

# la **McWANE** manière

UNE PUBLICATION DE McWANE, INC. #2019



*Collaborer pour découvrir des moyens innovants  
de produire notre ressource la plus précieuse*



## UN MOT DU PRÉSIDENT G. RUFFNER PAGE, JR.

**A**u fil des ans, nous avons mis des efforts considérables pour faire de nos usines et de nos collectivités de meilleurs endroits où travailler en les rendant plus sécuritaires et respectueuses de l'environnement. J'ai décrit les mesures que nous avons prises pour améliorer continuellement notre culture afin de mieux soutenir tous les membres de notre équipe, autant au travail qu'à la maison. Je suis heureux d'annoncer que ces efforts

ont porté fruit, car nos entreprises sont devenues plus solides et plus efficaces tout en fabriquant les produits de qualité auxquels s'attendent nos clients. Je voudrais maintenant le travail des personnes qui participent à la prochaine étape du cycle de nos produits : les membres de l'équipe de vente et de mise en marché qui voyagent, qui résolvent les problèmes et qui travaillent sans relâche pour distribuer nos produits sur le marché.

Alors que nous approchons du sommet du cycle économique, nos entreprises ont eu à composer avec des augmentations de coûts supérieures aux augmentations de prix. En fait, en 2018, le profit brut de McWane en tant que pourcentage de ventes, notre marge bénéficiaire brut, a chuté. Notre marge bénéficiaire brute diminue lorsque les coûts de nos matières premières, du transport et de la conversion de la matière première en produits finis augmentent plus rapidement que nos prix de vente. Par exemple, chez Manchester Tank, les prix de l'acier ont augmenté de 33 % l'an dernier, passant de 619 \$ à 828 \$ la tonne aux États-Unis (selon Focus Economics). En outre, la ferraille d'acier est passée de 200 \$ à 350 \$ la tonne de septembre 2017 à septembre 2018, soit une augmentation de 75 %.

Depuis l'année dernière, nos équipes de ventes et de mise en marché de l'ensemble de nos groupes d'activité se sont efforcées de récupérer ces coûts croissants chez nos clients tout en s'assurant que nous demeurions concurrentiels sur le marché. Ces efforts entraînent souvent des prix plus élevés, ce qui dans certains cas a pour conséquence de nuire à nos relations avec les clients. Cependant, nos clients doivent comprendre que nous sommes tous concernés par cette situation, et d'ici à ce que les fabricants retrouvent leur équilibre financier, leurs sources d'approvisionnement seront menacées, et leur entreprise le sera aussi. Et il est parfois difficile pour les membres de notre équipe des ventes et de la mise en marché de transmettre ce message. Cependant, ils font un excellent travail et mettent tous les efforts nécessaires pour soutenir nos activités.

Nous avons réduit nos coûts au cours de la dernière décennie en améliorant l'efficacité de nos processus de fabrication grâce à des projets d'amélioration continue. La ponctualité de nos livraisons et la qualité de nos services sont mesurées par chacune de nos entreprises. J'ai demandé à chaque usine de fournir un rapport trimestriel sur ces mesures. La bonne nouvelle pour notre équipe de vente est que nos délais de réponse pour la livraison atteignent ou dépassent les moyennes du secteur, et ce, pour toutes nos activités. Nos équipes de vente travaillent en étroite collaboration avec nos équipes de fabrication afin de planifier la production et de garantir le maintien de ce niveau de service élevé à nos clients.

