

# Globe

LE MAGAZINE GLOBAL  
DES EMPLOYÉS DE GF

ÉDITION 3-2017

## Le pêcheur à la mouche

Tim Savarese, GF Piping Systems à Easton, États-Unis

**Nos objectifs :** Changement culturel pour plus de sécurité

**Ce que nous savons faire :** COOL-FIT 2.0 pour l'université de Cambridge

**Nos marchés :** Solutions pour l'industrie aéronautique

+GF+

# HELLO!



**Carlos Infante**

Apodaca, Mexique, 9 juin 2017, 21:00 HEC

**Ce jour-là**, nous fêtons l'anniversaire de notre collègue Diego Alfaro (au centre). Comme on le voit, nous avons décoré son poste en conséquence, comme c'est la tradition dans notre bureau.

**Carlos Infante** est Inside Sales Manager chez GF Piping Systems à Apodaca, Mexique.



### **Carmine Bencivenga**

Feuerthalen, Suisse, 9 juin 2017, 21:00 HEC

À ce moment, je regardais le match de qualification à la coupe du monde de football avec mes enfants, Marica et Lorenzo : les Îles Féroé contre la Suisse. Allez la Suisse !

Carmine Bencivenga est Product Manager Utility de GF Piping Systems à Schaffhouse, Suisse.

---

Que faites-vous **le 27 septembre 2017 à 13:15 HEC**?  
Envoyez votre cliché avec une brève description et  
«Hello!» en objet à : [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
Tous les envois participent à notre jeu gagnant page 40.

---

**PARTICIPER  
ET  
GAGNER !**

# 03

## SOMMAIRE

---

### Ça nous concerne

#### Les jeunes entrepreneurs

À la tête de leur propre société, des apprentis de GF Machining Solutions ont conçu et fabriqué deux produits. **10**

### Entre nous

#### L'art de la pêche à la mouche

Tim Savarese de chez GF Piping Systems n'a pas que la pêche pour passion. Les mouches qu'ils monte lui-même sont de vraies merveilles. **12**

### Ce que nous savons faire

#### Une solution innovante pour un projet de prestige

Pour la construction de son nouveau bâtiment innovant, un département de la fameuse université de Cambridge mise sur COOL-FIT 2.0. **22**

### Où nous trouver

#### Ensemble contre vents et marées

À São Paulo au Brésil, GF Machining Solutions résiste à la récession actuelle et vise de nouveaux marchés. **26**

### Nos objectifs

#### Changement culturel pour plus de sécurité

Suite au succès de la campagne de sécurité «Zéro risque» de GF Automotive, la deuxième phase est lancée. **30**

### Nos marchés

#### Des opportunités à l'horizon

GF Machining Solutions propose des solutions sur mesure aux fabricants de l'industrie aéronautique. **34**

### Rubriques

- |                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| 2 Hello!             | 37 De tout cœur     |
| 6 En Bref            | 38 Chez moi         |
| 9 Comment c'était ?  | 39 Mentions légales |
| 17 3x3               | 40 Jeu gagnant      |
| 20 Qui l'a inventé ? |                     |



9

#### Comment c'était ?

Xie Hongquan est Structure Parts Manager chez GF Automotive à Suzhou, Chine. Il y a 13 ans, il a contribué à la création d'une nouvelle ligne de production.



18

#### Déterminée

Julia Willauer se donne tout autant dans son travail chez GF Automotive à Singen, en Allemagne, que sur les terrains de handball.



37

#### Un rallye pour l'instruction

Lors du 4L Trophy, Emmanuel Mateos de chez GF Machining Solutions a apporté des fourniture scolaires dans le désert marocain.



38

#### Chez moi

Andrea Diotalevi de chez GF Piping Systems révèle pourquoi la ville italienne qui l'a vu grandir, Gênes, est surnommée «La Superbe».

**EDITORIAL****Précision et créativité :  
l'une n'exclut pas l'autre**

**Beat Römer**  
Head of Corporate  
Communications

Chers collègues,

Précision, ponctualité : les clichés sur la Suisse sont nombreux. Même si les clichés ne sont toutefois rien d'autre que des préjugés, ils comportent aussi toujours une part de vérité. En tout cas, une chose est sûre : la Suisse, berceau de GF, n'est pas facile à battre sur le terrain de la précision.

Cet état d'esprit, nous l'exportons aussi à travers nos produits haute qualité fabriqués dans le souci de l'exactitude. Le titre de notre une révèle que cet esprit se transmet également à nos collaborateurs. Chez GF Piping Systems à Easton aux États-Unis, le travail de Tim Savarese consiste à veiller sur la production et à ce que toutes les étapes se déroulent précisément et sans accroc. Tim est toutefois doté d'une autre qualité caractéristique de l'esprit GF : c'est un créatif. Pendant son temps libre, ce pêcheur passionné s'adonne au montage de mouches ouvragées qui attirent déjà une grande communauté d'amateurs sur les réseaux sociaux.

Les collègues de GF Piping Systems en Angleterre ne se sont pas révélés moins créatifs. Même si COOL-FIT 2.0 n'a pas encore fait l'objet d'un lancement officiel, ils ont pu obtenir la commande d'équipement du bâtiment Triangle de la fameuse université de Cambridge. Cet innovant système de conduites tubulaires est le tout dernier succès de GF, construit avec précision et commercialisé avec créativité.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Römer', written in a cursive style.

Je vous souhaite une bonne lecture, enrichissante et divertissante.  
Vous aimeriez nous faire part d'une remarque sur Globe ? Nous nous réjouissons de recevoir vos messages à l'adresse suivante :  
**[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)**

## EN BREF

### Happy Birthday, Chinaust!

Le groupe Chinaust fête cette année ses 30 ans d'existence. Ce qui a débuté en juillet 1987 comme une modeste joint-venture entre le groupe chinois Lingyun et une entreprise australienne est aujourd'hui un impressionnant groupe d'entreprises qui regroupe 24 sociétés. Toutes les parts du partenaire australien ont été cédées à GF en 2000 et depuis, la joint-venture 50/50 ne cesse de croître. Désormais, Chinaust compte parmi les entreprises GF qui affichent le meilleur taux de réussite. Des pièces en plastique pour l'industrie automobile aux systèmes de conduites tubulaires en passant par l'alimentation en eau et en gaz, sa gamme de produits est très variée. ■



Des clients choisis ont pu se faire une idée de l'expertise de GF Automotive lors d'une visite de l'usine de Kunshan.

### Journée clients en Chine : une réussite

Du 17 au 19 mai 2017, les sites GF Automotive de Suzhou et de Kunshan ont ouvert leurs portes à quelques clients sélectionnés. Plus de 140 visiteurs, principalement des sous-traitants de l'industrie automobile et des FEO de renom, ont accepté l'invitation afin de se faire une idée du niveau d'expertise de la division sur place. Outre diverses interventions d'experts en rapport avec la construction légère, la visite des deux sites de production était prévue. Un programme-cadre diversifié veillait quant à lui à maintenir une bonne ambiance. Bilan : un «GF Customer Open Day 2017» parfaitement réussi ! ■

## Quelle sera la capsule la plus rapide ?



GF Automotive apporte son soutien à l'équipe Swissloop de l'ETH de Zurich : Cette équipe universitaire suisse fabrique des capsules de transport pour le concept Hyperloop développé par le fondateur de Tesla, Elon Musk. À l'avenir, un nouveau système de transport à très grande vitesse devrait permettre d'acheminer les biens et les personnes à une vitesse maximale de 1200 kilomètres dans des capsules grâce à des tuyaux d'aspiration. Sponsor principal de l'équipe Swissloop dans le concours international opposant les universités, GF Automotive apporte son soutien en concevant et en fabriquant une pièce de construction légère en aluminium destinée au châssis de la capsule de transport. La capsule gagnante sera identifiée au mois d'août 2017 en Californie, aux États-Unis. Vous en saurez plus sur l'Hyperloop Competition II sur [www.facebook.com/georgfischercorporation](http://www.facebook.com/georgfischercorporation) ! ■



La sécurité autrement : des collaborateurs GF montent sur scène pour leurs collègues.

### Santé et sécurité

Chez Georg Fischer Hakan Plastik en Turquie, le thème de la sécurité au travail a occupé le devant de la scène tout au long du mois de mai 2017. Lors de la «Health and Security Week», des ateliers intensifs en rapport avec la santé, la sécurité au travail et l'environnement ont été organisés pour l'ensemble des collaborateurs des sites de production de Çerkezköy et de Şanlıurfa. Événement majeur, une pièce de théâtre a clairement présenté aux participants, dans un esprit divertissant, à quel point la sécurité au travail était importante au quotidien. En tout, Georg Fischer Hakan Plastik emploie environ 730 collaborateurs en Turquie. 80 pour cent d'entre eux travaillent à la production. ■

## Présentation des premiers projets Design Thinking



Les divisions ont présenté leurs projets Design Thinking à la direction du groupe au Klostergut Paradies, le centre de formation initiale et continue de GF situé à Schaffhouse.

Nouvelle étape pour Design Thinking, l'initiative menée à l'échelle du groupe pour renforcer la compétence d'innovation : le 28 juin 2017, les équipes Design Thinking des divisions ont fait un état des lieux en présentant les premiers prototypes de projets sélectionnés. Les directeurs de division ont quant à eux expliqué le rôle du Design Thinking dans la stratégie 2020 tandis qu'Yves Serra a dressé un aperçu de la poursuite de l'implémentation de la méthode chez GF. ■



Plus de photos et de vidéos en rapport avec les brèves sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

UN PRODUIT  
EN CHIFFRES



# 18

mètres. C'est la portée des signaux de mesure du transmetteur radar de niveau de remplissage de type 2290 de GF Piping Systems. Cet appareil compact peut déterminer le niveau de remplissage d'un réservoir aussi haut qu'une maison de six étages. C'est possible grâce à l'utilisation de la technologie sans contact radar. L'appareil émet des milliards d'impulsions micro-ondes par seconde qui sont réfléchies par le fluide de process contenu dans le réservoir, de l'eau ou un produit chimique par exemple. La mesure de la distance permet de déterminer avec précision le contenu du réservoir sans perturbation par des facteurs tels que vapeurs, gaz, mousse ou variation de température.

Principe de mesure : **technologie sans contact radar**  
 Domaine d'application : **industrie chimique des procédés, traitement de l'eau**  
 Plage de mesure dans le réservoir/récipient : **0,2 m – 18 m**  
 Précision de mesure : **+/- 3 mm**  
 Température du fluide : **de -30°C à +100°C**

## EN BREF



**Carlos Vasto**, General Manager de GF Linamar LLC, coupe le ruban d'inauguration.

### GF Linamar parraine l'université

Le 24 mai 2017, le Blue Ridge Community College de Caroline du Nord, aux États-Unis, inaugurerait son nouveau Southeastern Advanced Molding Technology Education Center (SAMTEC). GF Linamar, dont l'usine est actuellement en construction à proximité de l'université, a fait don d'une bonne partie des installations, ou les a vendues à bon prix. Par ailleurs, deux enseignants du nouveau centre ont été formés sur l'installation, l'entretien et le fonctionnement des machines sur les sites de GF Automotive en Autriche et Suisse. À l'avenir, le SAMTEC sera chargé de la formation initiale et continue des collaborateurs GF Linamar et proposera des stages aux entreprises locales et nationales. La nouvelle usine de moulage de GF Linamar fabriquera des pièces de construction légère destinées au marché de l'automobile américain à partir de l'automne 2017. ■

## Seewis met ses baskets

En juin 2017, 18 coureuses et coureurs de GF Piping Systems à Seewis, Suisse, étaient sur le départ de la course des entreprises B2Run. Le parcours de six kilomètres a conduit les participants à travers la ville de Saint-Gall en Suisse orientale. Avec 24:56 min., le coureur GF le plus rapide fut Martin Caluori. Sur 3141 concurrents, il a remporté la 47ème place du classement général. La course des entreprises B2Run a eu lieu pour la première fois en 2015. Désormais, des milliers de sportifs amateurs s'opposent chaque année dans huit villes suisses. ■



**18 collaborateurs GF** au départ de la course des entreprises de Suisse orientale. Martin Caluori a été le plus rapide d'entre eux.



