

# RAVEN

HIVER 2019 | N° 31



Leib Oehmig,  
le PDG,

Que signifie être créatif ? Merriam-Webster définit la créativité comme « avoir la qualité de ce qui est créé plutôt qu'imité ». Si nous acceptons cette définition, et pour être sûr qu'il y en a d'autres, alors, pourquoi est-il d'abord important d'être créatif ? Ce problème de Raven explore les raisons pour lesquelles nous créons, les implications de cette création et, peut-être le plus important, les conséquences de ne pas exploiter la créativité pour faire avancer les opérations commerciales.

Les entreprises qui encouragent leurs collaborateurs à créer le font sur le lieu de travail. Plus tôt cette année, Glen Raven a inauguré le siège Sunbrella, un espace destiné à favoriser l'innovation et la collaboration avec les clients et les partenaires du monde entier, en tant que nouveau siège mondial pour Sunbrella®. Situé à l'intérieur de l'usine rénovée construite par Glen Raven en 1901, le nouvel intérieur du bâtiment du XIXe siècle associe l'histoire textile de l'entreprise à l'architecture moderne pour fournir un endroit propice à la création. Si vous ne l'avez pas encore visité, je vous encourage à le faire et à voir par vous-même comment le lieu de travail peut encourager de nouvelles idées et les transformer en nouvelles opportunités.

Les nouvelles idées naissent à Atlanta Bed Swings, une entreprise familiale fondée après un incendie dévastateur qui a poussé la famille Tice à rechercher le moyen de repartir de zéro. Des cendres de cet incendie est née l'idée de réimaginer l'élément emblématique de la maison américaine : le porche d'entrée. Aujourd'hui, l'entreprise poursuit sa croissance sans faiblir, au point qu'elle a ouvert une « salle d'exposition intelligente ». Impossible de ne pas aller voir comment ça fonctionne !

Depuis près de quatre décennies, West Coast Canvas a créé une entreprise dans la Central Valley de Californie pour veiller à une navigation de plaisance sans problème. Pour Curt Page, propriétaire de la société, les entreprises doivent continuellement créer

pour rester pertinentes, et c'est certainement le cas avec West Coast. Découvrez plus loin comment « West Coast Canvas 2.0 » s'est concrétisée et comment Glen Raven a aidé Page à trouver sa place après un échec commercial cuisant.

Trinity3 Technology, revendeur de matériel technologique, envoie son équipe de vente nationale à 125 événements par an. Pour gérer toutes les pièces mobiles et les personnes des salons et événements commerciaux, l'entreprise s'est tournée vers la société de développement de logiciel Switch Four™, une filiale de Glen Raven qui se concentre sur le logiciel d'entreprise mobile et basée sur le Web. Le résultat ? WorkTrip®, un logiciel de bureau et une application mobile qui consolide et organise tout ce dont vous avez besoin pour planifier et assister à un événement, tout à un seul endroit. Jetez-y un œil, et vous pourriez bien vous mettre vous-même en quête de l'application.

Et enfin, nous évoquerons ici l'Inde, l'une des économies à la croissance la plus rapide au monde, pour découvrir comment Strata Geosystems met en place des infrastructures essentielles autour du monde. Coentreprise avec Glen Raven, Strata a une histoire remarquable motivée par la quête de solutions créatives pour certains des défis techniques les plus complexes au monde. Vous serez sans doute surpris d'apprendre que l'approche de Strata en matière de résolution des problèmes s'applique à n'importe quel secteur.

Comment créez-vous ? Qu'est-ce qui vous motive à améliorer votre art et à inspirer les autres ? Vous seul pouvez répondre à ces questions, bien que Glen Raven soit prêt à vous aider à transformer vos idées en réalité.





Atlanta Bed Swings, réputé pour apporter le charme du sud et la nouvelle technologie au mobilier d'extérieur sur-mesure, a développé et réalisé une « salle d'exposition intelligente » pour atteindre les clients dans un état voisin. Et l'un des arguments de vente clé est l'utilisation de tissus Sunbrella®. | Page 06

# RAVEN

HIVER 2019 | N° 31

02

SIÈGE DE SUNBRELLA : UNE MAISON D'AILLEURS POUR LES CLIENTS

10

WEST COAST CANVAS RENAÎT DE SES CENDRES ET SE RECENTRE SUR SES RACINES

16

STRATA ACCÉLÈRE L'INTÉGRATION MONDIALE

06

ATLANTA BED SWINGS APORTE UNE TOUCHE DE CHARME DU SUD ET UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE AU MOBILIER D'EXTÉRIEUR SUR-MESURE

14

WORKTRIP SIMPLIFIE LA PLANIFICATION DES ÉVÉNEMENTS POUR TRINITY3 TECHNOLOGY

## EN COUVERTURE :

LE NOUVEAU SIÈGE MONDIAL DE SUNBRELLA, L'UNE DES MARQUES LES PLUS IMPORTANTES DE GLEN RAVEN, FAVORISE L'INNOVATION ET LA COLLABORATION AVEC LES CLIENTS ET LES PARTENAIRES DU MONDE ENTIER.







# SIÈGE DE SUNBRELLA

## UNE MAISON D'AILLEURS POUR LES CLIENTS

Sunbrella® arrive chez vous : Le siège de Sunbrella, un espace destiné à favoriser l'innovation et la collaboration avec les clients et les partenaires du monde entier, est le nouveau siège mondial de la marque dans les locaux mêmes de l'usine rénovée construite par Glen Raven il y a 119 ans, réputée pour avoir tissé le premier mètre de tissu Sunbrella en 1961.

Les nouveaux intérieurs du bâtiment du XIXe siècle associent l'histoire textile de Glen Raven et de ses fondateurs, la famille Gant, à une architecture moderne, conçue par TsAO & McKOWN, basé à New York, pour offrir aux employés et aux partenaires commerciaux de Sunbrella un endroit propice à la création.

« Nous avons besoin de plus d'espace, mais plus important encore, nous avons besoin d'un endroit où Sunbrella rappellerait la maison », a déclaré Allen Gant, III, directeur du marché de l'extérieur pour Glen Raven Custom Fabrics et arrière-petit-fils du fondateur de Glen Raven. « C'était un excellent moment dans le développement de Sunbrella pour fournir à la marque son propre espace, et il n'y avait pas de meilleur

endroit pour rappeler la maison que son lieu de naissance. »

Le bâtiment original de 1901 était le premier site de production entièrement détenu et construit par Glen Raven. Au fil des ans, le tournage, le tissage et la finition se sont déplacés vers des installations de pointe de Glen Raven, positionnant l'espace original pour des possibilités futures. La croissance s'est confirmée et fin 2014, la direction de l'entreprise a commencé à imaginer ce qui allait se passer pour les bureaux de Sunbrella.

Allen E. Gant, Jr., président du conseil d'administration et petit-fils du fondateur de la société, et le PDG Leib Oehmig, devenu PDG lorsque Gant, Jr., a pris sa retraite de la direction, ont décidé en 2017 de rester sur le campus actuel et de célébrer l'histoire et l'héritage de la marque. L'idée d'un nouveau siège mondial pour Sunbrella était née.

« Ce bâtiment définit une nouvelle norme pour l'espace et l'entrepreneuriat, nécessaire pour être efficace sur le lieu de travail de demain », a déclaré Gant, Jr. « Le monde





“

CE N'EST PAS SEULEMENT UN BÂTIMENT EN BRIQUE, C'EST LÀ QUE TOUT A COMMENCÉ. ET MAINTENANT C'EST UN ENDROIT POUR CRÉER. »

LEIB OEHMIG  
PDG

évolue constamment et si une entreprise n'a pas la capacité de changer simultanément, elle ne réussira pas à l'avenir. Nous devons pouvoir innover. Ce bâtiment nous encourage à le faire. »

Dans l'espace fini, l'histoire de la marque est reflétée dans les détails architecturaux, comme les planches de parquet en bois de pin de 119 ans incrustées avec des anneaux en métal qui remontent aux premières années de production, aux poutres structurelles exposées et à la brique d'origine. Ces éléments historiques se conjuguent à des éléments plus modernes, notamment un mur de verre qui inonde l'avant du bâtiment de lumière naturelle, un café sur place et un jardin vertical qui s'étend entre les deux étages du bâtiment. Des tissus Sunbrella ont été incorporés dans l'ensemble de l'établissement : sur des chaises rembourrées dans les coins salon, sous forme de stores à roulettes, comme une spectaculaire draperie personnalisée au sommet du grand escalier et sur les chaises du café.