Certains clients nous demandent si l'augmentation des volumes de production dans nos usines nous permet de réduire nos coûts. Ils supposent que l'ajout d'un deuxième quart de travail pourrait nous permettre de réduire nos coûts. Il est vrai que nous ajoutons des membres supplémentaires à l'équipe lorsque la demande l'exige afin de pouvoir répondre aux besoins de nos clients. Par exemple, nous avons augmenté le nombre total de membres de notre équipe de 556 au cours des deux dernières années. Cependant, les clients ne doivent pas assumer que cela réduit nécessairement nos coûts unitaires. Un deuxième quart de travail peut augmenter nos coûts en raison des primes salariales du deuxième quart, de la nécessité de recruter et de former de nouveaux membres de l'équipe qui ne connaissent pas encore nos activités et de repousser l'entretien au troisième quart ou même de le différer. Nos équipes de ventes et de mise en marché doivent expliquer ces aspects économiques à nos clients. Elles font un excellent travail année après année. Néanmoins, la capacité à satisfaire un client qui a besoin de nos produits, mais qui ne comprend pas pourquoi leur fabrication coûte plus cher est un défi pour nos équipes de vente dans tous les secteurs de l'entreprise. Si nous ne facturons pas un prix juste et approprié pour nos produits d'aqueduc (tuyaux, vannes, raccords, bornes d'incendie), nos produits de tuyauterie (tuyaux, raccords, accouplements), nos produits de réservoirs en acier (GPL, réservoirs d'air, réservoirs de stockage), et nos produits de protection contre les incendies (extincteurs, systèmes préfabriqués, systèmes de cuisines), nous risquons de ne pas disposer des ressources financières nécessaires pour investir dans la formation des membres de l'équipe, renforcer la protection de l'environnement de la santé et de la sécurité, améliorer les immobilisations, et réaliser nos activités d'entretien et d'expansion. Tous ces investissements sont nécessaires non seulement pour soutenir nos activités commerciales, mais également pour assurer la satisfaction de nos clients et des utilisateurs finaux de nos produits dans les collectivités partout aux États-Unis et dans d'autres pays pour les années à venir.

L'objectif essentiel de notre entreprise consiste à maintenir la qualité de vie à laquelle s'attendent les Américains et qui fait l'envie des citoyens des autres pays. Les produits que nous fabriquons (les produits destinés aux systèmes de distribution d'eau et aux usines de traitement de l'eau, à la protection incendie, à la cuisson et le chauffage) ne sont pas facultatifs dans une société civilisée. Lorsque nous devons passer de longues heures au travail, que nous devons prendre des décisions difficiles et avoir des discussions sérieuses avec des clients, rappelez-vous que chacun d'entre vous serve une plus grande cause. Nous fabriquons les systèmes qui fournissent de l'eau potable. Nous offrons les produits nécessaires au fonctionnement des réseaux d'égouts sanitaires et à la santé de nos collectivités. Nous chauffons des maisons et fournissons du propane aux entreprises. Et nous protégeons les maisons, les entreprises et les biens de nos clients dans l'ensemble de ce grand pays et partout dans le monde. Merci à tous les membres de notre équipe, à taux horaire et salariés, pour vos contributions individuelles à notre objectif. Il s'agit certainement d'un projet dont je suis fier et j'espère que vous l'êtes également.

Et merci à nos équipes de ventes et de mise en marché de chacun de nos secteurs d'exploitation, pour votre engagement envers nos clients et les membres de notre équipe qui fabriquent ces produits essentiels au maintien de la vie.

## Le groupe de travail numérique de McWane discute de l'IdO industriel

**E**n avril, le groupe de travail numérique de McWane (DTF) a tenu sa deuxième réunion annuelle à Atlanta. La réunion portait principalement sur les applications de données relatives à l'environnement, à la santé et à la sécurité de l'Internet des objets (IdO) industriel. Les sujets abordés incluaient comment l'IdO peut aider à prendre en charge les systèmes existants et comment mettre en oeuvre de nouvelles fonctionnalités.

Lors de la réunion, le président de McWane, Ruffner Page, a souligné l'importance du rôle du DTF dans la stratégie globale d'IdO industriel de McWane. Tim Smith, représentant de Microsoft, était également présent. Tim a parlé de la façon dont l'IdO industriel modifie le paysage concurrentiel avec de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle et la chaîne de blocs, une nouvelle technologie de pointe conçue pour réinventer les processus commerciaux principaux.

Dirigés par Avanade, un groupe de conseil spécialisé dans le développement de nouveaux produits, les membres de l'équipe de la direction, de la technologie et de la fabrication se sont réunis en petits groupes pour discuter des manières de travailler plus efficacement grâce à l'utilisation et à l'analyse des données. Grâce aux efforts considérables déployés, à la créativité et aux bonnes idées, les séances ont débouché sur de nombreuses idées de produits exploitables.