Plus de photos et de vidéos en rapport avec les brèves sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)





## COMMENT C'ÉTAIT ? 13 ANS CHEZ GF

---

### **Xie Hongquan** Le Structure Parts Manager de GF Automotive Suzhou, Chine

**Il y a 13 ans...** Xie Hongquan entrait au service technique du site GF Automotive chinois de Suzhou. Au début, il était en charge de l'outillage et de la maintenance de la fonderie et a même participé à la mise en place de la nouvelle ligne de production. Il se souvient encore à quel point les technologies et procédés de construction légère l'avaient impressionné. «Dès le premier jour, ça a été une expérience riche en enseignement», dit Xie. Aujourd'hui, c'est le Structure Parts Manager de la fonderie créée en 2015 à Suzhou. Avec les clients et le site autrichien d'Altenmarkt, il fait actuellement en sorte que la nouvelle ligne de production puisse être mise en service dans les délais.

**Et pour les années à venir ?** La fonderie de métaux légers de Suzhou est idéalement équipée pour continuer sa croissance avec le marché de l'automobile chinois en expansion. «C'est génial que je puisse contribuer à cette évolution avec nos pièces de construction légère innovantes», poursuit Xie. La vie ne se résume cependant pas au travail. Membre de l'équipe de basket-ball de l'usine, Xie fait encore plus ample connaissance avec ses collègues sur le terrain. Et il y a une chose qui lui fait particulièrement plaisir : les matchs contre les collègues de GF Automotive à Kunshan, une ville voisine.

## PROJET SOCIÉTÉ DES APPRENTIS



**La gérante :** Leonora Kastrati, commerciale en 3<sup>ème</sup> année d'apprentissage, a pris la gérance en charge et s'est également occupée des finances, de la comptabilité et de la logistique.



**Les bricoleurs :** Les deux projecteurs Tim Adam (à gauche, 2<sup>ème</sup> année d'apprentissage) et Tobias Vogt (4<sup>ème</sup> année d'apprentissage) étaient responsables R & D et conception des produits.



**Les vendeuses :** Aberna Sivanantham (à gauche, 1<sup>ère</sup> année d'apprentissage) et Salome Speck (2<sup>ème</sup> année d'apprentissage), toutes deux en formation de commerciale, se sont chargées du marketing et de la distribution.



**Les opérateurs :** La fabrication et le montage des produits étaient l'affaire du polymécanicien de production Neuran Kulenthiran (à gauche, 3<sup>ème</sup> année d'apprentissage), du polymécanicien Nico Salini (derrière, 2<sup>ème</sup> année d'apprentissage) et de Martin Stankovic (devant, 3<sup>ème</sup> année d'apprentissage).

**Le contrôleur :** Vincent Nguyen, polymécanicien en 4<sup>ème</sup> année (à droite) d'apprentissage, était le principal responsable de la fabrication et avait en outre la responsabilité de l'assurance qualité.

# Les jeunes entrepreneurs

Chez **GF Machining Solutions** à Luterbach en Suisse, les jeunes font connaissance avec les processus du monde de l'entreprise d'une manière toute particulière : par leurs propres produits et société.

**À** tout juste 20 ans, Leonora Kastrati est déjà gérante. Depuis un an environ, elle dirige l'entreprise Young Design Production. «Pour moi, c'est un grand défi», révèle la jeune femme qui est en réalité en passe de terminer sa formation de commerciale chez Step-Tec AG à Luterbach. Cette filiale de GF Machining Solutions est spécialisée dans la production de broches de moteur pour fraiseuses.

Leonora Kastrati travaille chez Young Design avec huit autres apprentis. Ils participent tous à un projet de formation spécial de Step-Tec. L'objectif est de monter sa propre société fictive et de développer, concevoir et fabriquer un produit en une année. La relève est ainsi censée se rendre compte des processus complexes qui ont lieu dans une entreprise.

## Premiers pas

C'est Fabrice Monti di Sopra, gérant de Step-Tec, qui a eu cette idée : «Mon but était de susciter la pensée entrepreneuriale chez les apprentis.» Un budget de 5000 CHF a été mis à disposition des apprentis pour ce projet qui a débuté en août 2016. Chaque mardi matin, il passe une heure avec l'équipe pour travailler sur le projet et accompagner leurs premiers pas dans le monde de l'entreprise. Il en va de la répartition des responsabilités, de la constitution des équipes, mais surtout de la prise de décisions : Que produisons-nous ?

Au bout de quelques réunions, les jeunes entrepreneurs ont opté pour deux produits : une lampe de poche et un porte-stylos de bureau. Tout est allé très vite. Une première fabrication, l'achat des matériaux et en mars 2017, le lancement de la construction des prototypes. Les résultats ne sont pas mauvais : une lampe de poche LED de construction légère en aluminium

eloxé avec une commande rotative innovante et un porte-stylos dont le design unique saura séduire, le tout basé sur les broches produites par Step-Tec : le lien direct avec l'entreprise est donc établi.

Les collaborateurs du site de Luterbach ont été les premiers à pouvoir examiner les produits. Leurs conseils ont directement été pris en compte dans l'amélioration pour que les apprentis puissent démarrer la production à la fin du mois de mai 2017. En parallèle, le marketing et la distribution s'y sont également mis, trouvant rapidement un marché : «Les deux produits vont très bien avec notre entreprise et ils feraient un super cadeau publicitaire pour nos clients», explique Fabrice Monti di Sopra. Des flyers conçus par nos soins se chargent de faire connaître les produits hors de la société. Ils sont distribués dans les entreprises et les écoles de la région. Les produits peuvent également être commandés sur [YDP@georgfischer.com](mailto:YDP@georgfischer.com).

## Coup double

On ne sait pas encore si Leonora Kastrati et ses collègues ont réalisé une plus-value sur le budget initial de 5000 CHF, mais quoi qu'il en soit, ce projet aura bénéficié aux apprentis. «Ainsi, la formation chez Step-Tec est encore plus pratique et nous avons tous beaucoup appris», déclare Leonora Kastrati. Notamment parce qu'ils ont pu se faire une idée, outre les métiers auxquels ils se forment, de ce qui se passe dans les autres départements. L'entreprise y a gagné aussi. «De tels projets nous rendent plus intéressants en tant qu'employeur auprès des jeunes talents que nous sommes loin d'être les seuls à rechercher», ajoute Fabrice Monti di Sopra. Pour lui, la société des apprentis s'inscrira durablement dans la formation dispensée chez Step-Tec : «Nous voulons poursuivre ce projet dans les années qui viennent, avec de nouvelles idées et de nouveaux produits, bien sûr.» ■

## LA MISSION

Monter sa propre société en un an. Développer, fabriquer et commercialiser un produit.

## L'OBJECTIF

Les apprentis peuvent acquérir une expérience entrepreneuriale à travers un projet pratique.

## L'ÉQUIPE

Neuf apprentis de GF Machining Solutions Luterbach, en Suisse.

## LES MOYENS

Les jeunes entrepreneurs avaient un capital de départ de 5000 CHF à disposition.

## LE RÉSULTAT



Des porte-stylos en forme de broche et la lampe de poche innovante.



Video et plus de photos sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

TITRE  
**PÊCHEUR À LA MOUCHE**  
**TIM SAVARESE**

---

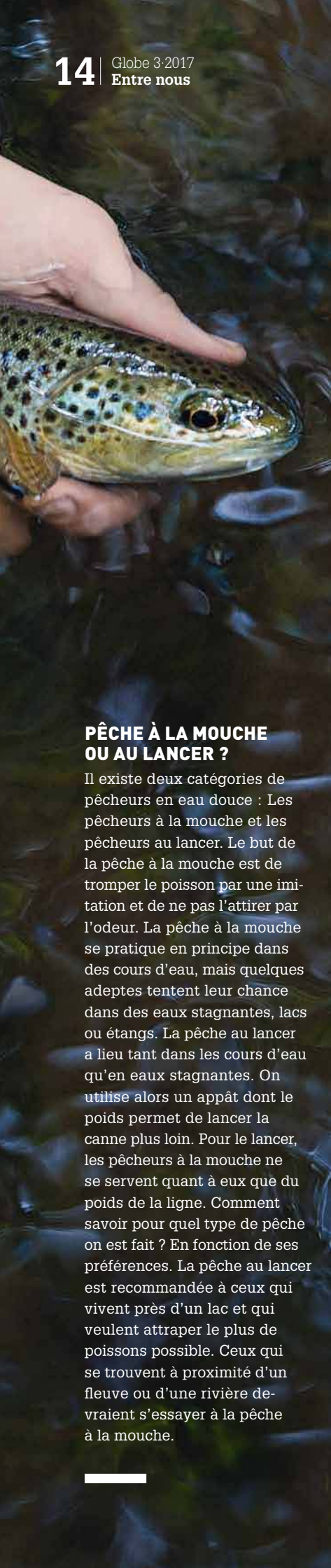




Nom : **Tim Savarese**  
Poste : **Mécanicien-outilleur**  
Division : **GF Harvel**  
(**GF Piping Systems**)  
Filiale : **Easton, États-Unis**  
Chez GF depuis : **2007**  
À noter : **plus de 12 000**  
followers sur Instagram

# L'art de la pêche à la mouche

**Tim Savarese s'est mis à la pêche à la mouche** à l'âge de 17 ans. Plus tard, il s'est également découvert une passion pour le montage de mouche : Les petits chefs-d'œuvre du Tooling Technician séduisent aujourd'hui un grand nombre de fans.



## PÊCHE À LA MOUCHE OU AU LANCER ?

Il existe deux catégories de pêcheurs en eau douce : Les pêcheurs à la mouche et les pêcheurs au lancer. Le but de la pêche à la mouche est de tromper le poisson par une imitation et de ne pas l'attirer par l'odeur. La pêche à la mouche se pratique en principe dans des cours d'eau, mais quelques adeptes tentent leur chance dans des eaux stagnantes, lacs ou étangs. La pêche au lancer a lieu tant dans les cours d'eau qu'en eaux stagnantes. On utilise alors un appât dont le poids permet de lancer la canne plus loin. Pour le lancer, les pêcheurs à la mouche ne se servent quant à eux que du poids de la ligne. Comment savoir pour quel type de pêche on est fait ? En fonction de ses préférences. La pêche au lancer est recommandée à ceux qui vivent près d'un lac et qui veulent attraper le plus de poissons possible. Ceux qui se trouvent à proximité d'un fleuve ou d'une rivière devraient s'essayer à la pêche à la mouche.