« Notre espace de travail moderne conduira la marque Sunbrella à stimuler à l'avenir avec son design la créativité chez les employés, les clients et les visiteurs », a déclaré M. Oehmig. « Le projet achevé capture notre histoire dans la patine du bâtiment et notre avenir grâce au placement

réfléchi des textiles Sunbrella. Ce n'est pas seulement un bâtiment en brique, c'est là que tout a commencé. Et maintenant c'est un endroit pour créer. »

À l'avenir, le siège de Sunbrella continuera d'héberger le meilleur atout de Sunbrella, ses employés. L'esprit brillant de chaque discipline sera stimulé et inspiré par l'histoire historique du bâtiment et continuera à honorer l'héritage de la marque et son engagement permanent à devenir l'une des meilleures marques de performance sur le marché et le choix de confiance du monde entier pour les années à venir.

« Il n'y a rien d'étonnant à marcher parmi les équipes de conception, de création et de marketing du siège de Sunbrella et de les voir travailler côte à côte avec nos clients », a déclaré M. Oehmig. « Ce bâtiment est une véritable seconde maison pour nos clients et représente la nouvelle génération de productivité, de collaboration et d'inspiration qui ouvre la voie pour l'avenir de Glen Raven et de nos clients. »





# ATLANTA BED SWINGS

APPORTE LE CHARME DU SUD, LES NOUVELLES TECHNOLOGIES  
À UN MOBILIER EXTÉRIEUR PERSONNALISÉ

Aux alentours de Noël 2012, un incendie a détruit 90 % de la maison et des effets personnels de Mike et Erin Tice. Sans assurance, le couple, avec ses cinq enfants, devait repartir de zéro. Il acquiert donc des terrains en friche dans le Panhandle de Floride et déménage sur la propriété dans un grand mobile home. À partir de là, la famille développe et lance son activité actuelle, Atlanta Bed Swings.

« Notre histoire vient du traumatisme de l'incendie », a déclaré Erin. « Et cela continue de nous motiver. Avant Atlanta Bed Swings, Mike faisait du remodelage et de la fabrication de meubles, mais nous avons trouvé une excellente opportunité sur le marché en adoptant une approche innovante de cette partie de la culture du sud dans les balancelles. »

Dans l'histoire de l'humanité dans le monde entier, les gens ont conçu des logements avec des fonctions extérieures, comme la cour ou la terrasse, pour des rassemblements communs, des réunions

d'affaires et un flux d'air naturel pour échapper à la chaleur estivale. Le porche, alors qu'il partage les mêmes fonctionnalités, est considéré comme caractéristique unique aux États-Unis. Les balancelles, rembourrées et profondes, suspendues sous un porche couvert, existent depuis la fin du XIXe siècle et du début du XXe siècle lorsque les « porches pour dormir » fournissaient de l'air frais pour la santé et le répit de la chaleur estivale stagnante.

« Ce n'est pas exactement une idée originale, mais nous l'avons remis au goût du jour avec quelque chose de différent », a déclaré Mike. « C'est maintenant considéré comme un accessoire de luxe dans les résidences. »

Mike a toujours travaillé pour lui-même, et pendant des années, il a fait de nombreux meubles d'intérieur et d'extérieur. Grâce à son entreprise de meubles, il a été embauché pour faire des balancelles pour un designer sur une plage en Floride il y a des années. Au début, il affirme qu'il ne s'intéressait pas particulièrement à ce type de projets





CE N'EST PAS EXACTEMENT UNE  
IDÉE ORIGINALE, MAIS NOUS  
L'AVONS REMISE AU GOÛT  
DU JOUR AVEC QUELQUE  
CHOSE DE DIFFÉRENT. »

**MIKE TICE**

Propriétaire, Atlanta Bed Swings

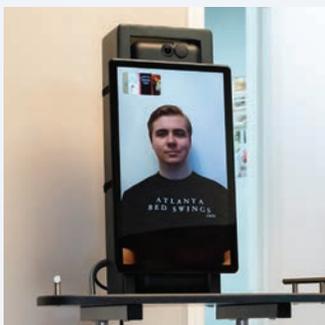
de balancelles. Mais grâce à son dynamisme naturel et sa volonté d'améliorer et de perfectionner son artisanat, il a développé un ensemble de compétences spécialisées. Il a vu la demande des clients pour les balancelles se développer alors qu'il offrait encore une collection de meubles de maison. Ils ont rebaptisé l'entreprise pour qu'elle soit exclusivement centrée sur les balancelles en 2015. En 2017, ils ont mis en place un partenariat avec les tissus Sunbrella® par l'intermédiaire de la filiale de distribution de Glen Raven, Trivantage®.

La famille travaille en équipe pour construire les balancelles, de la couture à l'assemblage des coussins. Inspirés par la garantie de cinq ans offerts par Sunbrella, ils ont cherché à donner à leur produit fini une garantie de cinq ans globale. Cela a permis d'obtenir les meilleurs produits, y compris de la peinture de qualité exceptionnelle, des variétés de bois et des pièces de Trivantage, pour une durée vie accrue.

Le fils aîné des Tice, Tyler, était jeune au moment de l'incendie, mais Erin dit qu'il a toujours été mature, orienté vers les objectifs et motivé pour son âge. Tyler a constaté que

les entreprises présentes d'un point de vue numérique avaient bien plus de potentiel et il a lui-même appris comment créer un site Web pour l'entreprise. Il s'exprimait bien et était malin, et il a commencé à aider son père avec des communications commerciales et des ventes, à la fois sur les marchés et en ligne. Sa position a évolué et s'est développée au fil du temps, et maintenant à 18 ans, il dirige officiellement les activités de vente et de marketing pour la société tout en poursuivant son diplôme de premier cycle en commerce. Son talent naturel pour les affaires et le secteur était évident dès le début. Erin raconte que de grandes sociétés lui ont proposé des postes de vente après avoir discuté et lui avoir communiqué par e-mail leurs produits, sans se rendre compte qu'il était toujours mineur.

Entreprise familiale jusqu'au bout, leur second fils aîné, Michael, 17 ans, travaille sur les balancelles et aussi dans le magasin d'auvents. Jacob, 15 ans, aime découvrir les machines industrielles et assume des tâches telles que changer les aiguilles à coudre. Les deux enfants les plus jeunes, un autre fils et une fille, sont moins impliqués à ce stade, mais assument toujours plus



de tâches adaptées à leur âge, comme le « jour de l'oreiller », où la famille assemble de nombreux oreillers en même temps.

Mike et Erin insistent sur le fait que, bien que les enfants n'aient pas à travailler pour l'entreprise familiale, il a toujours été prévu qu'ils travaillent quelque part lorsqu'ils seraient assez grands. Il est important pour eux d'enseigner aux enfants ce qu'est une bonne éthique de travail.

Mike dit qu'en plus de reconstruire sa vie après l'incendie, le fait de posséder sa propre entreprise a été une motivation pour lui. Cela contribue également à sa passion pour les produits fabriqués par les Américains, et il s'arrange pour tout se procurer auprès d'installations américaines, du tissu Sunbrella au matériel. La fabrication américaine a bien fonctionné pour leur entreprise jusqu'à présent : Tyler affirme que leurs données montrent qu'après le passage au tissu Sunbrella il y a deux ans, ils ont connu une croissance exponentielle, environ 50 % par an, contre une croissance de 35 % avec leur précédent fournisseur de tissus.

Tandis que l'entreprise continue de croître, la famille se concentre de plus en plus sur l'avenir. Bien que la famille soit basée en Floride, ils ont une clientèle importante dans la métropole d'Atlanta. Face aux difficultés croissantes des demandes de déplacements, Tyler et Mike ont développé et mis en œuvre l'idée d'une « salle d'exposition intelligente » en 2019. La caractéristique clé ? Personne ne doit être physiquement présent.

