Sunbrella® ont commencé en mars, la finition débutant au cours de l'été.

« Il est facile de regarder nos nouvelles installations en Chine et de les considérer sous un angle trop étroit comme un site de fabrication conçu pour desservir notre clientèle pour le mobilier d'usage courant qui fabrique des meubles en Chine », explique Allen Gant. « Il s'agit indubitablement d'un élément motivant pour nos investisseurs, mais pour nous, la Chine, c'est bien plus. »

Le site chinois est considéré comme le point névralgique de Glen Raven en Asie. En plus de fabriquer les tissus d'ameublement Sunbrella, l'installation renforcera la capacité de Glen Raven à fournir des produits à ses clients sur une base globale, tout en développant les opportunités de desservir des clients asiatiques de plus en plus prospères, avec un appétit croissant pour des tissus techniques. Les installations chinoises comportent également des show-rooms pour les produits et des capacités de recherche et de développement pour Glen Raven Technical Fabrics, qui fournit divers marchés commerciaux et industriels.

« Notre expansion en Europe en 1998, puis maintenant en Asie, nous permet de disposer d'une présence significative sur trois continents, l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie », constate Allen Gant. « Glen Raven est devenue une organisation réellement internationale, et tout comme la concurrence ne dort jamais, nous non plus. »





DU SUR MESURE
POUR L'INDUSTRIE
AUTOMOBILE



Le tissu de garniture automobile de Glen Raven.

« Nous nous attachons à améliorer et à moderniser en permanence le design et les performances de nos tissus. »

Jeff Michel

A l'occasion de l'édition de cette année du Ward's Auto Interiors Show, l'un des principaux événements commerciaux destinés aux professionnels de l'intérieur automobile, Glen Raven a tranquillement fêté son rôle de leader dans une niche du marché qui, pour la société, occupe une place croissante : les tissus de garniture automobile.

La remise des récompenses de l'« Intérieur de l'année » (Interior of the Year), attribuées par les journalistes et les professionnels du secteur, est l'un des temps forts du Ward's Show. Parmi les vainqueurs de cette année figuraient la Chevrolet Tahoe, dans la catégorie 4X4 d'entrée de gamme, et la Cadillac Escalade, dans celle des 4X4 de luxe, deux modèles équipés des tissus de garniture fabriqués par Glen Raven.

« Nous avons vu notre part de marché dans le secteur des garnitures automobile croître chaque année, tandis que les ciels de toit occupaient une place croissante à l'intérieur des véhicules, et alors que les constructeurs prenaient progressivement conscience de ce que nos tissus pouvaient leur apporter, tant au plan esthétique que fonctionnel », raconte Harold Hill, directeur général de Glen Raven Technical Fabrics.

À la fin des années 90, les constructeurs automobiles ont commencé à étudier de nouvelles solutions en matière de tissus pour les garnitures. Ils avaient besoin d'un fournisseur solide financièrement à même de fournir des tissus innovants en complément de l'électronique installée dans les plafonds des nouveaux véhicules.

« En matière de design, nous sommes allés chercher l'inspiration en Europe », explique Jeff Michel, gestionnaire des tissus automobiles au sein de Glen Raven. « Des voitures allemandes, comme l'Audi A6, présentaient un aspect technique dans les ciels de toit, et ce design a été à l'origine d'une réflexion totalement nouvelle dans tout le secteur de l'industrie automobile. »

Même si, avec ses tissus Sunbrella® pour les capotes des cabriolets, le groupe Glen Raven était, depuis de nombreuses années, présent sur le marché de l'industrie automobile,

la société a dû constituer une équipe spéciale pour relever le défi lié à la création de tissus destinés aux garnitures automobiles.