# À

l'aube et au crépuscule, les poissons sont en quête de nourriture, le moment le plus propice à la pêche à la mouche. Tim Savarese est un de ceux qui se trouvent alors seuls au milieu d'une des nombreuses rivières de sa région natale, la Pennsylvanie. Une légère brise caresse son visage et les rayons du soleil couchant se reflètent dans l'eau. Il lance sa ligne, la mouche file devant sa tête et sautille sur l'eau. Loin du stress quotidien et en harmonie avec lui-même, les mouvements répétitifs et le grand air le plongent dans une sorte de transe.

Le Tooling Technician a commencé à pêcher à la mouche il y a douze ans, il en avait 17. «J'avais terminé le lycée, et je me disais que ce serait cool d'essayer», se souvient-il. Auparavant, il avait pêché avec son père dans les rivières et étangs environnants en utilisant des appâts classiques, au bout d'une ligne qu'on lance. C'est ce qu'on appelle la pêche au lancer. Tim Savarese a toutefois décidé qu'il était temps de passer à la discipline reine, la pêche à la mouche.

À peu près au même moment, pendant ses études pour devenir enseignant, il a commencé à travailler à temps partiel chez Harvel Plastics Inc. En 2011, GF Piping Systems a repris l'entreprise désormais connue comme GF Harvel. Elle approvisionne le marché nord-américain en systèmes de conduites tubulaires destinées au traitement de l'eau et à l'industrie des procédés chimiques.

Diplôme en poche, les perspectives d'emploi n'étaient pas idéales pour les enseignants. Par chance, une place à temps plein venait de se libérer au service des expéditions de GF Harvel et c'est Tim Savarese qui l'a obtenue. Il savait par expérience que l'atmosphère était bonne chez GF Piping Systems.

## C'est en forgeant que l'on devient forgeron

Des heures et des heures d'entraînement ont fait de lui le pêcheur averti qu'il est aujourd'hui. Il a dû apprendre à tenir correctement sa canne, à garder l'équilibre dans l'eau agitée et à lancer sa canne avec élégance. Surtout, il a dû apprendre à placer son hameçon de sorte qu'une truite y morde. «C'est beaucoup de tromperie. Il s'agit d'imiter le délicat atterrissage d'une mouche à la surface de l'eau», explique Tim Savarese. À ses dires, la pêche à la mouche serait une forme de pêche très naturelle qui en outre laisse

une chance équitable à la truite. «Et puis, c'est mieux pour l'environnement, car aucune particule de leurre artificiel ne se retrouve dans le cycle de l'eau.»

Quand le moment tant attendu arrive et qu'un poisson mord, Tim Savarese enroule sa ligne et fait rapidement une photo avec son téléphone portable avant de remettre la prise à l'eau. «J'attrape et je libère. Je ne mange pas de truite et je préfère les hameçons sans pointe pour que le poisson soit le moins blessé possible», précise-t-il. «C'est ma façon de profiter de la nature et de protéger les poissons.»

## «Il s'agit d'imiter le délicat atterrissage d'une mouche à la surface de l'eau»

Au bout de cinq ans de pêche à la mouche, un autre aspect de ce sport s'est imposé à lui : le montage de mouche. Une mouche, à la fois et appât et hameçon, pour susciter la curiosité du poisson et le faire mordre. «Au début, la motivation était d'ordre financier car les mouches peuvent être très chères», déclare Tim Savarese. «Mais avec l'expérience, je me suis passionné pour le montage de mouche. Pour moi, c'est vraiment un art.» Comme pour la pêche, il a appris le montage en autodidacte, selon le principe du «trial and error».

## Nouveau défi

Apprendre en permanence et se perfectionner : des qualités dont Tim Savarese a également fort besoin à son travail, notamment en tant que Tooling Technician. Lorsque le poste a été créé en 2015, il a immédiatement postulé. «En fait, je ne connaissais pas grand chose aux outils, mais j'ai réussi à convaincre mes chefs que j'apprenais seul et rapidement, comme je l'avais fait pour la pêche à la mouche et le montage», relate-t-il. Il a eu le job.

Dans le hall de production, la zone dont il est responsable et qu'il a façonnée ressemble à une grande cage. Des outils servant à la fabrication de tubes en plastique tels que mandrins et outils de coupe y sont stockés. Cette nouvelle aire permet d'accélérer les processus et d'empêcher les temps d'arrêt. On fait ainsi des économies. Par le passé, les collaborateurs de la production devaient aller chercher leurs outils eux-mêmes. >



Cinq ans après s'être mis à la pêche à la mouche, Tim Savarese s'est pris de passion pour le montage de mouche. Ces mouches ouvragées servent à la fois d'appât et d'hameçon.



**+** Vous pourrez vous faire une idée de la manière dont Tim Savarese monte ses mouches sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

Selon le modèle, il faut entre 30 secondes et 45 minutes à Tim Savarese pour monter une mouche. Le plécoptère (à dr.) est en quelque sorte son emblème personnel, y compris sur les réseaux sociaux où le mécanicien-outilleur compte de nombreux followers.



**Le seigneur des outils :** Tim Savarese a réorganisé le service outillage d'Easton pour que ses collègues ne perdent pas de temps à chercher ce qu'il leur faut. Il a trouvé l'inspiration dans la signalisation des aéroports.



Encore plus de photos sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

➤ Désormais, Tim Savarese s'en charge. Interface entre les bureaux de planification et les employés de la production, il prépare tout pour les trois équipes quotidiennes.

En bâtissant la zone outillage, Tim Savarese tenait à ce que chacun s'y retrouve facilement. Il s'est inspiré de la signalisation des aéroports. «Si tout est bien indiqué, on trouve toujours son chemin», dit-il. Afin de continuer à optimiser la zone, Tim Savarese suit les principes d'organisation du travail 5S développés au Japon et les «Quatre disciplines de l'exécution pour une culture gagnante» (4DX).

### La persévérance jusqu'à la reconnaissance

La ténacité avec laquelle il a amélioré son domaine lui vient du montage de mouche. Il a commencé par monter des plécoptères tous les jours, pendant un an et demi. «Je crois que ça m'obsédait un peu», avoue-t-il. Il a testé différents matériaux, ajoutant des détails et une note personnelle à chaque essai. Le plécoptère est aujourd'hui son emblème. Le but est de réaliser des imitations ressemblant le plus possible à leurs congénères vivants, mais Tim Savarese monte aussi des mouches qui ne s'inspirent d'aucun être existant dans la nature. Certaines sont peintes dans des couleurs vives qui attirent les poissons.

En postant des photos de ses petites œuvres d'art, Tim Savarese a rassemblé une grande communauté de fans sur les médias sociaux. Il s'est également souvent rendu à des expositions de montage de mouche en tant que visiteur et depuis l'année dernière, il expose ses travaux sur les salons, comme au «International Fly Tying Symposium». De plus, il a animé des séminaires pour le groupe local «Trout-Unlimited», une organisation de défense de la pêche aux États-Unis. «J'aime parler avec les gens et les motiver à s'améliorer et à tenter de nouvelles choses», dit-il.

Tim Savarese partage encore sa passion d'une autre manière : il offre ses mouches à des amis pêcheurs. «J'ai dû mal à vendre mes mouches à un prix fixe. Selon la complexité, le montage peut prendre entre 30 secondes et 45 minutes. Et puis, comment fixer le prix de quelque chose qu'on aime faire ? Si ce que je fais peut faire plaisir à quelqu'un, c'est une récompense qui me suffit», dit-il.

Au travail, Tim Savarese s'efforce que son secteur soit le plus propre et le plus évident à comprendre possible. En revanche, la pièce où il monte ses mouches chez lui est assez désordonnée. «J'ai besoin de chaos créatif pour fabriquer les mouches», assure-t-il. À cet égard, c'est un vrai artiste. ■



# 3x3



**Wenqiang Heng**  
Equipment Maintenance,  
GF Automotive,  
Suzhou, Chine



**Desiree Pfitzenmaier**  
Apprentie,  
GF Piping Systems,  
Albershausen, Allemagne



**Nick Peters**  
R & D Engineer,  
GF Piping Systems,  
Little Rock, États-Unis

**Le héros ou l'héroïne  
de mon enfance était ...**

**Lettre  
ou e-mail ?**

**Je suis  
chez GF depuis :**

... la star du kung-fu Jet Li,  
une figure emblématique du  
kung-fu chinois.  
**Wenqiang Heng**



De préférence, je communique par  
WeChat mais au travail, j'écris des mails.  
**Wenqiang Heng**

**TROIS ANS ET  
DEUX MOIS.**  
**Wenqiang Heng**



Depuis septembre 2016 en  
tant qu'apprentie en commerce  
de gros et export.  
**Desiree Pfitzenmaier**

... **MON  
GRAND-PÈRE.**  
**Desiree Pfitzenmaier**



... Gene Kranz, le directeur de vol de  
la NASA qui a sauvé l'équipe d'Apollo 13.  
**Nick Peters**

JE PRÉFÈRE RECEVOIR DES  
CARTES POSTALES ; MAIS AU  
QUOTIDIEN, LES E-MAILS  
SONT BIEN PLUS PRATIQUES !  
**Desiree Pfitzenmaier**

**Au travail les mails et  
lettres pour les amis.**  
**Nick Peters**

Un an et un mois  
comme R & D Engineer.  
**Nick Peters**

**PARTICIPER  
ET  
GAGNER !**

**Voici les nouvelles questions :**

1. Mon livre favori du moment :
2. Journal ou magazine en ligne ?
3. Ma tenue de travail typique est ...

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



Nom : Julia Willauer  
Poste : Assistante de direction  
Division : GF Automotive  
Filiale : Singen, Allemagne  
Chez GF depuis : 2014  
À noter : 100 buts marqués au  
cours de la saison 2016/2017

PORTRAIT  
JULIA WILLAUER

# Déterminée

**Julia Willauer, assistante de direction** chez GF Automotive à Singen, Allemagne, joue au handball depuis ses cinq ans. Pour la victoire de son équipe, elle se donne vraiment à fond. Aujourd'hui, elle joue même en troisième division nationale.

**S**on maillot jaune et bleu est trempé. Julia Willauer fonce vers la cage de but adverse sous le tonnerre d'encouragements de la tribune. Pour ce dernier match à domicile de la saison 2016/2017, elle veut offrir un spectacle tout particulier aux fans : un bref signe de tête vers la droite à sa coéquipière qui passe le ballon largement au-dessus de la ligne de défense adverse. Julia Willauer fait un bond, attrape le ballon et marque encore un but avant même de retoucher le sol. Le stade est en délire. «Mon premier kung-fu», s'écrie la sportive de 24 ans en joie, fière d'avoir réussi du premier coup ce tir difficile.

## Sous tension

Ces moments de bonheur récompensent les durs efforts qu'imposent le sport. «Aller jusqu'au bout de moi-même pour l'équipe : j'en ai besoin», déclare la joueuse du SV Allensbach. Chargée de tâches organisationnelles et commerciales dans sa vie professionnelle, la frêle jeune femme aime contre-attaquer ses adversaires, sur le terrain, par des manœuvres ultra rapides. Sciemment, elle cherche l'affrontement en tête-à-tête, même s'il s'avère difficile. Dans la lutte très physique pour s'emparer du ballon et marquer des buts, coups et blessures sont inévitables. Les buts s'enchaînent quasiment à la minute. La tendance des matchs s'inverse rapidement. «On est donc sous tension permanente, on se bat jusqu'à la dernière seconde», dit-elle.