« Les gens sont habitués à faire des achats sans la présence d'un vendeur maintenant », a déclaré Tyler, concernant les habitudes d'achat en ligne. « Mais pour un article de luxe important comme une balancelle, ils

veulent le voir et le sentir en personne avant de prendre un engagement financier. »

Avec la salle d'exposition intelligente, les clients peuvent prendre rendez-vous à tout moment de la journée. Tyler leur envoie un code unique pour entrer dans l'installation, réglée pour que les lumières s'allument lorsque le client entre. À partir de là, ils trouvent un kiosque à roues avec un écran qui se connecte via une conversation vidéo à l'un de leurs représentants — Tyler, Mike, Erin ou Cindy — où qu'ils se trouvent. Ils marchent ensuite avec le kiosque à travers trois scènes de balancelles différentes, où ils peuvent tester le produit et évaluer la couleur et la texture pour de vrai. L'étape finale de la salle d'exposition est une salle de vidéoconférence avec des en-cas et des boissons pour rendre l'expérience confortable et agréable pendant qu'ils discutent des détails. Avec des instructions sur la façon de se déconnecter, la salle d'exposition est alors réglée pour s'éteindre une fois que les clients partent.

« Nous prévoyons d'utiliser ce concept pour nous élargir à l'extérieur d'Atlanta », déclare Tyler. « Jusqu'à présent, les retours ont été vraiment positifs. Nous prévoyons la suite, et ce concept de salle d'exposition offre un moyen efficace de présenter nos produits avec la meilleure expérience possible. »

Sur le Web à l'adresse [atlantabedswings.com](http://atlantabedswings.com)



A photograph of a destroyed building, likely a warehouse or industrial structure, with a large roll of canvas in the foreground. The scene is filled with charred debris, including twisted metal, broken wood, and a large roll of white canvas with black markings. The overall atmosphere is one of devastation and loss.

# WEST COAST CANVAS

RENAÎT DE SES CENDRES, SE RECENTRE SUR SES RACINES



Lorsque Curt Page était au lycée, il travaillait chez le père d'un ami, propriétaire d'une boutique de toile marine locale près du delta de Sacramento River. Après avoir obtenu son diplôme, il a travaillé à plein temps dans la boutique et a rapidement été promu directeur de magasin sur ses trois sites. C'était là qu'un représentant commercial de Sunbrella® habillé d'un costume en tissu bleu de Sunbrella, s'est présenté. Près de 40 ans plus tard, Page travaille toujours dans le secteur de la toile marine et maintient un partenariat étroit avec Trivantage®. Bien qu'il ait travaillé dans le même secteur et la même région depuis des décennies, c'est sa flexibilité naturelle, son flair et à l'adoption d'innovations continues qui l'ont fait réussir, même face aux défis majeurs, tout au long de sa carrière.

« J'ai 57 ans maintenant, et c'est vraiment le seul travail que j'aie jamais eu », déclare Page. « Au fil des ans, l'équipe de Trivantage a toujours été là pour moi. »

Entrepreneur à un âge précoce, Page s'est installé à son compte et a créé West Coast Canvas alors qu'il n'avait que 19 ans. Bien que jeune, il avait déjà eu

“ PAS UN JOUR NE PASSE SANS QUE JE ME SOUVIENNE DE TROIS AUTRES CHOSES QUE J'AI OUBLIÉES ET QUI ONT BRÛLÉ. MAIS LA RÉPONSE POSITIVE QUE J'ENTENDS JUSQU'À MAINTENANT EST FORMIDABLE. BIEN SÛR, JE NE PENSE PLUS DE LA MÊME MANIÈRE À MA RETRAITE ET À MON DÉPART DES ACTIVITÉS, MAIS J'AI LA CHANCE D'ÊTRE EN BONNE SANTÉ, SOLIDE ET DE VRAIMENT AIMER CE QUE JE FAIS. »

**CURT PAGE**  
Propriétaire de West Coast Canvas



des années d'expérience de travail dans l'entreprise familiale de son ami. Au cours des 38 années suivantes, West Coast Canvas s'est développée régulièrement. Alors que sa spécialité n'avait que la toile et l'ameublement, après la récession de 2008, Page a vu un nouveau marché rentable dans les yachts et s'est développé en partant de la toile pour inclure l'électronique marine, l'ébénisterie et le travail du bois. Il a pris un risque calculé pour développer l'entreprise afin d'inclure

ces produits et services. Le risque a payé. Page est désormais bien connu dans les activités de yachts et a développé un réseau solide de professionnels de la marine et de propriétaires de yachts dans la région.

L'année dernière, l'entreprise était à un point où il pouvait prendre de vraies vacances. Sa femme et lui sont partis en voyage pendant trois semaines à l'automne 2018. Début 2019, il avait 22 employés à plein temps, dont un directeur général que Page a formé pour reprendre et diriger l'entreprise un jour. Cependant, les flux de trésorerie positifs et la meilleure planification ne peuvent pas compenser la malchance.

« Fin janvier, début février, j'ai été absent sur un long week-end », raconte Page. « Le mardi soir, j'ai eu un appel téléphonique disant que mon entreprise était en feu. Tout le bâtiment était envahi par les flammes. »

Le bâtiment, un entrepôt construit sur la rivière dans un endroit reculé dans une marina, avait tout pour être détruit par cet incendie catastrophique. La structure en bois abritait une multitude de matières inflammables et combustibles. Son emplacement éloigné a fait que l'incendie a

été signalé tardivement, puis il a fallu pas mal de temps aux pompiers pour y arriver.

« Nous avons tout perdu », a déclaré Page. « Je n'ai pas sorti un tournevis de là. »

Les inspecteurs n'ont pas pu en être certains, mais on pense que la cause du feu était électrique. Bien que l'assurance ait couvert l'incident, Page n'avait pas mis à jour son assurance pour refléter de manière adéquate la croissance de l'entreprise.

« J'étais très sous-assuré et je ne l'avais pas réalisé », a déclaré Page. « C'est de ma faute. J'ai le même courtier d'assurance depuis 38 ans et nous avons augmenté quelques fois la prime, bien sûr, mais ce n'était pas à la hauteur de nos chiffres. »

En fin de compte, l'assurance a accepté de couvrir 250 000 USD pour le contenu endommagé. Malheureusement, après avoir comptabilisé tout l'équipement et le matériel accumulés au cours d'une carrière de 38 ans, il estime que la perte était de plus d'un million de dollars.

Jamais 2 sans 3, dit la superstition, et cela semble vrai pour Page. Trois semaines après l'incendie, Page est tombé et a atterri

“

CERTAINS DE MES  
EMPLOYÉS SONT AVEC  
MOI DEPUIS PLUS DE  
20 ANS, CE QUI EN  
DIT LONG SUR UNE  
ENTREPRISE. ILS ONT  
TOUS CONTRIBUÉ À  
RECONSTRUIRE WEST  
COAST CANVAS 2.0. »

**CURT PAGE**

Propriétaire de West Coast Canvas





sur son poignet droit. Ils travaillaient autour de l'horloge pour construire la nouvelle boutique le plus rapidement possible lorsque son DG, submergé par la pression et la responsabilité supplémentaires, s'est rendu compte qu'il n'avait plus envie de diriger l'entreprise et a démissionné. Mais Page et le reste de l'équipe West Coast Canvas sont restés flexibles et créatifs pour que la nouvelle entreprise soit opérationnelle au plus vite.

« On se remet de tout », a déclaré Page. « Certains de mes employés sont avec moi depuis plus de 20 ans, ce qui en dit long sur une entreprise. Ils ont tous contribué à reconstruire West Coast Canvas 2.0. Je dirais que nous fonctionnons à environ 75 % à 80 % de là où nous en étions avant l'incendie en moins d'un an. »

Ils ont trouvé un espace commercial dans lequel ils pourraient emménager quelques semaines plus tard. Alors que le nouvel emplacement se trouve dans un grand bateau à Stockton, à environ 25 km de la marina, l'espace est plus récent et encore plus pratique pour certains de ses clients de longue date. Page estime que neuf clients sur dix sont restés avec eux dans le nouvel emplacement.

