

# VISION

## Naviguer par gros temps



**03** Point de vue sur  
les perspectives économiques  
mondiales de 2009



**09** Application de la technologie  
composite en Russie



**11** Selip : approfondir  
les connaissances

# ÉDITORIAL

## RÉPONDRE À VOS BESOINS



Personne ne sera surpris d'apprendre que les défis économiques que nous avons affrontés en 2008 se poursuivront en 2009.

Au second semestre, j'ai travaillé avec mon équipe de direction à développer notre stratégie commerciale pour 2009 et au-delà. Le climat économique a changé, et nous nous rendons compte que ses répercussions sur notre entreprise et la vôtre diffèrent, selon les marchés que vous servez et la zone géographique où vous êtes. Nous savons aussi qu'une constante persiste, quelle que soit la conjoncture dans laquelle nous évoluons : notre engagement à servir nos clients.

Nos clients constituent le coeur de notre activité. Et en ces temps incertains, j'attends de chaque employé d'OCV qu'il comprenne la manière de faire prospérer votre entreprise et qu'il réponde entièrement à vos attentes. Les sociétés du groupe OCV s'engagent à fournir un service de classe mondiale et de qualité supérieure.

Nous poursuivons notre effort d'innovation dans la recherche de nouvelles applications qui répondront à vos besoins et à ceux de vos clients. Cet effort inclut l'identification de domaines dans lesquels utiliser les composites, à la place des matériaux traditionnels. Nous continuerons d'étendre notre présence mondiale, pour vous servir efficacement au plan local. Et bien entendu, nous resterons flexibles, pour nous adapter aux changements continuels de l'économie mondiale et des marchés internationaux.

Dans ce numéro, vous trouverez des débats sincères sur l'année à venir, débats issus des régions et activités du groupe OCV. Personne ne peut prédire quand la tournure économique actuelle changera, mais elle changera, c'est certain. Dans cette attente, faites-nous savoir ce que nous pouvons faire pour vous aider à relever les défis auxquels vous êtes confrontés.

Nous resterons votre partenaire fiable, et nous serons heureux de continuer de vous servir cette année.

*Chuck Dana*

Président de la Division Composites  
Solutions d'Owens Corning

# 03 Dans la boule de cristal :

## Point de vue sur les perspectives économiques mondiales de 2009

### Naviguer par gros temps

Ceci est notre troisième rapport annuel sur les perspectives économiques mondiales, et certainement le plus difficile à écrire.

La situation actuelle est très fluide. Cet article a été écrit en décembre, pour être publié dans notre édition de janvier. Du fait de ce décalage, il est sans doute en partie erroné, voire très erroné.

Cela dit, on ne peut éviter le fait que la première partie de l'année 2009 sera marquée par l'instabilité. Personne ne peut prédire la durée de cette tempête, mais la plupart des spécialistes n'anticipent pas le creux de la vague avant le deuxième trimestre. Le retour à la croissance se fera progressivement, en particulier en Amérique du Nord.

En 2009, nous nous attendons à ce que le marché dans son ensemble soit statique, voire en baisse. Les plus grandes faiblesses devraient concerner l'Europe et les Amériques, contrairement à l'Asie qui devrait connaître une période de croissance.

Comment les entreprises réagissent-elles à la situation économique actuelle ? Voici quelques-unes des initiatives que prennent nos clients pour naviguer par gros temps.

- Fermeture des usines pour aligner les stocks de matières premières et de produits finis sur la demande
- Réduction des créances et autres postes du fonds de roulement pour libérer des liquidités et financer l'activité
- Focalisation sur des marchés en croissance, plus attractifs
- Partenariat avec d'autres entreprises par alliances stratégiques ou fusions
- Compréhension des véritables besoins du client et promotion des composites dans le but de réduire les coûts ou améliorer la performance des produits

Dans les pages qui suivent, nos leaders d'activités et de régions rapportent leurs point de vue sur le travail qu'ils effectuent pour leurs clients dans le monde entier.

# 04 AMÉRIQUES

## Un marché pour les amateurs de montagnes russes

Par Marcio Sandri  
Vice-président et directeur général,  
Amériques  
OCV™ Reinforcements