« Tout ceux qui tentaient de relever le défi des tissus d'intérieur automobile partaient de zéro », se souvient Jeff Michel. « Les exigences en termes d'élasticité et de recouvrance avec des ciels de toit extrêmement profilés étaient énormes, pour ne rien dire de l'abrasion, de la solidité de la couleur et de l'échantillonnage des tons. Nous avons travaillé d'arrache pied deux ans avant d'obtenir le bon tissu. »

Le tissu de garniture automobile de Glen Raven est un tricot cueilli fabriqué différemment pour chaque constructeur en fonction de ses besoins en termes de flexibilité, de résistance à l'abrasion, d'élasticité, de recouvrance et de couleur. La pénétration de ce marché nécessitait non seulement un nouveau tissu, mais également la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement virtuelle verticale. Glen Raven a mis en place un partenariat avec Shawmut Inc, qui assure la stratification d'une sous-couche mousse du tissu de garniture automobile de Glen Raven et qui le fournit ensuite à des fabricants de systèmes de plafond intérieur.

Ce nouveau marché a également nécessité un investissement considérable dans une technologie nouvelle. L'usine de finition de Glen Raven à Park Avenue a également augmenté sa capacité de production, avec l'ajout d'une nouvelle machine de teinture par jet ainsi que de nouvelles capacités de visite.

« Nous nous attachons à améliorer et à moderniser en permanence le design et les performances de nos tissus », déclare Jeff Michel. « Saison après saison, nous offrons à nos clients un meilleur produit, tout en répondant à leurs besoins en termes d'évolution des couleurs et en nous adaptant à des lignes de toit toujours plus profilées. Ce projet est la preuve qu'il existe toujours, dans le secteur textile, des opportunités pour les entreprises innovantes. »

SUNBRELLA® ENTRE DANS LES MAISONS

« Nous avons à peine effleuré la surface du marché du tissu d'ameublement résidentiel. »

Hal Hunnicutt

Depuis ses débuts, dans les années 60, Sunbrella® s'est construit la réputation d'un tissu incroyablement résistant. Que ce soit pour des auvents, des tauds d'embarcation, des chaises pliantes ou des parasols pour les patios et terrasses, Sunbrella a convaincu des millions de consommateurs qu'ils peuvent profiter au grand air de l'aspect et du toucher d'un textile tissé, grâce à une solidité des couleurs, une durabilité et une facilité d'entretien uniques pour un tissu conçu pour des performances optimales.

Ce n'était qu'une question de temps avant que les performances légendaires de Sunbrella se fraient un chemin vers les intérieurs, où une exposition accrue à la lumière, aux animaux, aux enfants et aux modes de vie actifs rend d'autant plus appréciables ses qualités de durabilité et de facilité d'entretien. Le seul élément qui manquait jusque là (la sophistication du style associée aux tissus d'intérieur élégants) a été apporté par le talent créatif de designers réputés, combiné avec un tissage jacquard innovant, des finitions textiles avancées et des combinaisons de fils uniques.

« C'est étonnant ce que l'on peut faire avec Sunbrella grâce à une technologie de tissage et des constructions d'étoffe qui lui confèrent l'apparence et le toucher de la soie, d'un damassé, d'une chenille, d'un velours ou d'une toile de lin », explique Joe Ruggiero, qui fait autorité aux Etats-Unis en matière de décoration d'intérieur et qui a créé la collection de tissus Sunbrella.

Joe Ruggiero a introduit une collection de tissus Sunbrella pour ses lignes de mobilier dans les points de vente de détail Norwalk Furniture dès 2002. En plus du travail de Ruggiero, Gina Wicker, directrice du design, a développé l'équipe de design interne de Glen Raven et fait appel à l'expertise de Richard Frinier, un designer international de renom qui a réalisé une collection de tissus Sunbrella.