Ils avaient recouvré très peu de fonds avec l'assurance, et Page savait qu'ils ne pourraient pas y retourner immédiatement et offrir tous les services comme ils le faisaient avant l'incendie. Il a décidé de recommencer d'abord avec sa spécialité de toujours : la toile et l'ameublement.

« Nous nous reconcentrons sur l'activité cible », a déclaré Page. « Nous revenons à nos racines en matière de toile et de fabrication pour les toits de bateau, les couvertures et l'ameublement. »

Ils ont dû tout commander : les machines à coudre, les outils d'ameublement et toutes les matières. Cependant, Page a toujours entretenu une relation étroite avec Trivintage, la filiale de distribution de Glen Raven, et son représentant a pu lui proposer un package pour aider à restaurer sa boutique après l'incendie.

« Il est venu en aide après la catastrophe », a déclaré Page. « Ils m'ont envoyé 330 mètres de Sunbrella pour aider l'entreprise à revivre, et je sais que ce geste rapportera des dividendes pour le reste de ma carrière. »

Même s'il dit qu'il l'échangerait contre son ancien entrepôt en une seconde, le nouvel emplacement a eu des résultats positifs inattendus. Il y a eu par exemple de plus en plus de nouveaux clients potentiels. Alors qu'ils étaient autrefois éloignés et ne voyaient que les gens qui étaient là intentionnellement, le nouvel emplacement attire les visiteurs curieux sans rendez-vous.

« Pas un jour ne passe sans que je me souvienne de trois autres choses que j'ai oubliées et qui ont brûlé », raconte Page. « Mais la réponse positive que j'entends jusqu'à maintenant est formidable. Bien sûr, je ne pense plus de la même manière à ma retraite et à mon départ des activités, mais j'ai la chance d'être en bonne santé, solide et de vraiment aimer ce que je fais. »

Retrouvez-les sur le Web à l'adresse [westcoastcanvas.com](http://westcoastcanvas.com)



# WORKTRIP

OPTIMISE LA PLANIFICATION DES ÉVÉNEMENTS  
POUR TRINITY3 TECHNOLOGY



Après avoir passé près d'une décennie à gérer les événements pour Glen Raven, Inc., Heather Haigler savait qu'il devait y avoir un meilleur moyen de communiquer et de rester organisé dans le tourbillon des salons commerciaux et des événements professionnels auxquels l'entreprise participe chaque année. Mais plutôt que de regrouper plusieurs programmes de gestion de projet, plateformes de discussion et longs échanges de courriels, en appliquant efficacement un pansement, elle a cherché une solution plus globale. C'est pourquoi, en 2016, elle et sa co-fondatrice Nathan Aaron ont créé Switch Four™, une filiale de Glen Raven, et ont commencé à développer WorkTrip®.

WorkTrip est un logiciel de bureau et une application mobile qui consolide et organise tout ce dont vous avez besoin pour planifier et assister à un événement dans un seul endroit. Des détails de voyage et itinéraires aux documents d'inscription et aux réservations de dîner, l'équipe peut facilement stocker des informations et communiquer entre les uns et les autres en vue de l'événement et pendant celui-ci. La solution est actuellement déployée dans Glen Raven et a également permis d'attirer des clients supplémentaires en dehors de la société.

« Pour les voyageurs de Glen Raven, tous les programmes et tous les documents d'événements sont réunis dans un seul endroit, donc ils ont tout à portée de main », a déclaré Haigler. « Ils n'ont plus à rechercher d'innombrables e-mails pour trouver ces informations importantes sur l'événement. »

À St. Paul, dans le Minnesota, le revendeur de matériel technologique Trinity3 Technology a aussitôt repéré la valeur de l'application WorkTrip. L'entreprise vend divers ordinateurs portables et tablettes neufs et reconditionnés spécialement pour le marché de l'éducation. Trinity3 Technology ajoute de la valeur au matériel grâce à son programme de garantie, en offrant jusqu'à cinq ans de protection contre les dommages pour couvrir la gamme de préjudices auxquels est susceptible de faire face le matériel entre les mains des élèves, y compris les chutes, les déversements, les virus malveillants et bien plus encore.

Avec un vaste marché cible — il y a plus de 130 000 écoles primaires et secondaires aux États-Unis —, Trinity3 Technology fait en sorte de couvrir beaucoup de terrain avec son équipe de vente nationale.

“

LE DÉVELOPPEMENT  
D'UNE DIVISION DE  
LOGICIELS D'ENTREPRISE  
AIDE À DIVERSIFIER GLEN  
RAVEN ET DÉMONTRE UN  
ENGAGEMENT ENVERS  
L'INNOVATION QUI L'AIDERA  
À RÉUSSIR AU COURS DU  
PROCHAIN SIÈCLE. »

**NATHAN AARON**  
Cofondateur, Switch Four

« Nos représentants assistent à environ 125 événements chaque année, et nous cherchons à en ajouter potentiellement 10 à 20 de plus l'année prochaine », a déclaré Keri Hamel, coordinatrice principale du marketing et du salon commercial de Trinity3 Technology. Elle a ajouté que la société s'agrandissait au-delà des écoles primaires et secondaires pour inclure des institutions d'enseignement supérieur qui offriront à l'équipe plus d'opportunités d'événements. « La majorité, probablement 90 à 100, sont des salons strictement commerciaux. Les 25 autres sont des événements plus modestes comme les déjeuners-conférences. »

Hamel raconte qu'elle a appris à gérer toutes les pièces mobiles et les personnes d'un salon professionnel en compilant des kits de service, des classeurs de plus de 50 pages imprimées comprenant l'emplacement, l'affichage du calendrier, la récupération des prospects, les informations de voyage telles que les hôtels, les vols et les voitures de location, l'enregistrement du stand et les enregistrements d'articles loués pour le stand, tels que la moquette, les tables, les chaises et l'électricité. L'équipe chargée des événements compilera et fournira le kit de service au représentant correspondant avant chaque salon. Outre la documentation imprimée, que, d'après Hamel, les représentants oublient souvent de prendre avec eux, ils ont dû continuer l'organisation pour les personnes à différents endroits en temps réel par e-mail. La tâche a été plus ardue à mesure qu'ils élargissaient la portée de leurs salons. Par exemple, les mêmes informations marketing ne pouvaient pas servir le marché de l'enseignement supérieur et les écoles primaires et secondaires.

À EXHIBITORLIVE, le salon professionnel pour les personnes qui travaillent dans des salons professionnels, Hamel a vu le stand de WorkTrip et l'a approché. Lorsqu'elle a découvert qu'elle pouvait compiler numériquement toutes ses documentations de kit de service, maintenir des équipes distinctes pour chaque événement et envoyer des mises à jour en temps réel à l'équipe sur place, Hamel a su que c'était une solution dont ils avaient besoin.