Avec deux parents joueurs de hand, la passion de ce sport coule dans ses veines. Enfant, elle regardait les matchs depuis la tribune, captivée. Témoin de l'ardeur avec laquelle les fans célébraient leurs équipes, elle a décidé qu'elle aussi, un jour, serait sur le terrain. Aujourd'hui, elle le sait : «C'est sensationnel». Depuis cinq ans, elle joue dans la première équipe du SV Allensbach, fleuron du handball féminin de sa région. En 2012, elle a signé son premier contrat de deux ans et est passée avec son équipe en deuxième division nationale.

## Avoir confiance en ses points fort

La voie pour y parvenir n'était toutefois pas sans embûches. Grâce au talent et à un entraînement assidu, elle est vite devenue d'un des piliers de l'équipe des jeunes. Entre 13 et 16 ans, elles a néanmoins subi par deux fois une rupture du ligament croisé, chaque fois lors d'un rapide changement de direction. «J'ai dû tout reprendre à zéro et réapprendre à marcher», se souvient Julia Willauer. Désespérée, elle a songé à arrêter, mais a donné un bon coup de collier : les blessures, c'est aussi un état d'esprit. La question n'est pas seulement de se rétablir, mais de retrouver confiance en ses capacités. Il faut être prêt à se faire violence et avoir la volonté de tenir le coup.»

Diplômée de gestion, elle est arrivée chez GF Automotive Singen il y a trois ans en tant qu'étudiante. À son poste d'assistante de direction, elle organise les déplacements et gère l'agenda, prépare les présentations et les évaluations et est responsable du magazine des employés local, «Globe Plus». Elle se dit reconnaissante envers son chef, qui sait à quel point les entraînements lui tiennent à cœur, pour son indulgence. Elle s'entraîne quatre soirs par semaine, auxquels s'ajoute un match par week-end dès que la saison reprend. «Cette vie me plaît, même si pour les autres, elle peut paraître éreintante», dit-elle.

Sa passion du handball est telle qu'une fois par semaine, avec son cousin, elle entraîne une équipe de jeunes. Au départ, ce n'était qu'un remplacement, mais elle s'est prise de tant d'affection pour les gars qu'elle a continué. Et avec un sacré succès. L'expérience lui fait même caresser l'idée de devenir entraîneuse juniors une fois sa carrière de joueuse terminée. «Impossible de concevoir ma vie sans le hand», ajoute Julia Willauer dans un éclat de rires. ■



## PENSÉ UNIQUEMENT POUR LES FILLES

Le moniteur de gymnastique en chef berlinois Max Heiser serait bien étonné. Il y a tout juste 100 ans, il inventait le handball comme une discipline sportive pour les filles, sans contact avec l'adversaire. Toutefois, ses collègues de l'athlétisme en ont très rapidement fait un sport collectif axé sur le physique et la lutte, ce qui lui fit surtout gagner en popularité auprès de la gent masculine. À l'origine, on jouait sur un terrain en plein air. Sous l'influence des pays scandinaves, le handball en salle s'est imposé dans les années 1970. Sur des terrains moins vastes, les matchs devinrent bien plus faciles à suivre et plus athlétiques. Les effectifs de spectateurs de l'époque en extérieur sont cependant restés sans pareils : en ce temps-là, jusqu'à 100 000 personnes affluaient vers les stades.



Venez voir Julia Willauer en pleine action ! Video et plus de photos sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

QUI L'A INVENTÉ ?  
**MOYEU DE ROUE BIONIQUE**

# Régime bionique

**Les structures légères et stables à la fois** sont essentiellement présentes dans la nature. En bionique, elles servent de modèle aux techniques de pointe. C'est d'après ce principe que GF Automotive a développé un nouveau genre de moyeu de roue pour poids lourd qui combine légèreté et stabilité.

**E**n dépit de superbes branches pesant des tonnes, un arbre résiste encore aux très fortes tempêtes et au poids de grosses masses de neige. Tout le mérite revient à des structures qui poussent naturellement et qui se répartissent les charges de manière homogène. Des renforts supplémentaires croissent là où s'exerce davantage de pression. Le principe selon lequel des ingénieurs s'évertuent à transférer de telles structures naturelles dans la technique moderne porte le nom de «bionique».

Spécialiste de la bionique, GF Automotive s'inspire régulièrement de la nature. Un exemple : son tout nouveau moyeu de roue bionique destiné aux véhicules utilitaires. Relais entre la jante d'une roue et l'essieu du véhicule, il est soumis, au cours du trajet, à des forces verticales, latérales et de freinage particulièrement élevées. C'est pour cela que normalement, il s'agit d'une pièce de fonte massive. Normalement. Mais qu'en est-il si une structure plus légère est à même de garantir la même stabilité ?

Pour l'industrie des véhicules utilitaires et leurs clients, c'est un avantage énorme : en effet, plus le camion est léger, plus sa charge utile est importante et moins il consomme de carburant. Chaque kilo en moins est donc synonyme d'économies immédiates pour le transporteur.

## Allégé par logiciel

Face à ce constat, GF Automotive a profité d'une étude de conception pour développer le nouveau moyeu de roue pour poids lourd GJS 600 en fonte à graphite sphéroïdal. Des perforations spéciales et des nervures transversales sur l'extérieur lui font énormément gagner en légèreté. «Avec ce moyeu réduit à 33,3 kilogrammes, nous sommes parvenus à en faire perdre 4,8 à son prédécesseur. Cela correspond à une perte de 13 pour cent», rapporte Dominik Mahnig, Head of Product Management & Development Chassis chez GF Automotive à Schaffhouse, Suisse.

Le défi consistait à conserver la stabilité du moyeu tout en diminuant la part des matériaux utilisés et en limitant les coûts au minimum. Pour ce faire, l'équipe de Dominik Mahnig s'est aidé de programmes informatiques qui optimisent la pièce moulée d'après des critères

bioniques. On a donc pu rapidement déterminer les endroits où des économies de matériau étaient possibles sans que cela n'influe sur la stabilité. Des processus répétés plusieurs fois ont ainsi engendré un moule troué, perforé et nervuré faisant penser à un élément organique. «La nature met des années à optimiser ses formes. À l'ordinateur, nous le faisons en un rien de temps», explique le directeur du département de gestion et de développement des produits.

## À la pointe de la technique

Mahnig sait que la perte de poids, qui atteint 50 kilogrammes par camion, n'est pas le seul avantage du moyeu de roue bionique : «Les perforations et les canaux améliorent la circulation de l'air, ce qui favorise le refroidissement des freins.»

Jusqu'à présent, l'innovation n'était encore qu'un prototype que GF Automotive présentait sur les foires et les salons. «Par ce nouveau produit qui attire tous les regards, nous démontrons que GF Automotive est à même de définir ce qu'est la pointe de la technique», déclare Dominik Mahnig avec fierté. Un client a déjà fait part de son intérêt et fait actuellement des essais avec la pièce. S'il opte pour une pièce high-tech, celle-ci sera adaptée au modèle d'utilitaire par ordinateur. «L'apparence des moules et des perforations est par ailleurs très variable», poursuit Mahnig. C'est en tout cas toujours la nature qui servira d'exemple. ■



## Dominik Mahnig

a rejoint GF Automotive dès la fin de ses études en 1995. Il a depuis œuvré dans divers domaines liés au développement des produits. Ce qui ne cesse de le passionner dans la bionique, ce sont les structures fascinantes de la nature qui peuvent servir de modèle à la technique de pointe.

## QUELLE EST LA FONCTION D'UN MOYEU DE ROUE ?

Le moyeu est la pièce située à l'intérieur d'une roue de véhicule. Jonction entre la jante et l'essieu, il transmet la force motrice à la roue. La pièce est en outre soumise à de grandes forces verticales, latérales et de freinage dans les virages. Le moyeu revêt différentes formes en fonction du type d'essieu (de direction, de transmission ou auxiliaire) auquel il est destiné. GF Automotive a commencé à fabriquer des moyeux de roue en fonte à l'intention des fabricants d'utilitaires dès les années 1920.

**Flasque de moyeu**  
qui sert de liaison à la jante.  
Après le moulage, il est usiné sur une machine.

**Fonte haute résistance**  
avec graphite sphéroïdal de type GJS 600, est le meilleur matériau pour les moyeux de roue de camion. Restant très stable même à haute température, elle se coule en outre facilement par un procédé de moulage au sable.

**Trous**  
pratiqués dans le moyeu normalement massif pour gagner en légèreté. L'ordinateur détermine les endroits de la pièce où il est possible de retirer de la matière.

**Nervures externes transversales**  
dont le positionnement augmente considérablement la résistance latérale du moyeu.



Video sur  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

PORTRAIT D'UN CLIENT  
**CAMBRIDGE ASSESSMENT**

# Une solution innovante pour un projet de prestige

**Cambridge Assessment**, un département de la fameuse université britannique de Cambridge, inaugurera prochainement son nouveau siège, «The Triangle». Les exigences liées à ce bâtiment tourné vers l'avenir n'étaient pas des moindres, notamment en matière d'innovation et de durabilité. Opter pour COOL-FIT 2.0, la toute dernière innovation de GF Piping Systems, était donc l'idéal.

**25 ANS**

la durée de vie de COOL-FIT 2.0, nettement plus longue que les solutions conventionnelles en métal.

**CHF 998 000**

le volume de commandes de GF Piping Systems.



# 50%

la réduction du temps nécessaire à l'installation de COOL-FIT 2.0 par rapport aux systèmes traditionnels.

# 30%

les économies d'énergie possibles grâce à COOL-FIT 2.0 dans les bâtiments refroidis à l'eau.



## «Nous avons proposé la bonne solution au bon moment.»

**James Chandler**  
Project Manager, GF Piping Systems  
à Coventry, Grande-Bretagne

**Q**uand «The Triangle» ouvrira ses portes en début d'année 2018, Cambridge Assessment pourra y refaire son nid. Lors de la conception du bâtiment novateur, l'approche était souhaitée comme particulièrement innovante et durable, y compris pour les systèmes de conduites tubulaires qui devaient être, outre économes en énergie, faciles à s'installer. L'entreprise de construction Bouygues a par conséquent opté pour COOL-FIT 2.0, la solution pré-isolée et non corrosive de GF Piping Systems.

### Hautement performante et polyvalente

Ce qui a particulièrement convaincu Bouygues, ce sont les performances et la polyvalence de COOL-FIT 2.0. L'entreprise recherchait une solution innovante et économique pour distribuer l'eau chaude (37° Celsius) et de l'eau refroidie dans les bureaux et les annexes. Grâce aux propriétés isolantes de COOL-FIT 2.0, l'eau chaude ou froide reste à température quasiment constante, ce qui permet des économies notables. Rien que pour le refroidissement, le système de conduites tubulaires innovant permet jusqu'à 30 pour cent d'économies annuelles par rapport aux solutions en acier.

COOL-FIT 2.0 séduit aussi par sa longévité. De nos jours, les solutions en plastique remplacent de plus en plus souvent celles en métal, car les propriétaires des bâtiments veulent éviter les tubes qui rouillent, générant ainsi des fuites et une maintenance considérable. Du fait, Bouygues a exigé pour «The Triangle» des systèmes de conduites tubulaires d'une durée de vie de 25 ans. COOL-FIT répond à ces exigences et dépasse ainsi de loin la durabilité des solutions conventionnelles en métal.