Rod Reisner et Vic Modic prendront en compte les commentaires du DTF et, en collaboration avec nos sociétés de technologie et nos partenaires, développeront des solutions pratiques aux occasions ESS soulignées par les participants.

Merci à tous les participants. Nous sommes enthousiastes à l'idée de voir ces nouvelles idées en action!



## Retraites

### Bill Marshall prend sa retraite du Service juridique

**L**e 1er mai, Alexander Joseph Marshall, III, ou Bill, comme l'appellent ses amis, a pris sa retraite de McWane après 16 ans au service des affaires juridiques. Bill est arrivé chez McWane en 2003 après avoir travaillé chez Maynard, Cooper & Gale et a mis à profit ses connaissances et son expertise pour aider avec les contrats, les questions sur les loi antitrust, les problèmes de conformité nationaux et internationaux et la conservation des registres.

Bien que Bill ait passé une grande partie de sa vie à exercer le droit, sa véritable passion est la musique. Guitariste et auteur-compositeur professionnel, il a joué en première partie de concerts d'une variété d'artistes comme Charlie Daniels, John Prine, Alabama, les Allman Brothers, Jimmy Buffett et Foreigner. Il a récemment célébré le quarante-cinquième anniversaire du Locust Fork Band en participant à un concert au WorkPlay Theatre de Birmingham. On peut presque tous les lundis au Crestwood Tavern où il joue du jazz avec le groupe Birmingham Nouveau Reinhardt. Au cours des dernières années, il a passé le plus de temps possible en France, et prévoit y passer plus de temps, surtout à voyager et à jouer de la guitare jazz manouche avec les habitants des localités. « Bill a été un très bon ami et un excellent collègue de travail », a déclaré Jim Proctor, avocat général de McWane. « Au fil des ans, il a été une excellente ressource pour McWane, et il nous manquera tous énormément. »

Au revoir, Bill. Nous vous souhaitons une longue et heureuse retraite.



### Jim Loos prend sa retraite de McWane Ductile

**A**près 38 ans et demi de carrière, Jim Loos a pris sa retraite de la fonderie McWane Ductile de sa ville natale de Coshocton, dans l'Ohio. Sa longue et riche carrière a débuté chez Clow Water Systems (maintenant McWane Ductile) en 1981. Le jeune époux et père de deux enfants s'était retrouvé au chômage à la suite d'un licenciement. C'est à ce moment-là que Clow lui a offert un emploi qui est devenu la carrière de toute une vie. « À l'époque, les gens éprouvaient de la pitié pour ceux qui travaillaient pour Clow », a déclaré Jim. « Mais je n'avais pas de diplôme collégial et c'était un honneur de pouvoir enfin obtenir ce poste. »

Jim a débuté dans le bassin de travailleurs en tant que meuleur d'emboîtements. Au cours des années suivantes, il a occupé d'autres postes à salaire horaire dans le même service. À cette époque, de nombreux changements ont eu lieu, notamment l'acquisition de Clow Water par McWane, changements qui lui ont redonné confiance dans l'entreprise. Ces améliorations continues ont poussé Jim à demeurer avec l'entreprise, et il est finalement devenu chef de groupe, après avoir occupé plusieurs postes dans la fonderie en tant que contremaître à la finition, contremaître de la production de ciment, contremaître de l'atelier des tuyaux et contremaître général, surintendant d'usine, responsable de l'entretien, surintendant de finition et surintendant de l'expédition. Jim a mis en place le programme d'amélioration continue et a terminé sa carrière en tant que directeur CI. En outre, Jim a eu l'honneur de faire partie de l'équipe de direction de Tom Crawford en tant que responsable stratégique principal.