« C'était comme si une ampoule s'était éteinte », a déclaré Hamel concernant sa découverte de WorkTrip lors du salon professionnel. « L'application me permet de supprimer tout ce papier imprimé, d'anticiper et de rendre les informations facilement accessibles à l'équipe. Si un représentant commercial me demande où ils vont, que ce soit le lieu du dîner le soir ou celui du salon professionnel dans deux semaines, je peux simplement leur dire qu'il est déjà dans l'application WorkTrip sur leur téléphone. »

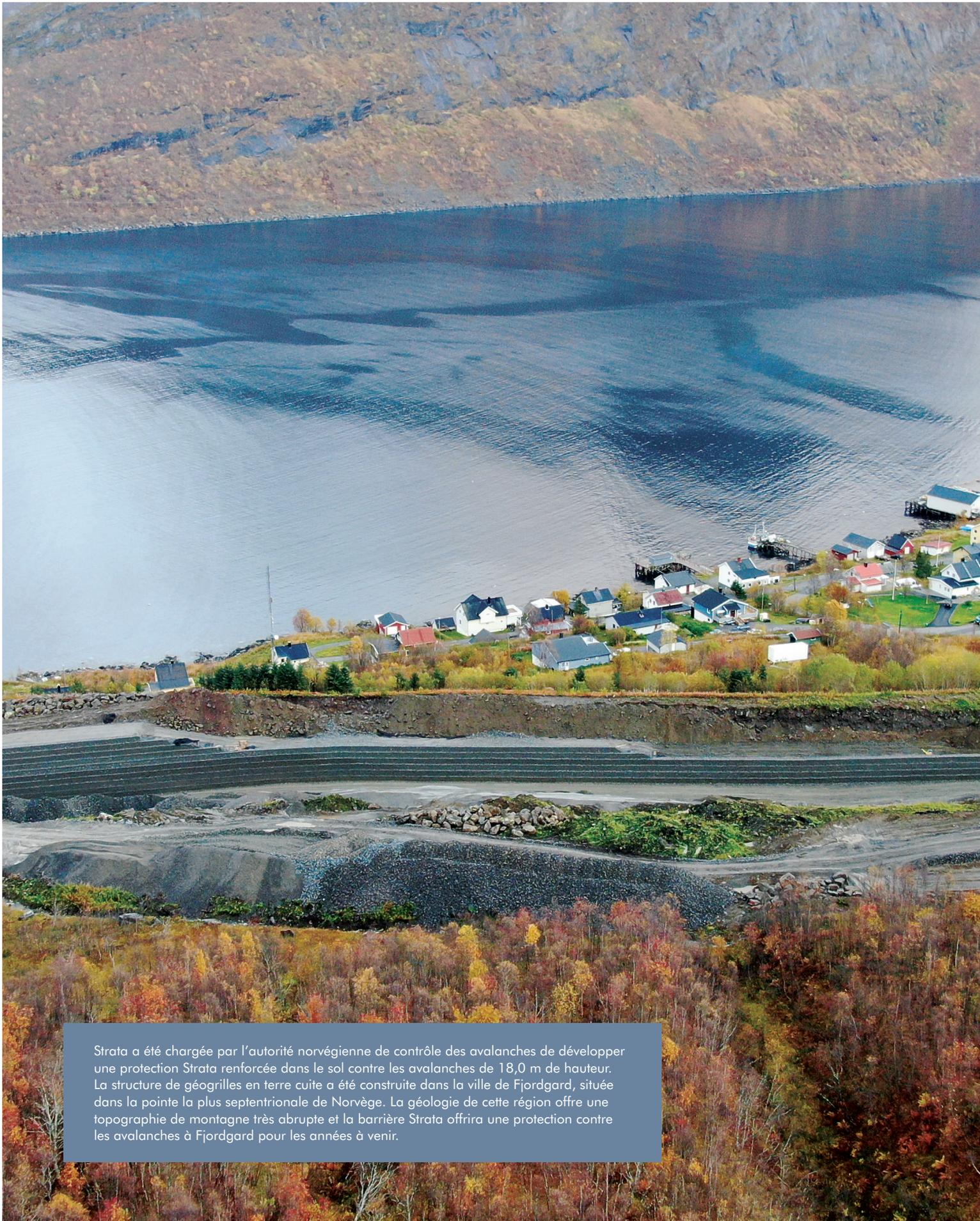
Les données anecdotiques démontrent que cette nouvelle approche améliore l'efficacité. Haigler raconte que les clients externes comme Trinity3 Technology et les organisateurs d'événements internes de Glen Raven assurent désormais obtenir bien plus rapidement des inscriptions aux événements, des itinéraires de voyage et d'autres documents grâce à WorkTrip. Mieux encore, les informations contenues dans WorkTrip peuvent automatiquement se synchroniser et s'intégrer avec d'autres logiciels d'entreprise, tels que Concur et les applications de covoiturage.

Comme Haigler a été aux avant-postes de gestion d'événements, WorkTrip est en mesure de proposer des fonctionnalités spécifiques et pratiques au monde des salons professionnels et des événements d'entreprise que les autres logiciels d'entreprise peuvent ne pas penser à offrir. Par exemple, les organisateurs peuvent envoyer des notifications push aux téléphones des participants s'il y a un changement de restaurant pour le dîner ou s'ils ont besoin de plus de représentants au stand. Enfin, la prise en charge et l'adoption de nouvelles technologies et des pratiques commerciales plus efficaces vont permettre à Glen Raven de rester solide aujourd'hui et à l'avenir.

« Le développement d'une division de logiciels d'entreprise aide à diversifier Glen Raven et démontre un engagement envers l'innovation qui l'aidera à réussir au cours du prochain siècle », a déclaré Aaron. « Nous avons l'intention de mener la mission de Glen Raven en fournissant des logiciels et un service client de classe mondiale. »

Sur le Web aux adresses [trinity3.com](http://trinity3.com) et [worktrip.com](http://worktrip.com).





Strata a été chargée par l'autorité norvégienne de contrôle des avalanches de développer une protection Strata renforcée dans le sol contre les avalanches de 18,0 m de hauteur. La structure de géogrilles en terre cuite a été construite dans la ville de Fjordgard, située dans la pointe la plus septentrionale de Norvège. La géologie de cette région offre une topographie de montagne très abrupte et la barrière Strata offrira une protection contre les avalanches à Fjordgard pour les années à venir.



# STRATA

## ACCÉLÈRE L'INTÉGRATION MONDIALE

En 2004, Glen Raven, Inc. a fondé une coentreprise avec son activité de géosynthétiques, Strata Systems, basée aux États-Unis, ainsi qu'un fabricant et distributeur de produits de renforcement des sols en Inde sous le nom Strata Geosystems. Le simple bureau de vente initial en Inde s'est transformé en fabricant de produits géosynthétiques de classe mondiale et en fournisseur de services d'ingénierie et de construction. L'union de ces deux sociétés a eu des répercussions bien au-delà des États-Unis et de l'Inde. Réputée pour son expertise en ingénierie et ses produits de qualité, elle est devenue une ressource géotechnique de premier plan.

Aujourd'hui, l'empreinte mondiale grandissante de Strata et la portée de ses produits géosynthétiques ont conduit à la formation d'une marque Strata unifiée, avec un siège mondial en Inde et un site américain qui sert d'organe de commercialisation nord-américain. Il en résulte une marque Strata mondiale, une mission mondiale et une attention constante portée aux solutions pour les clients.

« L'unification de la marque Strata reflète l'intégration continue de notre approche commerciale à double hémisphérique et elle soutient la portée croissante de notre empreinte mondiale combinée », a déclaré Narendra Dalmia, directeur/PDG de Strata. « Non seulement elle incarne les efforts que nous avons faits pour devenir plus efficaces dans nos opérations de fabrication, de marketing et de chaîne d'approvisionnement, mais elle représente également une promesse de marque unique pour l'entreprise mondiale et améliore notre message sur le marché mondial. »

Ashok Bhawnani, directeur de Strata, a fait écho au message de Dalmia selon lequel la concentration sur une marque Strata mondiale signifie des solutions géotechniques encore plus avancées pour les clients.



L'Agence de l'infrastructure routière en Bulgarie s'est tournée vers Strata pour l'assistance technique à la construction de la voie express Hemus A2, qui s'étend des montagnes à la mer dans le pays d'Europe du Sud-Est.

« Nous considérons l'Inde comme le pôle de l'entreprise Strata mondiale », a-t-il déclaré. « Nos vastes ressources en Inde, notamment le personnel, l'expertise en ingénierie et les capacités de fabrication, sont un moteur de croissance mondiale. Elles permettent à l'activité nord-américaine d'améliorer davantage leurs offres de produits et de services techniques et clientèle. »

L'Inde, l'une des économies à la plus forte croissance au monde, et les États-Unis, connus dans le monde entier comme incubateur pour des solutions techniques innovantes, sont idéalement adaptées pour servir de pays hôtes pour la structure opérationnelle de Strata et se concentrer sur des solutions pour les clients internationaux, a déclaré Craig Bell, directeur général de Strata.