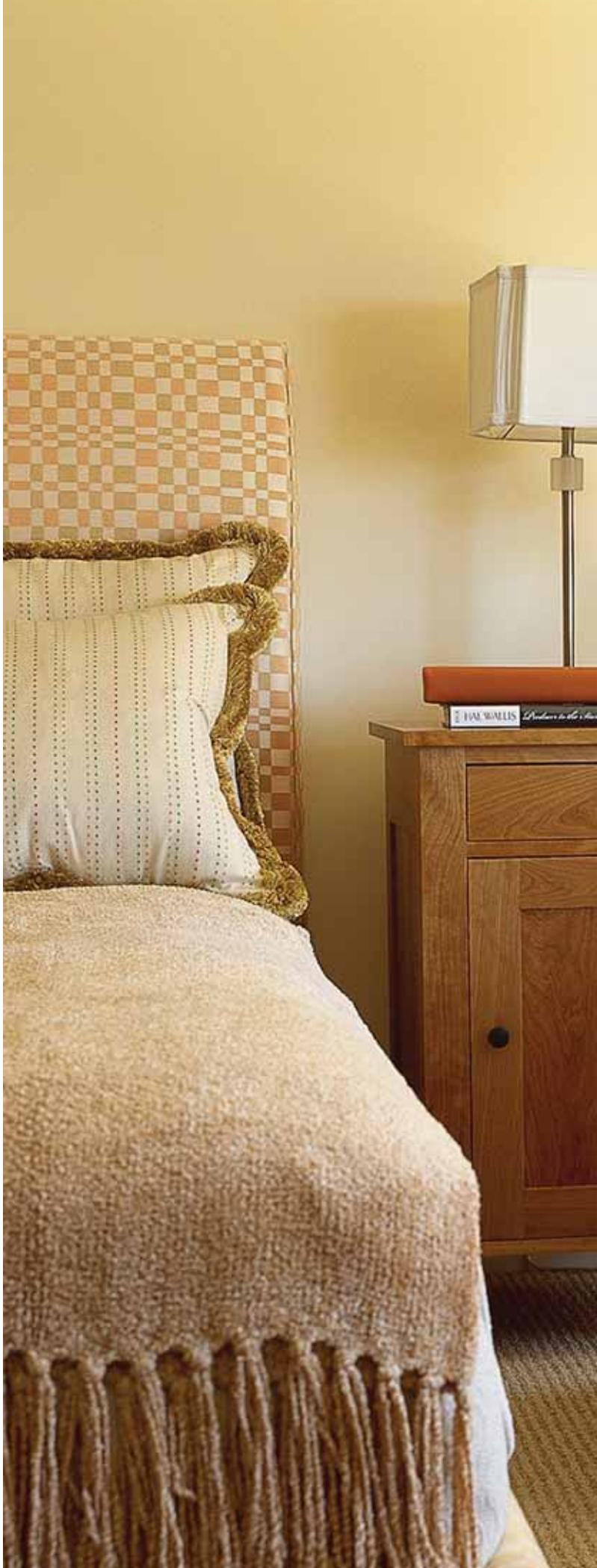
Le défi le plus important auquel a été confronté Glen Raven dans le contexte de son activité décoration d'intérieur a été de convaincre les fabricants et les clients du secteur mobilier que les tissus Sunbrella, légendaires pour leurs performances en extérieur, sont suffisamment élégants pour orner leurs canapés et leurs chaises.

« Nous entendons toujours le même commentaire, encore et encore : "c'est vraiment Sunbrella ?" », raconte Hal Hunnicutt, chef de produits pour les tissus de décoration d'intérieur de Sunbrella. « Tous les tissus Sunbrella sont créés à l'aide de matériaux et de techniques qui garantissent la performance, et avec la créativité de Joe Ruggiero, de Richard Frinier et de notre équipe de design, il n'existe aucune limite à ce que Sunbrella peut faire pour votre intérieur. »

Sunbrella a créé un showroom permanent à High Point ; la marque participe également activement aux marchés du mobilier et aux conférences de fournisseurs. Les tissus d'intérieur Sunbrella sont présentés par Norwalk, Hickory Hill, Craftmaster et Storehouse. En outre, Calico Corners, l'une des principales chaînes de magasins de détail de textiles et de mobilier, propose à ses clients une très riche collection Sunbrella collection, tandis que Silver State, un important grossiste, a élargi son offre de tissus d'ameublement Sunbrella.

Complétant le développement des tissus d'ameublement Sunbrella, des accords de licence ont été conclus avec Bomar Trimming, Ardwyn et Phoenix Trim Works pour les garnitures de meubles. Ces licences garantissent la disponibilité de garnitures aux tons coordonnés pour Sunbrella, avec des caractéristiques de performances identiques à celles du tissu.