Jim a déclaré à propos de sa carrière chez McWane Ductile : « Les occasions chez McWane sont infinies si vous faites les bonnes choses, que vous traitez les gens avec respect et que vous les responsabilisez dans leur travail, même pour un gars comme moi qui ne détient qu'un diplôme d'études secondaires. »



Jim a été un leader au travail et dans la communauté de Coshocton toute sa vie. Il a l'intention de faire de l'assistance professionnelle et de continuer à conseiller les membres de l'équipe qu'il a rencontrés à McWane lorsque les occasions se présenteront. Jim a déclaré : « Dieu m'a aidé à traverser toutes ces épreuves pour une raison, et cette raison est de servir de mentor à d'autres personnes. »

Jim témoigne des grandes choses qui peuvent arriver à ceux qui suivent les principes de la manière McWane. Au nom de toute l'équipe de McWane, merci pour tout, Jim!

### Leon McCullough prend sa retraite du groupe Valve & Hydrant

**L**es membres de l'équipe se sont réunis pour une fête de départ à la retraite exceptionnelle en l'honneur de Leon McCullough, vice-président exécutif du groupe Valve & Hydrant, qui a pris sa retraite le 31 mars 2019.

Leon a eu une carrière distinguée chez McWane, qui a duré plus de 45 ans. Après avoir obtenu son diplôme universitaire en 1973, il a passé une entrevue avec T.L.

Johnson, directeur des ventes chez McWane Cast Iron Pipe Company à Birmingham, en Alabama, et s'est vu proposer un emploi sur place. Un an plus tard, il a épousé sa femme, Dorothy, et peu de temps après, il a été transféré à Indianapolis, dans l'Indiana, en tant que représentant commercial. Au cours des 20 prochaines années, Leon et Dorothy ont déménagé à six autres reprises alors que Leon poursuivait une carrière exemplaire dans la vente qui l'a mené de l'Indiana à l'Alabama, du Missouri à l'Ohio, et enfin, de l'Utah à Oskaloosa, dans l'Iowa.

Lorsqu'on lui a demandé ce qu'il retenait de sa carrière chez McWane, Leon a répondu sa fierté et l'évolution de ses produits. « En 1973, nous produisions des tuyaux de deux pouces et de deux pouces et quart alors que personne d'autre n'osait en fabriquer dû au niveau élevé de difficulté », a-t-il déclaré. « Aujourd'hui, nous ne fabriquons pas seulement des tuyaux, des vannes et des raccords de classe mondiale, mais nous continuons à repousser les limites avec la fabrication d'un robinet-vanne à disque rotatif de 96 po chez Kennedy Valve ainsi que des poteaux militaires en fonte ductile McWane. Nos processus ont évolué au même titre que nos entreprises. Aujourd'hui, M&H Valve fournit des coins enduits de caoutchouc à toutes les divisions de vannes et bornes d'incendie de McWane, éliminant ainsi le besoin d'un fournisseur extérieur. Nos processus, de même que notre entreprise, sont passés des activités traditionnelles aux industries de la fabrication des métaux et de la technologie. »

Des Moines, dans l'Iowa, sera la « base » de Leon et Dorothy, mais ils prévoient voyager à partir du mois d'août lorsqu'ils prendront une croisière fluviale de Zurich à Amsterdam. Leur fille aînée, Meagan Corcoran, vit également à Des Moines et leur plus jeune fille, Morgen Calgaard, vit à Denver, au Colorado.

Nous apprécions l'engagement continu de Leon et ses efforts inlassables pour aider à faire de McWane l'entreprise qu'elle est aujourd'hui, et lui souhaitons une longue et heureuse retraite.