« Strata a traditionnellement été reconnue comme une société régionale de géogrilles sur ses marchés principaux, aux États-Unis et en Inde, mais ces dernières années, nos perspectives et notre portée sont devenues beaucoup plus mondiales », a déclaré M. Bell. « Nous avons introduit de nouveaux produits, avons fait évoluer notre modèle d'entreprise pour accueillir des solutions clés en main pour les projets importants et développé une division de construction importante pour édifier des murs dans les secteurs de l'autoroute et des décharges, entre autres. »

L'objectif de Strata est de faire de l'entreprise le leader mondial en matière de fourniture de solutions de renforcement pour les sols, murs, pistes et autres applications fragiles dans le monde entier. Aux États-Unis, Strata est un fournisseur dominant de géogrilles sur le marché commercial et résidentiel avec des opportunités de croissance majeures dans le développement de l'infrastructure, comme les autoroutes, les décharges et le secteur de l'énergie. En Inde, Strata est le leader sur le marché autoroutier, travaillant sur les plus grands projets sur un modèle clé en main.

« Strata doit continuer à se diversifier pour promouvoir et développer la technologie dans le secteur privé, comme les projets commerciaux et résidentiels, et le secteur environnemental, notamment les décharges, l'exploitation minière et l'énergie », a déclaré M. Bell. « Notre approche de la diversification a déjà débouché sur les nouvelles opportunités de croissance en dehors de l'Inde et des États-Unis, notamment au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande, au Brésil, en Égypte et en Espagne. »

En Nouvelle-Zélande, par exemple, Strata a été chargée par l'alliance de récupération de l'infrastructure de transport de Canterbury Nord de réparer un mur de retenue vertical le long de l'autoroute State Highway 1, qui est la plus longue route du pays insulaire.

L'autoroute a été endommagée en novembre 2016 après un tremblement de terre de magnitude 7,8 qui a frappé près de la ville côtière de Kaikōura. Strata a fourni la conception préliminaire, l'alimentation du système et le support technique de construction pour la paroi de retenue de 4 000 mètres de long. La structure a été conçue pour le prochain séisme majeur possible et consistait en des blocs de béton préfabriqués brevetés exclusifs et des géogrilles StrataGrid.

« L'autoroute State Highway 1 relie les deux îles qui composent la Nouvelle-Zélande, donc son importance pour le commerce et la mobilité ne peut pas être exagérée », a déclaré M. Bell. « Ce projet illustre la gamme de solutions proposées par Strata qui sont conçues pour résister à l'épreuve du temps. »

Un autre projet d'infrastructure important qui nécessite une ingéniosité et des compétences uniques en résolution de problèmes est la voie express Hemus A2 en Bulgarie. La voie express s'étend sur presque toute la longueur du pays d'Europe du Sud-Est, de Sofia, la capitale, à la ville portuaire de Varna. Strata a fourni à l'agence de l'infrastructure routière qui gère les projets autoroutiers dans le pays, la conception préliminaire, le système et l'assistance technique à la construction pour quatre murs/pentes renforcés de remblais autoroutiers afin de réduire l'empreinte du remblai et accélérer la construction.

« Ce projet permet de stimuler la santé économique à long terme de la Bulgarie, en partie parce qu'il relie mieux les régions montagneuses et intérieures du pays avec le port le plus grand sur la côte de la mer noire bulgare », a déclaré Bell. « Nous sommes très fiers d'avoir joué un rôle dans le développement d'un projet d'infrastructure aussi important. »

“

**STRATA A TRADITIONNELLEMENT ÉTÉ RECONNUE COMME UNE SOCIÉTÉ RÉGIONALE DE GÉOGRILLES SUR SES MARCHÉS PRINCIPAUX, AUX ÉTATS-UNIS ET EN INDE, MAIS CES DERNIÈRES ANNÉES, NOS PERSPECTIVES ET NOTRE PORTÉE SONT DEVENUES BEAUCOUP PLUS MONDIALES. »**

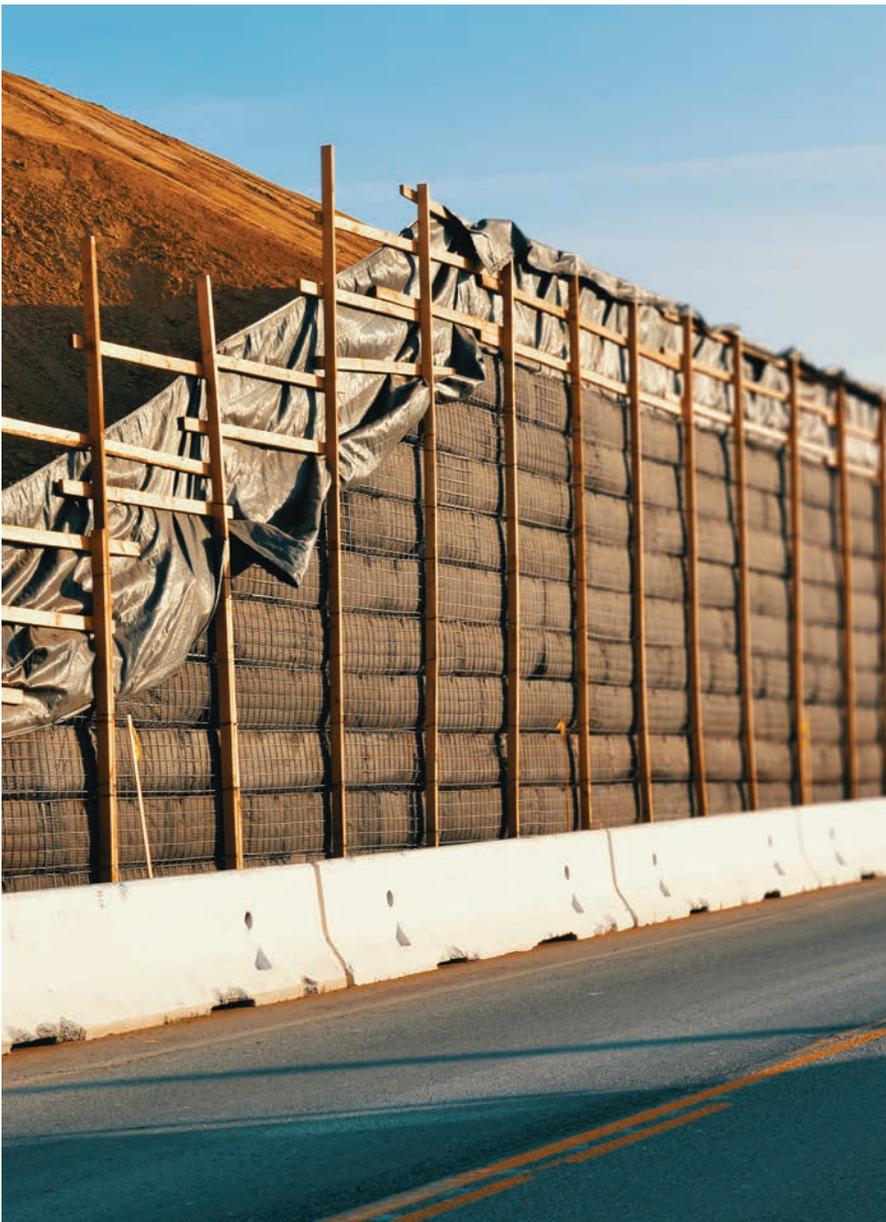
**CRAIG BELL**  
Directeur général, Strata

Strata a réparé un mur de retenue vertical le long de l'autoroute State Highway 1, qui est la plus longue route de Nouvelle-Zélande, après qu'un tremblement de terre dévastateur ait frappé le pays insulaire en 2016.





Narendra Dalmia (à gauche), directeur/PDG et Ashok Bhawnani, directeur, dirigent les opérations commerciales de Strata en Inde.



Narendra Dalmia et Ashok Bhawnani ont dirigé les opérations commerciales Strata en Inde depuis sa création en 2004 en tant que coentreprise avec Glen Raven, Inc. Lors d'un récent entretien, les deux cadres ont été extrêmement optimistes sur les opportunités de croissance mondiale à court et long terme de Strata sous la bannière « one Strata », et ils ont également discuté de la manière dont Strata est prête à devenir le plus grand fournisseur de solutions de renforcement à l'échelle mondiale.