« Nous avons à peine effleuré la surface du marché du tissu d'ameublement résidentiel », précise Hal Hunnicutt. « Nous disposons de meilleures informations sur les motifs et les couleurs qui se vendent au détail, et nous apprenons ce que signifie le terme "performance" sur ce marché. Nous continuons à affiner nos offres ameublement, équilibrant les gammes mobilier d'usage courant et résidentiel, un nombre croissant de tissus passant d'un marché à l'autre. »



GLEN RAVEN TRANSPORTATION, ÇA ROULE !



« Non seulement notre nouveau site nous permet de disposer de l'espace dont nous avons besoin pour nos opérations actuelles, mais avec l'ajout d'un entrepôt de 1,4 hectares, il nous ouvre de nouveaux horizons.

»

Charlie Edgerton



Charlie Edgerton, directeur de Glen Raven Transportation.

Lorsque Glen Raven a créé sa division transports au milieu des années 60, le groupe n'avait, pour ses activités logistiques, que des ambitions relativement modestes : transporter des matières premières et des produits finis entre les installations de la société et ses clients avec ponctualité et efficacité. Le transport était conçu strictement comme une fonction d'assistance en interne.

Aujourd'hui, Glen Raven Transportation a dépassé de très loin ses objectifs initiaux, pour se transformer en transporteur routier exploitant des lignes à destination du Mexique, du nord-est des États-Unis, du Midwest et de la Californie. Cette filiale de Glen Raven, qui a vu ses recettes quadrupler au cours de ces 11 dernières années, se prépare à une nouvelle poussée de croissance, après son déménagement, dans le courant de l'été, vers un nouveau site.

« Non seulement notre nouveau site nous permet de disposer de l'espace dont nous avons besoin pour nos opérations actuelles, mais avec l'ajout d'un entrepôt de 1,4 hectares, il nous ouvre de nouvelles perspectives », indique Charlie Edgerton, directeur de Glen Raven Transportation.

Le nouveau site de Glen Raven Transportation est une ancienne installation de fabrication de Glen Raven située à Altamahaw, en Caroline du Nord (États-Unis), qui jouxte le site d'origine de la fondation de Glen Raven, il y a de cela 125 ans. Plus récemment, ce site a été exploité à des fins de fabrication par Unifi.

« Les rénovations ont inclus la construction de 10 quais de chargement, la transformation des aires de fabrication à des fins de stockage, la réimplantation de nos ateliers et le remodelage de nos bureaux », précise Charlie Edgerton. « Nous introduisons également une nouvelle technologie de suivi des expéditions à nos clients.

Tandis que Glen Raven Transportation va continuer à développer son activité principale de transport routier,



l'ajout d'un entrepôt ouvre de nouvelles perspectives commerciales. Charlie Edgerton prévoit de proposer des services d'expédition de commande et de « collecte et préparation » pour des sociétés d'importation de produits étrangers.

Glen Raven Transportation a entamé une diversification agressive dès 1995, étendant ses activités au-delà de ses services pour d'autres divisions de Glen Raven. L'une de ses toutes premières lignes a été à destination du Mexique, avec l'ouverture d'un terminal à Laredo, au Texas (États-Unis), et d'un bureau de ventes à Mexico.

« Nous avons considéré cette voie comme offrant un réel potentiel de croissance, en raison du NAFTA, mais aussi parce que personne ne desservait cette région », raconte Charlie Edgerton. « Notre approche incluait un kit logistique complet, destiné à aider les clients à se conformer à la réglementation liée au commerce avec le Mexique. »

Aujourd'hui, nos activités de transport vers et depuis le Mexique restent prospères, et nous ne nous contentons pas de répondre aux besoins des fabricants de textiles et de vêtements, mais également à ceux d'autres types d'entreprises. Au nombre des autres principales destinations desservies par Glen Raven Transportation figurent le nord-est, le Midwest et la côte ouest des États-Unis. Le transport de pièces automobiles, l'une des spécialités de Glen Raven Transportation, est également en expansion.