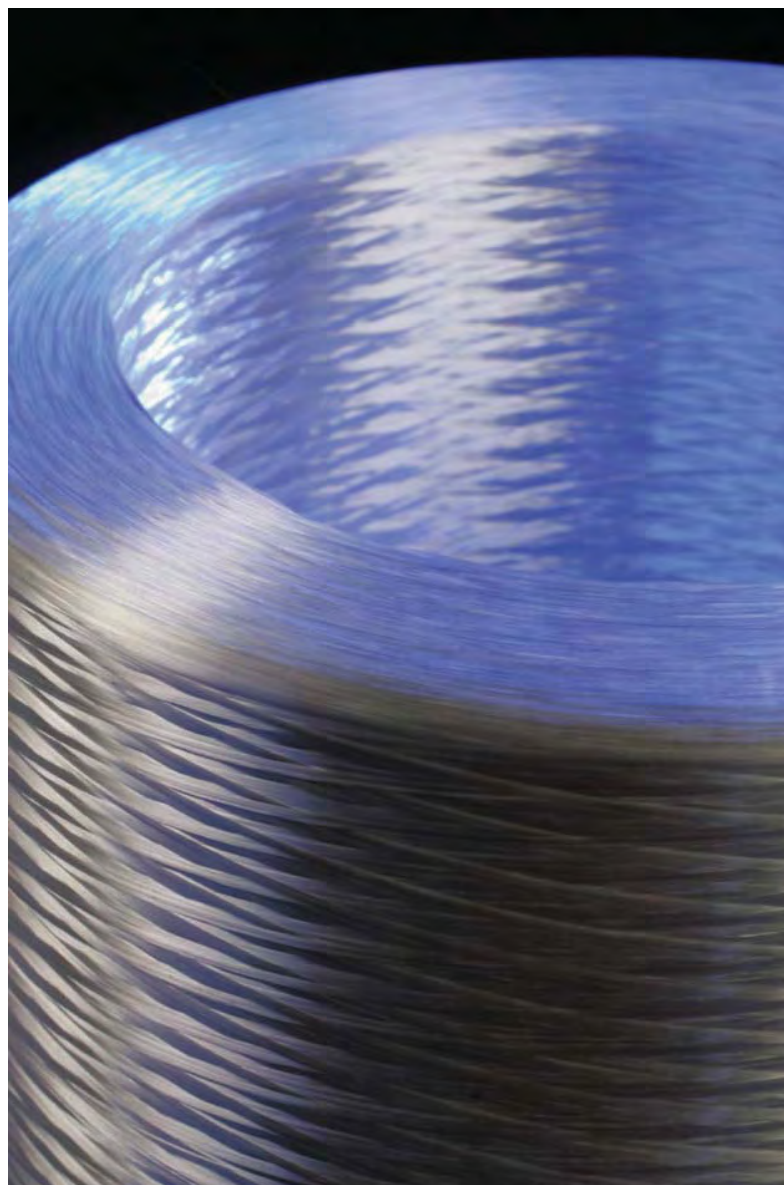
Pour quelqu'un comme moi, qui aime le parc de loisirs surnommé la « capitale mondiale des montagnes russes », 2008 a été une année de rêve. Nous avons connu un démarrage en douceur, suivi d'une progression rapide qui promettait des volumes encourageants au deuxième et troisième trimestres, mais sans bénéfices extraordinaires, puisque les coûts continuaient d'augmenter. Au final, nous avons connu un quatrième trimestre marqué par le pire ralentissement de l'histoire récente, avec une demande au plus bas de ces cinq dernières années.

Ma boule de cristal, c'est comme si elle s'était cassée et j'ai vraiment du mal à prédire ce que nous réservera l'année 2009. Une chose est sûre, les défis ne manqueront pas. Le point de vue « optimiste », à l'heure actuelle, consiste à dire que le premier trimestre connaîtra un ralentissement significatif qui pourrait se poursuivre au deuxième trimestre. On s'attend à ce que de nombreux marchés atteignent le creux de la vague au deuxième trimestre, et à ce que d'autres, tels que celui de la distribution d'électricité, d'énergie et d'eau, commencent à reprendre des forces du fait du redressement du marché financier.

**À l'heure actuelle, le consensus parmi les analystes de l'industrie consiste à dire que la construction, les transports et la grande consommation seront les segments de marché confrontés aux plus grandes turbulences.**

Pour tenter de gérer la tempête économique qui sévit actuellement, tout le monde semble adopter le contrôle de coûts et la révision des investissements. Vers la fin 2008, les ajustements de stock étaient particulièrement populaires. Certaines entreprises reprennent les projets de croissance à court terme et les partenariats avec d'autres sociétés, pour viser les niches spécialisées.

En 2009, l'une des initiatives vitales consistera à équilibrer les approches à court terme et à long terme et à choisir les bons partenaires, en amont comme en aval. Tout le monde recevra des promesses démesurées et apparemment prometteuses, comme toujours dans ce type d'environnement. Certaines d'entre elles seront durables, mais toutes ne donneront pas les résultats qu'elles semblaient laisser espérer. Notre équipe fera tout son possible pour aider sa clientèle et mériter sa confiance, maintenant et à l'avenir.



# 05 ASIE PACIFIQUE

Cette année,  
nous allons façonner  
notre avenir

*Par Sangkyoo Han, Ph.D.  
Vice-président et directeur général,  
Asie Pacifique  
OCV™ Reinforcements*

La région Asie Pacifique a commencé l'année 2008 par une forte inflation et une croissance en rapport, mais après les vacances d'été, les marchés ont commencé à se détériorer. Le déclin s'est accentué en octobre, et nos clients ont vraiment souffert jusqu'à la fin de l'année.