#### À VOTRE AVIS, QUELLES SONT LES PLUS GRANDES FORCES DE STRATA ?

**DALMIA :** Il est difficile d'identifier un facteur spécifique, mais citons entre autres éléments importants notre diversité, divers modèles commerciaux sur les marchés, la capacité à apprendre de ces différents modèles, à être assez agile pour mettre en œuvre des changements tout en travaillant le plus professionnellement possible, et un engagement inébranlable envers la qualité et la sécurité. Au fil des ans, nous avons choisi de suivre la voie la moins adoptée (nous avons commencé en étant fabricant mais actuellement, nous sommes la plus grande société de construction murale en Inde) ce qui nous a permis de surmonter toutes les épreuves.

#### QUELLES SONT VOS PRIORITÉS COMMERCIALES ?

**BHAWNANI :** Notre nouvelle usine Daheli a été un grand succès pour nos capacités, non seulement du point de vue des capacités mêmes, mais aussi d'avoir produit la meilleure qualité de géogrilles avec des performances techniques de pointe sur le marché. Avec les nouvelles machines d'avant garde, nous pouvons élargir notre portefeuille de produits pour offrir des géogrilles, des géogrilles biaxiales et des géogrilles composites plus puissantes, toutes dotées de meilleures propriétés techniques. À court terme, la maximisation de notre capacité et de nos marchés en développement pour ces géogrilles plus récentes, que nous ne pouvions pas offrir auparavant, sera notre priorité numéro un. Strata cherche toujours à croître rapidement, et nous allons chercher à ajouter plus de capacités et de gammes de produits plus récentes à long terme.

#### VEUILLEZ DÉCRIRE L'IMPORTANCE STRATÉGIQUE DE LA NOUVELLE INSTALLATION DE DAHELI EN TERMES DE PORTÉE SUR LES MARCHÉS MONDIAUX.

**DALMIA :** Je ne peux pas commencer à décrire l'importance de notre nouvelle installation sur le marché mondial. Notre ancienne usine, à Daman, fonctionnait avec des machines anciennes et était limitée dans la gamme de produits fabriqués. L'usine Daheli, avec de nouvelles machines et une nouvelle ligne de revêtement,

n'a pas seulement élargi notre gamme de produits et les performances techniques, mais également fourni une certaine finesse requise dans la concurrence avec les meilleures sociétés de notre secteur. L'emballage, les tests, les certifications et la gestion des stocks ont tous été améliorés de manière spectaculaire et fourniront des avantages intangibles substantiels. La capacité de faire l'une des géogrilles les plus larges de la planète servira également de différenciateur clé.

#### **QUELS SONT LES PRINCIPAUX DÉFIS GÉOTECHNIQUES AUXQUELS VOS CLIENTS SONT CONFRONTÉS AUJOURD'HUI ?**

**BHAWNANI :** Il n'y a peut-être pas de défi plus important que la disponibilité de matériaux agrégés de qualité, tels que le sol, la pierre et le sable pour la construction, ce qui nécessite parfois l'utilisation de matériaux tels que les cendres, les scories et les sols très fins. Une autre préoccupation est l'incertitude des facteurs environnementaux due à la variabilité massive du climat. Un événement exceptionnel se produit chaque année dans une partie du monde, et les concepts sont constamment revus pour répondre à ces changements.

Il y a également un manque général de sensibilisation aux produits géosynthétiques comme solution aux problèmes géotechniques. Notre mission constante chez Strata est de sensibiliser à l'utilisation des produits géosynthétiques dans la construction par le biais de divers forums, comme la préparation des programmes d'enseignement pour les universités, l'élaboration de codes nationaux à utiliser dans les infrastructures et la création de normes nationales d'essai et de contrôle qualité. Notre objectif final est d'apporter la technologie géosynthétique à tout ingénieur civil.

#### **QUE POUVONS-NOUS ATTENDRE DE STRATA POUR LES ANNÉES À VENIR ?**

**DALMIA :** En quelques mots, la croissance, la croissance et encore de la croissance. À court terme, notre objectif est de maintenir une trajectoire de croissance qui est actuellement supérieure à 30 % et de rester l'un des trois principaux fabricants de géogrilles au monde. À long terme, nous voulons être le plus grand fournisseur de solutions de renforcement à l'échelle mondiale. L'avenir de Strata est illimité et je suis impatient de voir ce qui nous attend.

Retrouvez-les en ligne sur [geogrid.com](http://geogrid.com)





## CONSTRUCTION D'INFRASTRUCTURES ESSENTIELLES DE STRATA GEOSYSTEMS DANS LE MONDE

Strata Geosystems, leader mondial de produits géotechniques et de solutions d'ingénierie, a inauguré un nouveau site de production de pointe en 2019 à Daheli, Gujarat, afin de répondre à la demande croissante en produits géosynthétiques en Inde et dans le monde. Coentreprise de Glen Raven, Inc. dont le siège social est situé à Mumbai, en Inde, Strata fournit des solutions aux défis complexes de renforcement et de stabilisation des sols.

« L'inauguration de l'installation de Daheli est encore une autre étape importante dans l'histoire remarquable de Strata », a déclaré Harold Hill, président de Glen Raven Technical Fabrics, LLC, une division de Glen Raven. « La mission mondiale de Strata est de créer de nouveaux produits pour le marché géosynthétique en pleine émergence et notre nouvelle installation est conçue exactement pour cela. »

La coentreprise, fondée en 2004, a vu le jour en tant que producteur de géogrilles et a depuis évolué en une société de conception, d'approvisionnement et de construction entièrement intégrée. Aujourd'hui, Strata est le plus grand producteur de structures renforcées de sols en Inde et l'un des trois premiers fabricants de géogrilles au monde.

« La croissance et l'évolution de nos équipes Strata en Inde et en Amérique du Nord ont été tout simplement extraordinaires », a déclaré Leib Oehmig, PDG de Glen Raven. « Nous ne pouvions pas être plus satisfaits de la trajectoire de croissance actuelle et potentielle pour Strata, et l'usine de Daheli est essentielle pour que Strata réponde aux exigences de ses clients sur la scène mondiale. »

Pour Glen Raven, un leader mondial dans le domaine des matériaux de performance, le succès de Strata est un autre exemple de la manière dont elle trouve des solutions créatives pour ses clients qui apportent de la valeur à la fois à Glen Raven et au secteur textile mondial.

« La focalisation de Strata sur l'innovation et la technologie a permis d'utiliser ses produits pour construire une infrastructure essentielle dans le monde entier », a déclaré Craig Bell, directeur général de Strata. « Nous repoussons les limites du possible pour résoudre les défis techniques les plus complexes et sommes très fiers de fournir autant de solutions qui ont un impact positif et durable dans le monde entier. »



# SITES MONDIAUX GLEN RAVEN

## GLEN RAVEN, INC.

- Siège social  
Glen Raven, NC  
336.227.6211
- Altamahaw Conference Center  
Altamahaw, NC  
336.227.6211

## GLEN RAVEN ASIA

- Siège social/  
Usine de production  
Province de Jiangsu, Suzhou  
86.512.6763.8151
- Bureau de vente  
District de Xuhui, Shanghai  
86.21.5403.8385

## GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS, LLC

- QG Sunbrella  
Glen Raven, NC  
336.227.6211
- Usine d'Anderson  
Anderson, SC  
864.224.1671
- Usine de Burlington  
Glen Raven, NC  
336.227.6211

- Usine de Norlina  
Norlina, NC  
252.456.4141

- Salle d'exposition de High Point  
High Point, NC  
336.886.5720

- Usine de Burnsville  
Burnsville, NC  
828.682.2142

- Bureau de marketing, de conception et  
de ventes Sunbury  
New York, NY  
212.925.4600

- Usine de Sunbury  
Sunbury, PA  
570.286.3800

## GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS

- Siège social  
Glen Raven, NC  
336.227.6211
- Shawmut Park Avenue  
Glen Raven, NC  
336.229.5576