« Avec tant de sous-traitants automobiles dans le sud, il est indispensable de disposer d'un service efficace pour livrer ces marchandises à Detroit », explique Charlie Edgerton. « Nous comblons cette lacune. » Glen Raven Transportation exploite 25 tracteurs et 160 remorques. La société a conclu des contrats prorogés avec 25 propriétaires exploitants desservant la clientèle de la côte ouest. En raison de la diversification des services et des clients, seulement quelques 20 pour cent du fret transporté aujourd'hui par Glen Raven Transportation provient des installations de fabrication de Glen Raven.

Selon Charlie Edgerton, Glen Raven Transportation prévoit de poursuivre sa croissance dans ses niches du marché.

« Les perspectives en matière de transport sont positives parce que, suite à la fermeture d'un certain nombre de sociétés de transport routier, et du fait d'une économie robuste, la demande excède l'offre », indique Charlie Edgerton. « Contribue également à notre réussite, l'émergence de la région de Triad, en Caroline du Nord (États-Unis), comme nœud logistique, avec quatre grandes autoroutes, 100 sociétés de transport routier et implantations de grands groupes, tels que Dell et FedEx. Nous sommes situés dans un rayon de mille kilomètres de la moitié de la population des États-Unis. »

(ci-dessus) La nouvelle implantation de Glen Raven Transportation est une ancienne installation de fabrication adjacente au site original de Glen Raven, un édifice datant des années 1880 et utilisé aujourd'hui comme centre de conférence d'entreprise.



DICKSON COATINGS CHERCHE ET TROUVE

Matthew Watson, directeur général de Dickson Coatings, insiste pour que la liste des projets de recherche et de développement tienne sur une seule feuille de papier. Cette approche extrêmement rigoureuse constitue un défi pour une société telle que Dickson, qui dispose de labos de R&D et d'une équipe de spécialistes de la recherche.

« Il fut un temps où nous explorions la moindre idée extravagante que nos vendeurs nous soumettaient ; mais ce n'est plus le cas aujourd'hui », explique Matthew Watson. « Nous sélectionnons nos priorités avec soin, et nous limitons à maximum cinq grands programmes de développement à un moment donné. Notre approche est disciplinée ; elle est fondée sur le potentiel du marché et les avantages concurrentiels. »

Cette approche disciplinée, promue par Matthew Watson, du développement de textiles techniques, paraît payante, ainsi qu'en attestent des produits et des marchés à fort potentiel de croissance : intercalaires anti-adhérents pour les pneumatiques, textiles imprimables et vêtements de protection pour les températures extrêmes.

« Nous avons le potentiel requis pour accroître nos ventes de 50 % sur les trois à cinq prochaines années, et ce sans investissement significatif », indique Matthew Watson. « Notre mentalité est celle d'une start-up ; nous avons quelque chose de nouveau à offrir à nos clients. »

L'un des exemples les plus récents de la mentalité de start-up qui anime Dickson Coatings réside dans les intercalaires anti-adhérents destinés à la fabrication de pneumatiques, un textile stratifié utilisé pour stocker le caoutchouc fraîchement extrudé et éviter qu'il ne s'agglomère. Dickson commercialise ces produits mondialement. Pour la seule année écoulée, la société a enregistré une augmentation de 78 % de ses ventes de ce produit. En trois ans, l'activité « intercalaires anti-adhérents » est passée de 10 à 30 % des ventes totales de Dickson PTL.



« Notre mentalité est celle d'une start-up ; nous avons quelque chose de nouveau à offrir à nos clients. »

Matthew Watson

Parmi les principaux clients pour les intercalaires anti-adhérents figurent Michelin, Goodyear, Bridgestone, Pirelli et Continental. Dickson dessert l'ensemble de l'Europe, de l'Amérique du Nord et du Sud, de la Russie, de la Chine, de l'Inde, du Pakistan, de l'Afrique et bientôt le Japon. Le développement le plus récent est un intercalaire anti-adhérent destiné aux pneumatiques pour la Formule 1, qui sont extrêmement collants et difficiles à manipuler.