## «Une référence pour les nouveaux bâtiments»

Brian Brewis est Senior Building Services Manager chez Bouygues et responsable de «The Triangle». Il évoque ici les exigences particulières du projet et explique pourquoi COOL-FIT 2.0 a été retenu.

### Monsieur Brewis, quel est le rôle de Bouygues dans ce projet ?

Dans leurs ébauches, les architectes ont veillé à ce que les gens se sentent bien sur leur poste de travail. En tant que bureau d'ingénieur et société de construction, nous sommes responsables du bon fonctionnement de tous les systèmes.

### Quelles réflexions avez-vous menées au sujet des systèmes de conduites tubulaires ?

À l'origine, nos spécifications portaient sur un système d'isolation et de conduites tubulaires traditionnel. Ces systèmes étant cependant très lourds et demandant un travail compliqué, nous voulions une solution complètement différente. Nous avions besoin d'un fabricant qui puisse nous aider à la trouver.

### C'est donc là que GF Piping Systems est intervenue ?

Exactement. Quand on nous a présenté COOL-FIT 2.0, nous avons su que c'était la bonne solution. L'un des plus grands avantages, c'est qu'il se monte rapidement. Mais avant de pouvoir modifier les spécifications, il nous fallait obtenir l'aval de Cambridge Assessment. N'oubliez pas que le produit que nous souhaitions utiliser était tout nouveau sur le marché. Nous avons pourtant eu le feu vert immédiatement. La bonne réputation de GF Piping Systems n'y est pas pour rien.

### Jusqu'à présent, quelles expériences avez-vous faites avec COOL-FIT 2.0 ?

La facilité qu'ont les monteurs à porter les tubes sur les épaules, même des pièces de six mètres de long, est impressionnante. Sans COOL-FIT 2.0, la réalisation du projet aurait été autrement plus difficile. C'est assurément une référence pour les nouveaux bâtiments. À mon humble avis, là où l'on utilisait jusqu'à présent du cuivre ou de l'acier, beaucoup plus de bâtiments s'équiperont avec COOL-FIT 2.0. Dans les cinq prochaines années, les systèmes en plastique tiendront le haut du pavé. ■



**COOL-FIT 2.0** : la solution pré-isolée et non corrodante de GF Piping Systems. Les monteurs peuvent même porter des pièces de plusieurs mètres sur les épaules en toute facilité.



**33 445 m<sup>2</sup>**

la superficie du bâtiment qui doit être terminée début 2018, l'un des plus grands projets de construction de Cambridge. Le bâtiment triangulaire se compose de cinq étages de complexes de bureaux et d'une tour de 39 mètres de haut.







## «THE TRIANGLE»

le nouveau siège de Cambridge Assessment ; un département de l'université renommée qui organise chaque année des examens de langue pour plus de huit millions de personnes dans pas moins de 170 pays. De nombreux étudiants en anglais connaissent l'organisation du fait de ses tests de langue reconnus dans le monde entier. Plus de 2000 collaborateurs vont travailler dans le bâtiment Triangle. D'ici à 2025, ils devraient être environ 3000.



› Afin d'accélérer l'avancement du chantier, l'équipe en charge de l'installation a suivi une approche modulaire. L'équipe GF Piping Systems de Coventry, Grande-Bretagne, a apporté son soutien en préparant les tubes aux dimensions prescrites et avec des raccords d'angle parfaitement adaptés au bâtiment. «De cette manière, les modules déjà prêts ont pu être installés sur place facilement et soudés par électrofusion», explique James Chandler, Project Manager chez GF Piping Systems qui a accompagné le projet Triangle dès le début. Pré-isolé et de faible poids, COOL-FIT 2.0 s'avérait idéal pour cette stratégie d'installation : ce nouveau type de système a pu être monté en deux fois moins de temps qu'il n'en faut pour installer une solution traditionnelle.

### Une décision porteuse d'avenir

Tournée vers l'avenir, la décision d'équiper «The Triangle» de COOL-FIT 2.0 a pourtant été prise un peu par hasard. Quand GF Piping Systems et l'entreprise d'installation Allied Mechanical Services ont présenté leur système de conduites tubulaires à Bouygues, c'est une toute autre solution qu'ils avaient dans leurs bagages. Après la présentation officielle, les collègues GF ont dressé un petit aperçu des innovations pipelines en cours et une discussion s'est engagée au sujet de COOL-FIT 2.0. Enthousiasmés, les responsables de Bouygues ont fini par lancer : «C'est cette solution que nous voulons».

C'était en février 2016, avant même l'introduction du produit sur le marché. Les collègues GF ont dû commencer par vérifier que le bâtiment était bien compatible avec COOL-FIT 2.0. «Il s'est avéré que nous avons offert la bonne solution au bon moment», poursuit James Chandler qui a raison d'être fier : en fin de compte, le volume de commandes s'élève à 800 000 GBP (998 000 CHF).

### Une clientèle à croissance rapide

Bien que COOL-FIT 2.0 soit présent sur le marché depuis tout juste un an seulement, la liste de projets est déjà honorable : de prestigieux bâtiments tels que le «London South Bank University», l'«Eden Project» en Cornouailles ou la «Left Bank Residential Tower» de Birmingham y figurent rien que pour la Grande-Bretagne. Le potentiel commercial de COOL-Fit 2.0 dans le monde est encore plus prometteur. Le système innovant est certes parfait pour maintenir les grands bâtiments (centres commerciaux, hôpitaux, complexes de bureaux et hôteliers) à température constante, mais tout autant pour refroidir les importants centres de calcul avec efficacité et en toute sécurité.

James Chandler et son équipe se réjouissent déjà de l'évolution à venir au sein de la gamme COOL-FIT : COOL-FIT 4.0, avec une isolation renforcée pour une utilisation à des températures extrêmes. Le produit est censé arriver sur le marché à la fin de cette année. «L'intérêt grandit», rapporte James Chandler. Qui sait ? Peut-être l'équipe pourra-t-elle bientôt conclure un contrat avant la commercialisation. ■



Video et plus de photos sur  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

DESCRIPTION DU SITE  
**SÃO PAULO, BRÉSIL**

# Ensemble contre vents et marées

La situation économique actuelle du Brésil étant très difficile, GF Machining Solutions à São Paulo se concentre en premier lieu sur les contrats qu'elle a déjà. En même temps, les Brésiliens ont sans cesse de nouveaux marchés en vue.





**Edson Romão** est le Managing Director. En 2001, il a œuvré une première fois pour GF Machining Solutions et y est revenu en 2015, après une interruption, en tant que directeur. GF Machining Solutions est actif au Brésil depuis 1997.



**L**e pays est actuellement en proie à l'une des récessions les plus coriaces qu'il n'ait jamais connues, mais les analystes perçoivent déjà un rai de lumière au bout du tunnel : le fonds monétaire international prévoit une croissance du produit intérieur brut (PIB) de l'ordre de 0,2 pour cent pour l'exercice en cours et davantage de stabilité en 2018 avec une croissance du PIB de 1,7 pour cent. D'ici là, un seul mot d'ordre chez GF Machining Solutions à São Paulo : Tous sur le pont !

Edson Romão est le capitaine de l'équipage. En 2001, il a œuvré une première fois pour GF Machining Solutions avant de passer six ans chez la concurrence en 2008 pour finalement faire demi-tour en 2015 et devenir Managing Director. GF Machining Solutions est actif au Brésil depuis 1997 ; à l'époque, GF rachetait un partenaire de distribution de São Paulo. L'une des premières mesures prises par Edson Romão à son nouveau poste fut de réfléchir à des espaces de bureaux moins coûteux ; dans ce

contexte économique difficile, faire des économies avait en effet la priorité absolue. Ce faisant, il avait raison à différents égards : «Le nouveau bureau est certes moins cher, mais désormais, nous travaillons tous au même étage. Auparavant, nous étions répartis sur trois étages, ce qui rendait la communication difficile. De plus, GF Piping Systems est notre voisin à présent», relate-t-il enjoué.

Des économies supplémentaires ont pu être réalisées par la location commune, avec GF Piping Systems, d'entrepôts et l'externalisation de la logistique. «Ces changements et une comptabilité plus stricte nous ont aidés à afficher un bilan équilibré l'année dernière», dit-il. Une performance remarquable dans le contexte d'une économie nationale qui a chuté de 3,6 pour cent en 2016.

#### **Des investissements solides**

Au Brésil, la priorité de GF Machining Solutions porte sur le marché intérieur, même si les collègues de São Paulo s'occupent également des clients du reste de l'Amérique du Sud, notamment >



#### **Renato Rodriguez – l'as du basket-ball**

Pour le Sales Director en charge de l'Amérique du Sud Renato Rodriguez, il est important de gagner la confiance des clients. Son secret pour y parvenir ? Être respectueux, poli, motivé, proactif et créatif. Il s'efforce en outre de mieux comprendre la culture des clients, surtout de ceux qui ne sont pas au Brésil. Pour se détendre, il joue au basket : «J'ai commencé à six ans. Quand je joue, je me souviens aujourd'hui encore de l'époque formidable de mon enfance», dit-il.



#### **Thais Caminotto – la cuisinière**

Maintenir les coûts à un faible niveau : c'est le défi de Thais Caminotto, Controller de GF Machining Solutions au Brésil ; et au regard de la situation économique, c'est même une nécessité. Elle veille aussi au respect des lois et directives locales. «Ce n'est pas facile, car les lois changent souvent au Brésil», déclare Thais Caminotto. Le week-end, c'est dans la cuisine qu'elle laisse libre cours sa créativité en essayant de nouvelles recettes. «Elles ne sont pas toujours réussies, mais tant que je peux essayer de nouvelles choses, ce n'est pas grave», dit-elle.



**Gislaine Asseituno – la danseuse**

Gislaine Asseituno a débuté sa carrière il y a 32 ans au Brésil, pour une entreprise qui a précédé GF Machining Solutions. Au fil des ans, elle a connu des générations entières de machines, ce qui l'a beaucoup aidée en tant que Coordinator de Technical Assistance. Les clients savent que Gislaine Asseituno ne se laisse impressionner par aucun problème et qu'elle est toujours à leur écoute. Pour décompresser, elle va danser. «La zumba me fait du bien physiquement et mentalement», dit-elle.



**Lucas Borges – l'étudiant**

Pour Lucas Borges, arrivé il y a cinq ans chez GF Machining Solutions, la formation est importante. «Lors de ma première année dans l'entreprise, j'étais stagiaire», se souvient-il. Il a suivi les cours en 4DX et 7 Habits en tant que Sales Assistant du Customer Services, ce qui l'a également aidé dans ses études de génie mécanique qu'il achèvera cette année. Pour évacuer le stress du travail et des études, Lucas Borges se rend à la salle de sport.



L'équipe de São Paulo s'est adaptée avec bravo à la situation économique difficile que connaît le pays. Ce fut entre autres possible grâce à un déménagement dans des bureaux moins coûteux que se partagent GF Machining Solutions et GF Piping Systems.

» de l'Argentine. Près des deux tiers des produits vendus sont des machines d'électro-érosion, le reste étant occupé par les fraiseuses. La plupart des clients sont des fabricants d'outils et de moules servant à l'industrie automobile. Seule une petite partie des activités concerne l'industrie des biens de consommation. 27 collaborateurs travaillent dans les bureaux de São Paulo. Six autres assurent la relation clients depuis des bureaux situés dans les états fédéraux de Santa Catarina et Rio Grande del Sul.