## STRATA SYSTEMS, INC.

- Siège social  
Glen Raven, NC  
800.680.7750

## STRATA GEOSYSTEMS (INDE) PVT. LTD.

- Siège social  
Mumbai  
91.22.4063.5100
- Usine de Daman  
Bhimpore, Daman  
91.260.222.1060
- Bureau de vente d'Hyderabad  
Hyderabad  
91.9949.361.706
- Bureau de vente de Gurgaon  
Gurgaon  
91.9871.102.146
- Usine de Daheli  
Daheli, Gujarat  
91.992.043.2001

## 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

- Dickson-Constant España  
Barcelona, Espagne  
34.93.635.42.00

- Dickson-Constant Oddzial  
W Polsce Kielce, Pologne  
48.510.080.502

- Dickson-Constant Nederlands  
Breda, Pays-Bas  
31.65.434.56.24

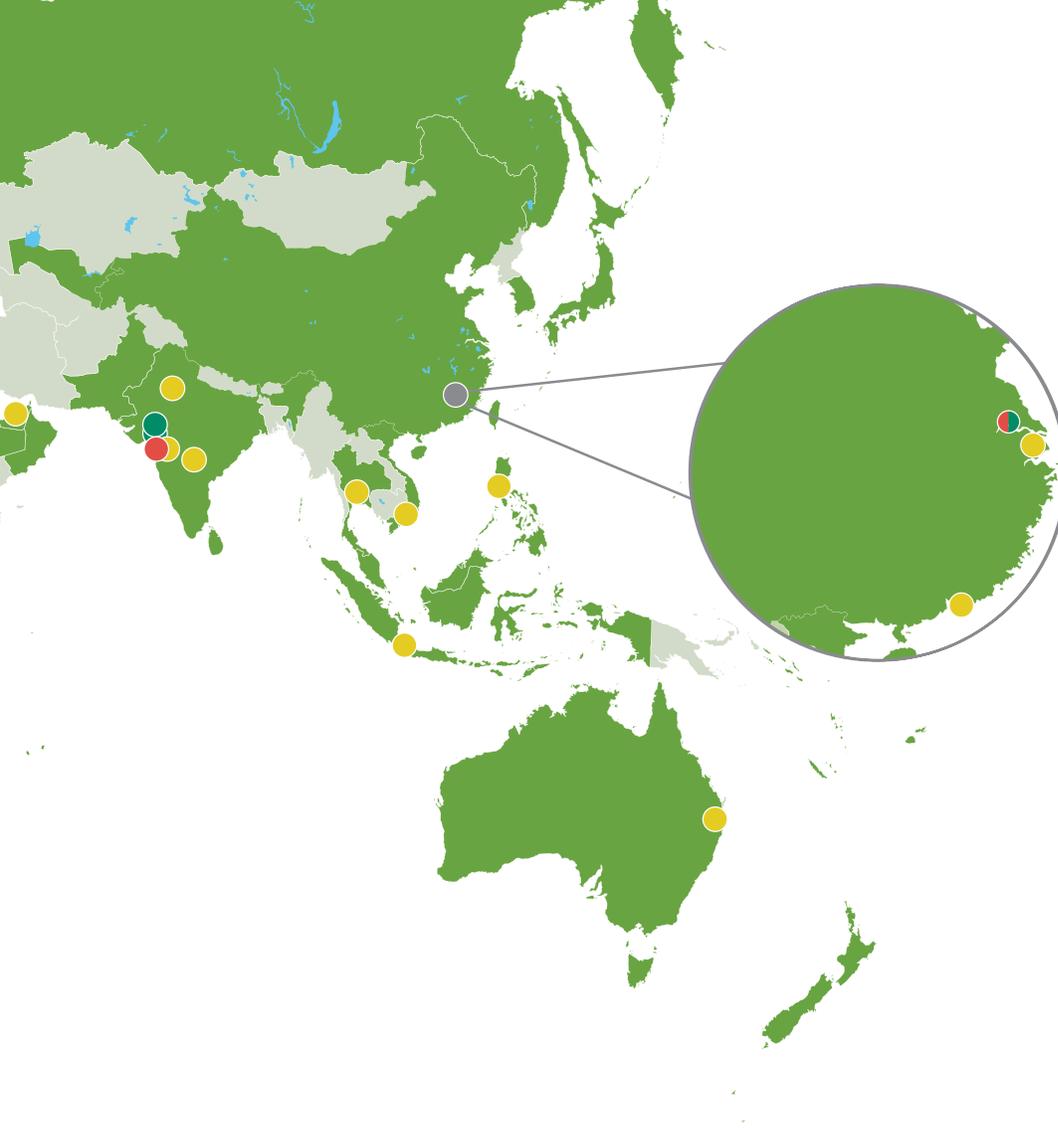
## DICKSON COATINGS

- 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

## SUNBRELLA/DICKSON

- Région andine / Représentant  
des ventes d'Amérique centrale  
Bogota, Colombie  
57.310.461.0776
- Bureau de vente d'Amérique  
du Sud Montevideo, Uruguay  
59.89.9209.219

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



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

● Bureau de vente du Vietnam  
 Ho Chi Minh Ville, Vietnam  
 84.906.397.888

● Bureau de ventes d'Indonésie  
 Jakarta, Indonésie  
 62.21.5289.7393

● Représentant des ventes en Océanie  
 Varsity Lakes, Australie  
 61.(0)4.3299.5334

● Représentant des ventes en Afrique  
 subsaharienne et dans l'Océan indien  
 Johannesburg, Afrique du Sud  
 27.81.038.2788

● Représentant des ventes en Thaïlande  
 Bangkok, Thaïlande  
 66.81.751.1447

● Représentant des ventes à Hong Kong  
 Hong Kong  
 852.6850.4459

● Représentant des ventes aux Philippines  
 Manille, Philippines  
 63.908.958.8404

● Représentant des ventes en Turquie  
 Kadıköy/Istanbul, Turquie  
 90.533.600.88.79

● Représentant des ventes en Inde/ASACR  
 Mumbai, Inde  
 91.961.953.64.55

● Représentant des ventes  
 au Moyen-Orient  
 Dubaï, Émirats Arabes Unis  
 971.5.09519006

**GLEN RAVEN LOGISTICS**

● Siège social  
 Altamahaw, NC  
 800.729.0081

● Mexico City Terminal  
 Mexico City, Mexique  
 011.525.55.561.9448

● New Jersey Terminal  
 Ridgefield, NJ  
 800.729.0081

● California Terminal  
 Garden Grove, CA  
 800.729.0081

● Texas Terminal  
 Laredo, TX  
 800.729.0081

**TRIVANTAGE**

● Siège social  
 Glen Raven, NC  
 336.227.6211

● Centre de distribution regroupée  
 Mebane, NC  
 877.540.6803

● Centre de distribution du Texas  
 Irving, TX  
 800.786.7610

● Centre de distribution de Washington  
 Tukwila, WA  
 800.213.1465

● Centre de distribution  
 de la Californie du Sud  
 City of Industry, CA  
 800.841.0555

● Centre de distribution  
 de la Californie du Nord  
 Hayward, CA  
 800.786.7607

● Centre de distribution du Colorado  
 Denver, CO  
 800.786.7609

● Centre de distribution de la Floride  
 Miami, FL  
 800.786.7605

● Centre de distribution de la Géorgie  
 Austell, GA  
 800.786.7606

● Centre de distribution de l'Illinois  
 Elmhurst, IL  
 800.786.7608

● Centre de distribution de l'Ohio  
 Middleburg Heights, OH  
 800.786.7601

● Centre de distribution du Missouri  
 Maryland Heights, MO  
 800.786.7603

● Centre de distribution du New Jersey  
 Somerset, NJ  
 800.786.7602

**SWITCH FOUR**

● Siège social  
 Durham, Caroline du Nord  
 919.808.4699

**TRICAN CORPORATION**

● Centre de distribution  
 Mississauga, Ontario, Canada  
 800.387.2851

**TUNALI TEC**

● Cuernavaca  
 Jiutepec, Morelos, Mexique  
 800.00.88.6254

● Guadalajara  
 Guadalajara, Jalisco, Mexique  
 800.00.88.6254

● Cancún  
 Cancún, Quintana Roo, Mexique  
 52.998.279.3502