« Tandis que d'autres intercalaires anti-adhérents commercialisés n'ont pas été spécialement développés pour cette utilisation, les nôtres ont été conçus spécifiquement à cette fin, ce qui signifie qu'ils durent plus longtemps et qu'ils se comportent mieux », précise Matthew Watson.

Ce même principe (de meilleures performances en vue d'une utilisation finale spécifique) est également le secret de la réussite des textiles imprimables de Dickson, qui sont utilisés par des points de vente de détail et professionnels haut de gamme. Commercialisé sous la marque « Evergreen », le support textile Jet Tex de Dickson offre non seulement de hauts niveaux de clarté d'impression, mais il est également écologique. À la différence du vinyle, les textiles Evergreen de Dickson ne comportent pas de PVC et de métaux lourds et permettent de réaliser des économies d'énergie de 80 % lors de la fabrication.

« Nos textiles Evergreen sont extrêmement appréciés des sociétés de détail haut de gamme qui en apprécient non seulement la qualité d'impression, mais aussi la dimension écologique », se réjouit Matthew Watson. « Parmi les grandes marques qui utilisent nos textiles figurent Cartier, Louis Vuitton, Diesel, Nike, Starbucks, BMW, Apple et Levis. »

La ligne de produits Evergreen a connu un tel succès en Europe que Dickson Coatings a ouvert des bureaux à Atlanta pour s'attaquer au marché nord américain des supports textiles. Après trois années d'activité, ce bureau vend chaque

année pour un million de dollars de supports textiles écologiques. Le bureau d'Atlanta commercialisera bientôt une troisième et nouvelle gamme de produits de Dickson Coatings : des textiles d'habillement pour la protection contre les températures extrêmes.

« Il y a quelques années, on nous a demandé de nous intéresser à un nouveau textile susceptible de remplacer les gants de cuir des pompiers », raconte Matthew Watson. « Le cuir de qualité devient difficile à trouver ; en outre, le cuir devient raide et brillant lorsqu'il est sec, et inconfortable lorsqu'il est mouillé. »

Le résultat est un tricot aramide avec un revêtement silicone pour faire des gants de haute protection contre la chaleur. Ces gants sont beaucoup plus confortables qu'en cuir et offrent une dextérité et un grip supérieurs.

À l'autre extrémité des vêtements de protection (contre de froid extrême), Dickson Coatings a créé une gamme de textiles en coton tricoté avec un enduit en silicone. Idéal pour la cryogénie, ce tissu offre une protection contre des températures atteignant -200 degrés centigrades. Là encore, Dickson commercialise des prototypes de gants et de vêtements.

« Nous sommes extrêmement créatifs en matière de développement de produits textiles », s'enorgueillit Matthew Watson. « En Europe, nous jouissons d'une excellente réputation pour nos produits et services de qualité, avec des solutions de textiles de haute technicité. Nous sommes parfaitement positionnés en vue d'une expansion en Amérique du Nord et dans le monde entier. »



(de gauche à droite) Les textiles Dickson Coatings utilisés pour la fabrication de vêtements de lutte anti-incendie et le support textile Dickson pour banderoles.

LA VISION ET LES VALEURS PROMUES

Glen Raven a récemment exposé sa vision et dévoilé l'énoncé de ses valeurs dans le cadre d'un programme dénommé « 2020 Quest ». Lancé initialement il y a quatre ans, 2010 Quest, le nouveau programme du groupe, inclut des mises à jour du programme original, y compris l'ajout de « l'Innovation » au nombre de ses valeurs clés.

« L'innovation est la valeur de base qui nous a permis d'arriver là où nous en sommes aujourd'hui. C'est une valeur qui va nous donner des forces pour l'avenir », déclare Allen E. Gant, Jr., président de Glen Raven. « Même si nous évoquions l'innovation dans notre programme 2010 initial, nous souhaitons qu'elle occupe une place encore plus prééminente dans l'exposé révisé de notre vision et de nos valeurs. »

Le document 2020 Quest est communiqué aux collaborateurs de Glen Raven dans l'ensemble du groupe, encourageant chacun à considérer sa fonction et ses décisions quotidiennes par le biais de ce prisme.