Même si Edson Romão a dû se concentrer sur la réduction des coûts, il a toujours investi dans ses collaborateurs, en premier lieu dans la qualification des techniciens. Il s'en explique ainsi : «Nos techniciens sont en contact direct avec la clientèle. Nous les familiarisons à l'ensemble de notre gamme de produits grâce à des formations ciblées. Ainsi, ils peuvent conseiller les clients au-delà de leur domaine, par exemple sur d'autres machines et services que nous proposons.» De cette manière, les techniciens peuvent émettre des propositions d'amélioration des processus. En outre, ils sont un peu les yeux et les oreilles de leurs collègues de la distribution qu'ils peuvent informer lorsqu'ils détectent un certain potentiel en machines, consommables ou services supplémentaires.

Edson Romão et son équipe redécouvrent actuellement un marché connu : les écoles professionnelles. «Si nous plaçons nos machines dans les

écoles, les élèves apprennent à la source de quoi elles sont capables. Après leur formation, s'ils sont un jour à un poste où ils sont chargés de l'achat des machines, nous serons le premier fabricant qui leur viendra à l'esprit.», explique-t-il. Jusqu'à présent, GF Machining Solutions a vendu 41 machines à 28 écoles du service brésilien de la formation professionnelle dans l'industrie (SENAI), la dernière vente ayant été conclue en 2014. «Le Brésil compte de nombreuses écoles professionnelles. Nous voulons poursuivre le succès des dernières années et conquérir ce marché», déclare Edson Romão.

**La clé : une bonne organisation**

Aucun doute, diriger le site en sécurité à travers un environnement exigeant n'est pas une mince affaire. Pour Edson Romão, ce sont les directives Corporate Governance du groupe qui lui facilitent la tâche. Elles lui donnent le cap à maintenir au regard des normes éthiques de haut niveau et de l'intégrité. Il attache beaucoup d'importance à la qualité de l'organisation. «C'est la clé si l'on doit par exemple durcir la gestion des comptes et décider de nouveaux investissements», explique-t-il.

Cet élan permettra à Edson Romão et à toute l'équipe de GF Machining Solutions de venir à bout de leurs missions. Et si la tempête quitte le Brésil, le succès est garanti. ■



**En tout**, GF Machining Solutions emploie 33 collaborateurs au Brésil : 27 au bureau de São Paulo et six autres dans des bureaux implantés dans les états fédéraux de Santa Catarina et Rio Grande del Sul.



**Le site se concentre** principalement sur le marché brésilien. Quelques collègues encadrent par ailleurs des clients du reste de l'Amérique du Sud, notamment d'Argentine.

### UN BON VOISINAGE

Au Brésil, GF Machining Solutions et GF Piping Systems sont voisins depuis novembre 2015. Auparavant, les deux divisions étaient sur des sites différents. Ils louent désormais ensemble un étage complet du bâtiment River Park, dans le quartier des affaires Brooklin Novo de São Paulo, avec un grand hall de réception commun et des salles de conférences. Les deux divisions se partagent également les entrepôts. À Brooklin Novo, l'un des centres financiers les plus importants de São Paulo, les voici en bonne compagnie : de nombreuses entreprises multinationales y ont leur siège.

### LE SITE

São Paulo, Brésil

### DIVISION

GF Machining Solutions

# 1997

Année de fondation

# 33

Collaborateurs



### COMPÉTENCES

Vente et assistance technique

# 3

langues sont parlées sur le site : le portugais, l'anglais et l'espagnol

# 19,2°C

Température moyenne



### DÉJEUNER TYPIQUE

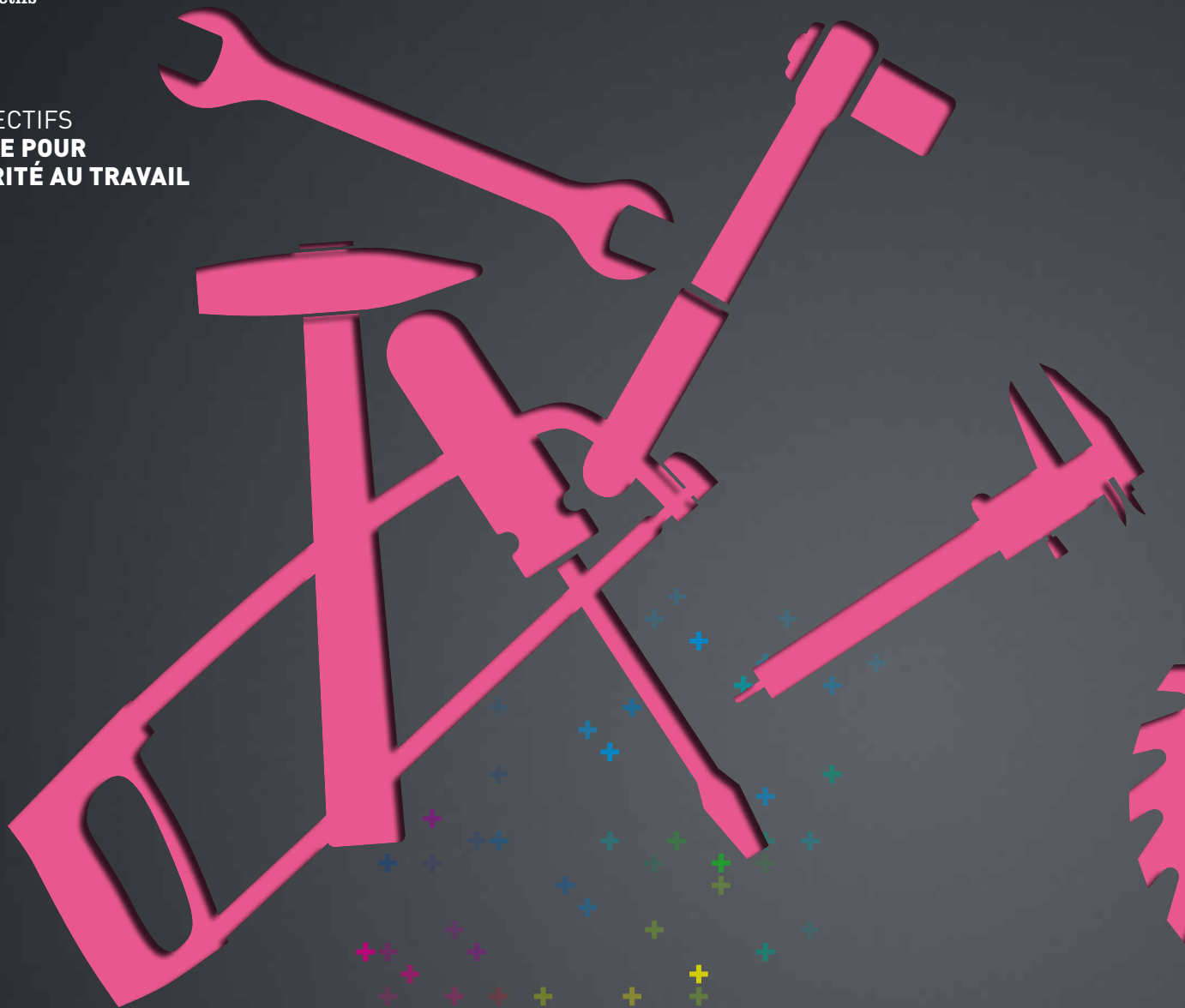
Du riz et des haricots avec une salade et de la viande/barbecue



Plus de photos sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

NOS OBJECTIFS  
INITIATIVE POUR  
LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

---



# Changement culturel pour plus de sécurité

**Ces dernières années**, le nombre d'accidents du travail a diminué chez GF. L'initiative en faveur de la sécurité au travail «Zéro risque» de GF Automotive y a fortement contribué. Ce programme qui se décline en plusieurs niveaux en est actuellement à sa deuxième phase et ses effets bénéfiques devraient bientôt s'étendre à la culture de sécurité des autres divisions.



première phase du programme en plusieurs points, GF Automotive a vu son taux d'accidents baisser de 20 pour cent.

### «Un seau n'est pas une échelle»

Suite à ces bons résultats, la phase 2 a été entamée en février 2017. Des posters qui attirent l'œil s'adressent directement aux collaborateurs de la production : on y voit des outils traînant partout ou un homme en équilibre sur un seau, ainsi que des messages clairs : «Le désordre est dangereux» et «Un seau n'est pas une échelle». Un plan à long terme a été établi en amont. Si la première phase consistait surtout à attirer l'attention sur les différents dangers à travers des journées d'action sur site, la deuxième vise à changer durablement les comportements : «Avec «Zéro risque», ce ne sont pas des idées à court terme, comme la construction d'une nouvelle rampe, qui nous intéressent. Nous voulons changer durablement la culture de sécurité de GF Automotive», explique Tina Köhler, directrice Marketing et Communication. Avec les experts en sécurité des sites de production et les directeurs des BU, elle développe l'initiative en permanence.

### Prendre ses responsabilités

Pour que le changement fasse irruption dans les esprits, autant de collaborateurs que possible doivent se sentir responsables de la sécurité. Sur les sites, l'équipe «Zéro risque» de GF Automotive forme donc des animateurs spécialement en ce sens, lesquels familiarisent les équipes avec le sujet lors de formations. Toutes les propositions d'amélioration venant des collaborateurs sont affichées de manière bien visible et les supérieurs en vérifient régulièrement la mise en œuvre. Penser à la sécurité s'ancrera ainsi dans la pratique >



Depuis février, la phase 2 de «Zéro risque» veille à un changement culturel chez GF Automotive en matière de sécurité. Comme lors de la première phase, des posters bien visibles s'adressent directement aux collaborateurs de la production.



**«L'initiative «Zéro risque» véhicule le thème de la sécurité au travail à tous les niveaux. Les collaborateurs nous font plus ouvertement part de questions concrètes. Du fait, nous pouvons discuter plus précisément des améliorations avec la direction. Ce que je constate, c'est qu'aujourd'hui, on veille davantage les uns sur les autres plutôt que de rester trop concentré sur sa propre personne.»**

**Michael-Karl Spannbaier**  
Président adj. du conseil d'administration,  
GF Automotive, Singen, Allemagne

**Z**éro risque» ou moins d'accidents. La formule est aussi évidente à comprendre en théorie que difficile à mettre en œuvre dans la pratique. D'autant plus pour les entreprises de production industrielle telles que GF Automotive : dans les fonderies coule du métal en fusion et des machines et robots de plusieurs tonnes sont en service. Des normes de sécurité extrêmement élevées sont donc en vigueur. Pour exclure tout accident au quotidien, une chose s'avère toutefois encore plus importante que les techniques modernes et les règles strictes : avoir fortement conscience des risques encourus sur son lieu de travail. C'est justement sur cette conscience que s'appuie l'initiative «Zéro risque» depuis la fin de l'année 2015, à travers des vidéos, des affiches et des journées d'action prévues sur chaque site. Avec des lunettes spéciales, les collaborateurs de Singen, en Allemagne, ont ainsi pu faire l'expérience des conséquences de blessures oculaires sur leur vue. Le succès était au rendez-vous : en 2016, durant la

› quotidienne. Nous devons oublier l'illusion que les accidents n'arrivent qu'aux autres. Sinon, la routine si bien installée peut s'avérer dangereuse. Il nous faut aussi apprendre à accepter des règles parfois contraignantes», poursuit Tina Köhler. Tous les collaborateurs de la production devraient être formés d'ici fin 2017.