« Ce que je voulais faire dans l'avenir, je l'ai déjà fait dans le passé. J'espère m'impliquer auprès de McWane dans l'avenir, car ma femme, Dorothy, a clairement indiqué qu'elle ne souhaite aucunement dîner avec moi tous les jours. De plus, nettoyer mon bureau est une tâche beaucoup trop ardue, et je sais que j'aurai toujours besoin du service informatique pour m'aider avec mes nouveaux gadgets. » - Leon McCullough

« Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à Leon pour son dévouement et sa diligence, qui ont été essentiels au succès de notre entreprise de vannes et de bornes d'incendie. Son leadership novateur a été un atout considérable pour l'équipe de McWane et son impact sur notre entreprise sera déterminant pour les années à venir. »  
- Phillip McWane



## Prix en matière d'environnement, de santé et de sécurité McWane de 2018 :



**M&H Valve Company**  
Excellence ESS (Screaming Eagle)  
Rendement environnemental exceptionnel - Fonderie  
(Prix du club des gagnants du premier quartile)



**Clow Canada**  
Rendement environnemental exceptionnel – Fabrication



**MTE Cemcogas**  
Progrès environnementaux exceptionnels – Fabrication



**McWane Ductile Ohio**  
Réussite environnementale exemplaire\*



**Tyler Xianxian**  
Réussite environnementale exemplaire\*



**Tyler Coupling**  
Rendement de santé et de sécurité exceptionnel  
- Club des gagnants du premier quartile



**Tyler Union**  
Club des gagnants du premier quartile



**Clow Corona**  
Club des gagnants du premier quartile



**McWane India Private Limited**  
Club des gagnants du premier quartile



**McWane Gulf**  
Club des gagnants du premier quartile

\* Cette nouvelle catégorie a été mise en place en 2018 et est présentée pour souligner une réussite remarquable visant à maintenir la performance ESS exceptionnelle de McWane.

## Annnonce des gagnants de la bourse d'études McWane de 2019

**N**ous avons lancé le programme de bourse d'études McWane pour aider les étudiants méritants qui cherchent à s'améliorer à l'aide d'études supérieures. À ce jour, McWane a versé plus d'un million de dollars pour aider les étudiants de la famille McWane élargie à réaliser leur rêve de poursuivre des études collégiales.

### Jillian Gilchrist

Bowdy Gilchrist (Tyler Pipe)

### Cheyenne Ribble

Mervin Ribble (Kennedy Valve)

### Jared Hall

William Hall (McWane Ductile Ohio)

### Alierra Bradford

Bryant Bradford (M&H Valve)

### Monica Carrasco

Rosalina Orantes (Anaco)

### Conner Soady

Todd Soady (McWane Ductile New Jersey)

### Jadah Trimmer

Jason Trimmer (McWane Ductile New Jersey)

### William Pauly

Sanford Pauly (Kennedy Valve)

### Grayson Marlowe

Joshua Gunning (M&H Valve)

### Jackson Pollard

Jonathan Pollard (Amerex)

# Vous le voyez. Vous le signalez. Vous l'arrêtez.



Si vous êtes au courant d'une **conduite illégale ou contraire à l'éthique**, qu'elle soit réelle ou potentielle, communiquez avec la ligne d'accès de McWane au **877 231-0904** ou envoyez un message texte au **205 518-9547**.

Votre signalement sera rapidement traité par un tiers neutre et restera **100 % anonyme**.

La priorité de McWane est votre sécurité, mais nous ne pouvons pas agir sans information. La ligne d'accès de McWane nous permet de réagir confidentiellement, discrètement et en temps opportun à vos préoccupations, même si vous n'avez que des doutes.

Votre signalement anonyme sera immédiatement examiné, et vous pourrez envoyer et recevoir anonymement des messages concernant votre signalement. McWane mènera rapidement une enquête approfondie en vue d'assurer une résolution équitable.

#### LA LIGNE D'ACCÈS DE MCWANE EST :

- 100 % ANONYME
- DISPONIBLE EN TOUT TEMPS
- FACILE À UTILISER
- RAPIDE
- LÀ POUR VOUS AIDER

LIGNE D'ACCÈS DE MCWANE

# 877-231-0904

[HTTPS://ACCESSLINE.MCWANE.COM](https://accessline.mcwane.com)

**SIGNEZ TOUTE CONDUITE ILLÉGALE OU  
CONTRAIRE À L'ÉTHIQUE RÉELLE OU POTENTIELLE**

convercent™



*McWane ne tolère pas les représailles contre toute personne signalant de  
bonne foi une conduite illégale ou contraire à l'éthique réelle ou potentielle.*