Énoncé de la vision

Glen Raven améliorera la vie de ses clients dans le monde entier par le développement et la commercialisation constants des solutions textiles les plus innovantes de la planète.

Valeurs de base

L'intégrité : avant toute autre chose : l'intégrité est la manière dont nous traitons nos clients et dont nous soutenons nos produits et services.

Qualité absolue : un dévouement total à une qualité excédant les attentes du client :

- en nous motivant pour faire de la qualité une partie intégrante de chaque produit et service que nous proposons ;
- en nous livrant à une recherche sans fin de la technologie susceptible d'améliorer la qualité ;
- en faisant de la qualité une priorité, pour chaque tâche, quotidiennement.

Innovation : nous considérons l'innovation comme le meilleur avantage concurrentiel, aussi bien pour nous-mêmes que pour nos clients :

- en nous engageant en une focalisation disciplinée et continue sur l'innovation ;
- en recherchant en permanence des solutions nouvelles, pour devancer les besoins de nos clients ;
- en créant un sentiment d'urgence en liaison avec la mise sur le marché de nouvelles idées.



La Vision de Glen Raven

« Glen Raven va améliorer la vie de ses clients dans le monde entier par le développement et la commercialisation constants des solutions textiles les plus innovantes de la planète. »

Marketing : une culture marketing basée sur la compréhension et la satisfaction des besoins du client et du consommateur :

- constitue une inspiration en liaison avec la construction de marques, de produits et de marchés durables ;
- nous amène à procéder à des acquisitions appropriées ;
- nécessite que nous fassions œuvre pionnière en matière de leadership.

Finances : une bonne gestion est la garantie de notre solidité et de notre stabilité au plan financier :

- assure notre compétitivité au plan mondial sur les segments haut de gamme du marché ;
- booste notre croissance dans nos métiers de base ;
- constitue un investissement dans des opportunités de croissance à long terme.

Collaborateurs : respect des collaborateurs qui sont formés et compétents, extrêmement motivés et récompensés pour avoir excédé les besoins de nos clients.

Hygiène, sécurité et protection de l'environnement : protection de l'hygiène et de la sécurité des collaborateurs du groupe, ainsi que de notre environnement, tout en agissant en entreprise citoyenne dans le monde.

Glen Raven, Inc.
Glen Raven, NC États-Unis
+1 (336) 227 6211

France
Dickson Constant
Wasquehal, France
+33 (0)3 20 45 59 59

Dickson St. Clair
Saint-Clair de la
Tour, France
+33 (0)4 74 83 51 00

Dickson PTL
Dagnieux, France
+33 (0)4 37 85 80 00

Italie
Dickson Constant
Gaglianico, Italie
+39 (0)15-249-63-03

Espagne
Dickson Constant
Hospitalet de Llobregat,
Espagne
+34 93 635 42 00

Allemagne
Dickson Constant GmbH
Fulda, Allemagne
+49 (661) 380820

Scandinavie
Dickson Constant
Nordiska AB
Göteborg, Suède
+46 (31) 500095

Amérique Latine
Sunbrella/Dickson
Fort Myers, FL États-Unis
+1 (239) 466 2660

Afrique du Sud
Sunbrella/Dickson
Port Elizabeth, Afrique du Sud
+27 (41) 4844443

Pacifique Nord
Sunbrella/Dickson
Hong Kong, Chine
852-2317-6390

Pacifique Sud
Sunbrella/Dickson
Sydney, Australie
61 (2) 997-44393

Chine
Sunbrella/Dickson
Shanghai, Chine
86 (21) 6294-7668

Glen Raven Asia
Suzhou, JiangSu, Chine
86 (512) 67638100

Glen Raven, Inc.
Glen Raven, NC États-Unis
+1 (336) 227 6211

RAVEN

Glen Raven, Inc.
1831 North Park Avenue
Glen Raven, NC 27217
États-Unis
+1 (336) 227 6211
glenraven.com