Un coup d'œil aux différents sites indique à quel point la campagne peut être efficace pour susciter une nouvelle conscience de la sécurité chez GF. À Suzhou, en Chine, le nombre absolu d'accidents est par exemple passé de 56 pour cent à quatre en 2016. En Allemagne, le nombre d'accidents par million d'heures de travail a entre autres diminué sur les sites de Mettmann et de Leipzig. De fin 2016 à la fin du premier trimestre 2017, tous deux ont déclaré 55 pour cent d'accidents en moins.

### La sécurité, partie intégrante de la stratégie du groupe

La vision «Zéro risque» intégrant zéro accident et l'appel à ne prendre aucun risque au travail sont en adéquation avec les objectifs de durabilité du groupe fixés pour 2020. D'ici à la fin 2020, le nombre d'accidents graves survenant sur le lieu de travail devraient être de zéro et le taux d'accidents de chaque division devrait diminuer d'au moins 20 pour cent. Une étape importante pour y parvenir a eu lieu

il y a deux ans avec la certification de tous les sites de production d'après le système de gestion de la protection au travail OHSAS 18001. Les nouvelles filiales doivent être certifiées au plus tard trois ans après leur création ou reprise.

Les années passées, toutes les divisions ont pris de nombreuses mesures pour faire baisser les indicateurs d'accidents : si l'on dénombrait encore, à l'échelle du groupe, 50 accidents pour 1000 collaborateurs en 2012, il n'y en avait plus que 32 en 2016. Si l'on ne tient pas compte des nouvelles acquisitions, ce chiffre est même de 28 accidents. Autre valeur positive : avec 7600 jours, les d'absence consécutives à un accident sont peu fréquentes. Ces valeurs doivent continuer à baisser, notamment grâce à «Zéro risque».

### Les autres divisions emboîtent le pas

Jusqu'à présent, la campagne a touché plus de 5000 collaborateurs de GF Automotive Chine, Allemagne et Autriche qui ont déjà atteint l'objectif du groupe de 20 pour cent d'accidents en moins. Pour parvenir à ce but au niveau du groupe, les deux autres divisions suivent. GF Machining Solutions s'est mise à «Zéro risque» en août et GF Piping Systems en planifie actuellement l'implémentation. Ainsi, tout GF se lance sur la voie d'une culture du «Zéro risque». ■



**«L'initiative a permis à tous les collaborateurs de prendre davantage conscience de la sécurité. C'est évidemment important pour moi en tant que responsable d'équipes. Nous devons tous continuer à renforcer cette conscience. La phase 2 de l'initiative nous y aide depuis le mois de mai.»**

#### Peter Hollaus

Deputy Shift Manager à la production des noyaux, GF Automotive, Herzogenburg, Autriche



**«Nous avons implémenté «Zéro risque» début 2016 et le taux d'accidents a baissé de 56 pour cent par rapport à l'année 2015. Avec la phase 2, il s'agit désormais de faire prendre ses responsabilités à chacun à travers des stages et des formations. Ensuite, nous pourrons mettre en œuvre la vision Zéro accident.»**

#### Wenbing Dai

Chief Engineer, GF Automotive, Suzhou, Chine



Plus de photos  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)





## SUCCÈS DE «ZÉRO RISQUE»

Depuis le lancement de «Zéro risque» en octobre 2015, les indicateurs d'accidents se sont améliorés sur de nombreux sites GF Automotive. La campagne contribue ainsi largement à l'atteinte des objectifs de durabilité 2020.

# 100%

des collaborateurs de GF Automotive doivent être formés sur le sujet d'ici la fin de l'année 2017.

# 56%

d'accidents en moins sur le site de Suzhou en 2016 par rapport à 2015.

# 20%

d'accidents en moins chez GF Automotive en 2016 par rapport à 2015.

L'économie d'un geste.

# 5000

collaborateurs ont déjà atteint le «Zéro risque».



**Provoquer sans choquer :** ce poster de la phase 1 met en garde contre les blessures oculaires.



**Premier niveau passé :** lors de la première phase de la campagne, des actions spéciales en rapport avec les dangers des obstacles ont eu lieu sur les sites.

# 20%

d'accidents en moins : ce à quoi chaque division doit parvenir, au minimum, d'ici 2020.

# 55%

d'accidents en moins sur les sites de Leipzig et de Mettmann au premier trimestre 2017.

NOS MARCHÉS  
AÉRONAUTIQUE

# Des opportunités à l'horizon

**De plus en plus d'avions prennent chaque jour leur envol :** le trafic aérien devrait en effet doubler d'ici 15 ans. Avec une gamme de produits calquée sur les besoins des clients de l'industrie aéronautique, GF Machining Solutions est prête à profiter de sa part de croissance.

**D**ans les 15 ans qui viennent, le trafic aérien devrait être multiplié par deux. Le magazine économique Forbes révèle que de nombreux facteurs, tarifs des vols peu élevés et augmentation des effectifs de la classe moyenne dans les pays émergents par exemple, alimentent la tendance. Vers 2024, la Chine surpassera ainsi le plus grand marché aérien, les États-Unis.

Dans le cadre d'une analyse de marché, la société Boeing estime que d'ici 2035, elle aura besoin de 39 620 nouveaux avions pour une valeur de USD 5,9 billions. Son concurrent Airbus en arrive à des chiffres similaires. Pendant ce temps, Comac, un nouveau fabricant venu de Chine, aimerait également avoir sa part de gâteau. Il va de soi que les fournisseurs de pièces de précision aient eux aussi la ferme intention de profiter de l'évolution, et c'est là que GF Machining Solutions entre en scène.

«Toute une armée de sous-traitants de l'industrie aéronautique a confiance en nos machines», explique Antoine Marty, Aerospace Segment Manager chez GF Machining Solutions Genève, Suisse. Les premiers de ces clients sont des fabricants de pièces d'avions telles que disques aubagés monobloc et aubes de turbines de moteurs. À ceux-ci s'ajoutent les équipementiers qui fournissent les commandes de vol, systèmes de freinage et systèmes hydrauliques ou encore les constructeurs de cellules, livrant fuselage, ailes et empennage.

## Prêt pour encore plus

Actuellement, le segment de marché de l'aérospatiale lucratif correspond à moins de dix pour cent du chiffre d'affaires total de GF Machining Solutions. «Faire passer ce chiffre à 20 pour cent fait partie de notre stratégie 2020», explique Antoine Marty.



**Antoine Marty**, Aerospace Segment Manager chez GF Machining Solutions à Genève, Suisse.

Consolider les affaires de l'aéronautique constitue à la fois un défi de taille et une immense opportunité : «D'abord, vendre un avion aux clients de l'industrie aéronautique est assez complexe. Ensuite, ces clients ont en général besoin d'un conseil complet, d'une assistance très réactive et d'un service de maintenance permanent», dit Antoine Marty. C'est pour cette raison que GF Machining Solutions a constitué une équipe spéciale au service des besoins spécifiques du secteur (voir encadré p. 36). L'Amérique du Nord, la Chine, la France, l'Allemagne, l'Italie et la Grande-Bretagne sont dans la ligne de mire. La division souhaite en outre renforcer sa présence au Japon et à Singapour.

## Une solide gamme de produits

Il y a longtemps que GF Machining Solutions propose des machines d'électro-érosion par fil (EDM), des fraiseuses cinq axes et des solutions d'automatisation à l'industrie aéronautique. Outre la construction, une solution standard comprend la programmation et

l'outillage des machines ainsi que les formations correspondantes, le service clients et l'entretien. Dans certains cas, les clients ont toutefois besoin de machines particulièrement puissantes pour parvenir à la plus grande productivité possible. GF Machining Solutions propose alors des solutions sur mesure qui répondent à des exigences spécifiques.

Conçues pour des applications particulières, ces solutions peuvent contribuer à augmenter la rentabilité et à faire baisser les frais liés aux pièces. La machine EDM ultra haute vitesse CUT 200 Dedicated basée sur l'AgieCharmilles CUT 200 en est un bon exemple. Lors des tests, il s'est avéré que la machine améliorée avait le potentiel de faire baisser les coûts de 40 pour cent par rapport à une machine traditionnelle. «Améliorer en prenant appui sur des technologies éprouvées permet de réduire le délai de mise sur le marché et de diminuer les coûts de conception», explique Antoine Marty.

Pour renforcer sa position, GF Machining Solutions a fait l'acquisition de l'entreprise Liechti Engineering en 2014. La décision de fusion a notamment été favorisée par la position de Liechti, leader dans le domaine des fraiseuses cinq axes vouées à la fabrication d'aubes de turbines et de disques aubagés monobloc de moteurs d'avion et de turbines à gaz pour la génération d'électricité. Aujourd'hui, les produits de GF, Liechti g-Mill et Turbomill pour voilures offrent la meilleure productivité du marché.

En tant que fournisseur de solutions standard et sur mesure et seul fabricant de produits EDM, fraisage et laseur issus d'un seul fournisseur, GF Machining Solutions compte parmi les 10 meilleures entreprises de l'industrie aéronautique. Cette réussite semble bien signaler que le segment de l'aéronautique et de l'aérospatiale de GF Machining Solutions ne connaît aucune limite, si ce n'est celle du ciel. ■

**COMPOSANTS D'AVION FABRIQUÉS AVEC LES SOLUTIONS DE CHEZ GF MACHINING SOLUTIONS :**



**L'aube de compresseur** est une pièce rotative qui comprime le flux d'air entrant afin d'augmenter le degré d'efficacité du moteur.



**Un disque aubagé monobloc (DAM)** se compose d'un disque et de plusieurs aubes. Il comprime l'air arrivant.



**Le diffuseur** réduit le flux d'air et augmente la pression avant que l'air ne parvienne dans la chambre de combustion.



**Le disque de turbine** est une pièce rotative qui porte l'aube de turbine.



**L'aube directrice de turbine** est une pièce statique, c'est-à-dire fixe. Elle achemine le flux d'air de combustion vers l'aube de turbine.



**L'aube de turbine** emmagasine l'énergie de la turbine et la convertit dans un mouvement de rotation.





## «Nous fournissons des solutions»

**Vincent Mohni est Managing Director** de Liechti Technical Unit au sein de GF Machining Solutions. Il sait précisément ce qui importe à l'industrie aéronautique et ce que souhaitent les clients.



**GF Machining Solutions a fait l'acquisition de Liechti Engineering en 2014. Quelles compétences particulières**

**Liechti a-t-elle alors apportées à GF ?**

L'histoire de Liechti remonte à 1865. Ces trois dernières décennies, nous nous sommes spécialisés dans les fraiseuses à une et plusieurs broches pour le traitement de profils d'écoulement à ultra haute vitesse. Nous avons toujours eu une démarche de projet : le client vient à nous avec un croquis, et nous développons la meilleure solution qui soit pour fabriquer la pièce souhaitée. Nous fournissons des solutions, pas seulement des machines.

**Et de votre point de vue, quelle a été la principale contribution de GF ?**

Avant la fusion, notre portée était limitée car finalement, nous n'avons que 120 collaborateurs. Maintenant que nous faisons partie de GF Machining Solutions, nous pouvons vendre et suivre nos produits à travers un réseau de distribution international bien établi. C'est essentiel au regard du service clients.

**Parlons de vos clients. Qui sont-ils ?**

À l'heure actuelle, 80 pour cent de nos ventes sont destinées à des fabricants de moteurs d'avion et à leurs sous-traitants, par exemple General Electric et Pratt & Whitney. Le reste concerne des clients du secteur de l'énergie comme Siemens. Qu'il s'agisse d'aubes et lamelles de turbines de réacteurs ou de turbines à gaz ou à vapeur, les processus de production sont très similaires.

**Quelles sont les attentes de vos clients ?**

Les produits de nos clients sont très coûteux ; ils veulent par conséquent une solution, et c'est compréhensible, à laquelle ils peuvent se fier à 100 pour cent. La sécurité étant extrêmement importante, fiabilité et reproductibilité sont indispensables. Par ailleurs, nos clients ont de grandes exigences au regard du service clients et en cas de problème, ils comptent sur une assistance immédiate, car les immobilisations coûtent cher. ■

### ASSISTANCE PREMIUM DANS LES SECTEURS DE L'AÉRONAUTIQUE ET DE L'ÉNERGIE

Créé il y a peu, Turbine Group garantit aux fabricants de turbines l'accès à tous les services et technologies de GF Machining Solutions. Si un client recherche par exemple une solution de fraisage pour la production d'une pièce de turbine, mais que la pièce en question ne peut être fabriquée que par fraisage, GF Machining Solutions propose une solution combinant différentes technologies, comme la technique de fraisage de Liechti et la technologie EDM d'AgieCharmilles. Un autre avantage de Turbine Group réside dans l'assistance internationale offerte tout au long du cycle de vie d'une machine. Les clients peuvent ainsi augmenter leur rentabilité de plus de 30 pour cent.



Plus de photos sur [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

## PARTICIPER ET GAGNER !

Vous vous engagez socialement ou connaissez des collègues qui agissent en faveur de leurs semblables ? Nous serions heureux de connaître votre histoire :  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
Tous les envois participeront à notre jeu gagnant mentionné à la page 40.



3000 participants au raid 4L Trophy ont relié Biarritz à Marrakech en duos.

## DE TOUT CŒUR EMMANUEL MATEOS

### Un rallye pour la formation

La première édition du 4L Trophy, rallye organisé en soutien aux enfants marocains défavorisés, s'est déroulée pour la première fois en 1997. Après toutes ces années, c'est désormais une manifestation culte, notamment auprès des étudiants français tels qu'Emmanuel Mateos. Par équipe de deux, les concurrents partent de Biarritz à Marrakech en Renault 4 (4 L), avec à leur bord des fournitures scolaires et des affaires de sport à l'intention des enfants des communes marocaines situées dans le désert. Les participants doivent être inscrits dans une université et sacrément animés de soif

d'aventure : en effet, impossible de venir à bout de la partie désertique du parcours sans boussole. Manager de projet marketing à temps partiel chez GF Machining Solutions Genève, en Suisse, Emmanuel Mateos a pris part à l'évènement d'une dizaine de jours en février 2017. Son binôme disposait de la Renault 4 qu'il fallait. «Après avoir vu des photos du rallye, je voulais absolument en faire l'expérience avant la fin de mes études», déclare Emmanuel Mateos.

Pour le sponsor, il pouvait compter sur son employeur. «J'ai fait une présentation du projet, dans l'espoir que GF Machining Solutions prenne au moins une partie des frais en charge», se souvient-il. L'équipe Central Marketing a rapidement su qu'elle allait soutenir Emmanuel Mateos et son partenaire de A à Z. La division a donc non seulement sponsorisé les fournitures scolaires et les affaires de sport, mais également pris en charge la préparation de la voiture, les pièces de rechange et la traversée menant au Maroc.

Outre le transport des fournitures scolaires, les 3000 participants au raid 4L Trophy ont collecté l'argent nécessaire au financement de la construction de cinq écoles au Maroc. ■



**Emmanuel Mateos** travaille en tant que Marketing Project Manager à temps partiel chez GF Machining Solutions à Genève depuis environ un an. En parallèle, il suit actuellement un cursus de master en marketing à l'IAE université Savoie Mont Blanc d'Annecy, en France.



Video et plus de photos sur  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

## CHEZ MOI GÈNES, ITALIE

**C**'est bien connu, l'Italie est l'un des pays les plus séduisants au monde. Art, histoire, gastronomie, paysages, tout y est. De hautes montagnes et près de 5000 kilomètres de côtes se répartissent sur le pays dont les contours forment une botte. Ma région natale, la Ligurie, se trouve au nord-est ; pour être plus précis, il s'agit de la belle ville de Gênes.

Ancienne république maritime, elle a gardé ses épaisses murailles construites il y a fort longtemps en guise de protection contre les offensives turques et sarrasines. Depuis toujours, Gênes est également appelée «La Superbe» («La Superba»). Ce surnom est lié à sa position stratégique idéale pour le commerce international, ainsi qu'à la suprématie qu'exerçait Gênes sur l'Europe autour de 1500. L'architecture de nombreux anciens bâtiments atteste aujourd'hui encore du prestige dont elle jouissait alors, et c'est en se promenant dans le quartier du vieux port qu'on en est le plus saisi.

Pour me rendre au travail, il me faut parcourir une partie de ce merveilleux décor avant de gagner les collines de l'arrière-pays. C'est là, à près de 30 kilomètres de mon domicile, que se trouve GF Piping Systems à Busalla où je travaille. ■



### Andrea Diotalevi

travaille chez GF Piping Systems à Busalla, en Italie depuis sept ans. MRP Controller sur le site de production local, il est chargé de planifier les besoins en matériel. Ce Gênois de naissance fait chaque jour le trajet d'environ 30 minutes entre sa ville natale et Busalla.

## À ne manquer sous aucun prétexte à Gênes

### Le symbole de Gênes

Le phare «Lanterna» qui trône sur le port, érigé sur un rocher de 40 mètres de haut. Du sommet, la vue sur le port et la vieille ville est imprenable.

[www.lanternadigenova.it](http://www.lanternadigenova.it)

### L'univers sous-marin

Situé en plein cœur du port antique de Gênes, l'«Acquario di Genova» est le plus vaste aquarium d'Italie. Curiosité à ne pas manquer, le nouveau pavillon dédié aux baleines a récemment ouvert ses portes.

[www.acquariodigenova.it/en](http://www.acquariodigenova.it/en)

### Un véritable délice

La Focaccia génoise est un pain plat et moelleux à base de pâte levée et à la saveur légèrement salée. L'habileté de l'artisan, une tradition séculaire, et sans doute aussi l'air marin donnent à cette recette un goût quasiment magique.

### Le faste d'antan

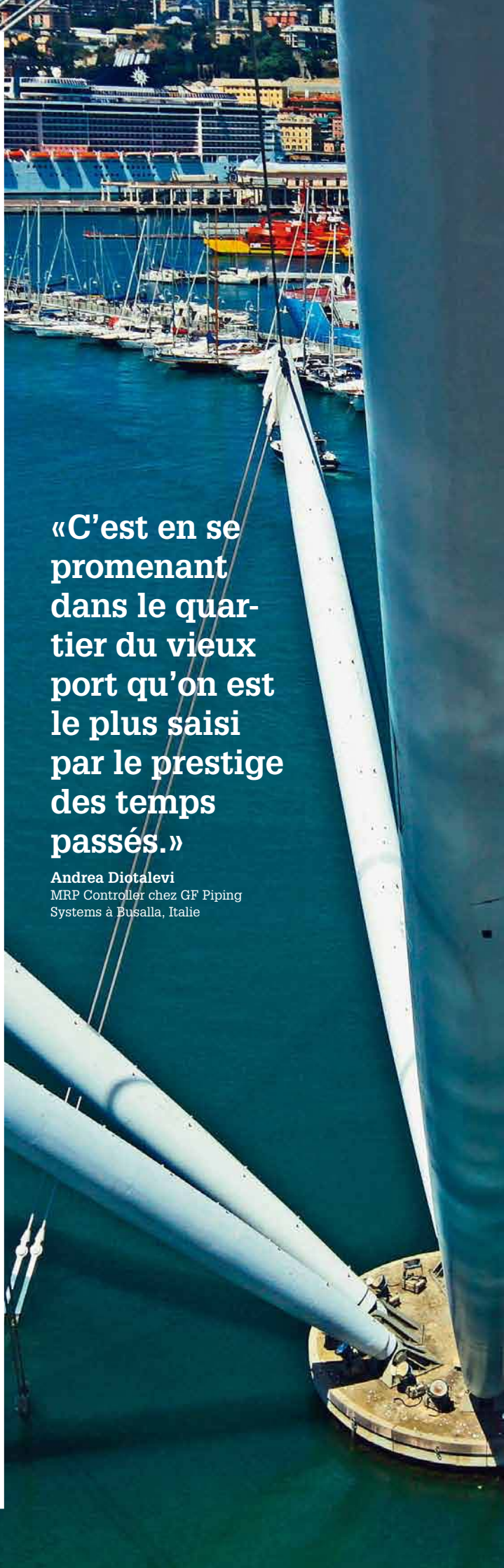
Les «Palazzi dei Rolli» de Gênes sont des bâtiments historiques aux salles splendides datant du XVe siècle. Appartenant au patrimoine mondial de l'UNESCO, leurs fresques, peintures et ornements artistiques sont pour le moins impressionnants.

[www.palazzideirolli.it](http://www.palazzideirolli.it)

«C'est en se promenant dans le quartier du vieux port qu'on est le plus saisi par le prestige des temps passés.»

### Andrea Diotalevi

MRP Controller chez GF Piping Systems à Busalla, Italie



## GLOBE 3-2017 MENTIONS LÉGALES

### Publié par

Georg Fischer Ltd.  
Beat Römer, Communication du groupe  
Amsler-Laffon-Str. 9  
CH-8201 Schaffhouse

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

globe@georgfischer.com  
www.georgfischer.com

### Direction du projet

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

### Collaborateurs de la rédaction

Julia Obst (GF Piping Systems),  
Isabelle Scherzinger (GF Automotive),  
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

### Production

Signum communication GmbH,  
Mannheim, Allemagne

### Traduction

Baker & Harrison, Munich, Allemagne

### Impression version chinoise

DE Druck Europa GmbH, Berlin, Allemagne

### Impression autres versions

abc Druck GmbH, Heidelberg, Allemagne

### Crédit iconographique

Aaron Green, Bang The Drum Productions,  
Helmuth Scham, James Bastable, Luisa  
Fumi Digital Art & Photography, Oliver  
Oettli, Patrick Wack, Paulo Fridman,  
Shutterstock, Simone Schuldis

Illustrations diverses : GF



## PARTICIPER ET GAGNER !

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

Globe est publié quatre fois par an en allemand, anglais, français, italien, espagnol, turc et chinois avec un tirage total de 14 000 exemplaires.

Le prochain numéro sera publié en décembre, fin de la rédaction le 22 septembre 2017.

# Encore plus à découvrir sur Globe Online !

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

[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



 /GeorgFischerCorporation  
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

## JEU GAGNANT

# Saisissez votre chance !

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

### Conditions de participation

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

**PARTICIPER  
ET  
GAGNER !**

Voici les gagnants de cette édition de Globe :

- 1<sup>er</sup> prix** : Nick Peters (GF Piping Systems, États-Unis)
- 2<sup>e</sup> prix** : Jeffrey You (GF Machining Solutions, Singapour)
- 3<sup>e</sup> prix** : Robin Taxis (GF Piping Systems, Allemagne)

Tous les envois qui n'ont pas pu être pris en compte dans la version imprimée peuvent être consultés en ligne sur : [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

**Date limite de participation : 4 octobre 2017.**