Du fait de l'inflation et du manque de matériaux, les entreprises ont pris l'habitude d'acheter en anticipation sur leurs besoins. En conséquence, la baisse a redoublé pour de nombreuses entreprises, puisque les stocks étaient trop importants pour la chaîne de valeur et il a fallu se débarrasser des excédents avant de pouvoir passer de nouvelles commandes. Les marchés liés à l'automobile ont le plus souffert, car les véhicules sont restés dans les concessions partout dans le monde et la production s'est arrêtée sur l'ensemble du réseau d'approvisionnement. Les fermetures prolongées de fin d'année se sont multipliées.

**La question qui subsiste,  
naturellement, est de savoir  
combien de temps cela durera.**

Même les marchés potentiellement forts, tels que l'industrie éolienne en Chine et en Inde, connaissent actuellement des problèmes de financement dus au manque de crédit.

Les gouvernements tentent d'apporter leur aide, mais leurs systèmes bureaucratiques ralentissent le processus. D'ici à ce que les programmes de stimulation soient approuvés, les projets sélectionnés et les ordres diffusés, nous serons déjà au troisième ou quatrième trimestre et aucune dépense significative n'aura encore été effectuée.

Nous nous concentrons plus que jamais sur nos clients et nous nous allions actuellement avec eux pour traverser au mieux cette situation. Nous nous efforçons de fournir de meilleurs produits, de meilleurs services et tous les avantages possibles, qui leur donneront une longueur d'avance sur leurs concurrents.

Cette année sera pénible et dure, mais nous ne sommes pas seuls. Nos clients, nos concurrents et nos fournisseurs font face aux mêmes défis. Notre réussite à gérer la situation présente déterminera notre réussite globale lorsque l'économie mondiale reprendra des forces.

# 06 THERMOPAL GmbH

## Lancement sur le marché de panneaux d'intérieur

OCV™ Non-Woven Technologies a signé un accord avec Thermopal GmbH, pour le développement commercial de panneaux HPL (High-Pressure Laminate – Stratifiés haute pression) d'intérieur ininflammables. Membre du groupe Pfeleiderer, Thermopal est un fournisseur majeur de stratifiés haute pression sur le marché européen des panneaux d'intérieur.

« Thermopal a mis au point le premier matériau HPL disponible dans le commerce, pour obtenir la classification d'essais anti-incendie SBI très prisée de la norme européenne A2 », déclare Russell Evans, chef de marché OCV™ Non-Woven Technologies, Specialty Business. « Ces panneaux ont recours à une technologie innovante de verre imprégné prêt à la compression d'Owens Corning. »

Robert Huusken, OCV Non-Woven Technologies Science and Technology, Apeldoorn, Pays-Bas, a dirigé le développement du verre imprégné. Thermopal confiera tous ses besoins en non tissé de verre à OCV Non-Woven Technologies.

Grâce à ce contrat exclusif, Thermopal deviendra la première entreprise à lancer ce produit sur le marché. Il sera lancé en janvier au salon du bâtiment Bau 2009 de Munich, en Allemagne.

« Les équipes commerciales et techniques d'OCV Non-Woven Technologies ont travaillé d'arrache-pied, pour mettre au point une solution unique, à la fois performante et ininflammable, capable de répondre aux besoins du marché », déclare Étienne Chevallier, directeur commercial et marketing du secteur spécialisé d'OCV Non-Woven Technologies. « Ce produit est le premier au monde alliant esthétique et sécurité. Les marchés des panneaux commerciaux et du mobilier vont s'en trouver transformés. »

« Ce partenariat rassemble le premier fournisseur de non tissé de verre prêt à la compression et l'un des plus grands fabricants de produits stratifiés », ajoute Suman Raha, directeur de OCV™ Non-Woven Technologies, Specialty Business. « Il est cohérent avec notre objectif d'harmonisation des procédés, produits et savoir-faire dans le but de fournir à tous nos clients une réelle valeur. »

Les signataires ont conclu l'accord au siège de Thermopal à Leutkrich, en Allemagne, sur le site où la gamme de produits, baptisée « Fireprotect », sera fabriquée.

[www.thermopal.com](http://www.thermopal.com)



*Suman Raha,  
directeur général, OCV™  
Non-Woven Technologies,  
Specialty Business  
et Frank Fissel,  
directeur général  
de Thermopal GmbH.*

*Esthétique et sécurité dans les stratifiés haute pression de Thermopal.*



# 07 Non-Woven Technologies

## Fournir de la valeur

Par Steven Vermeulen  
Vice-président et directeur général  
OCV™ Non-Woven Technologies

Le secteur d'activité des non-tissés a connu une croissance significative en 2008, malgré une conjoncture économique de plus en plus difficile. À la suite des tempêtes qui se sont abattues sur les États-Unis, nous avons vu augmenter la demande en matériaux de toitures résidentielles et en voiles que nous produisons, composants principaux du bardeau. Parmi d'autres produits demandés et favorisant les ventes, il faut également noter les voiles spéciaux pour éoliennes, les tuyaux et batteries composites et les stratifiés pour planchers et panneaux de façade.

Nous entrons maintenant dans une année qui promet d'être riche en défis de toutes sortes. Les marchés faibles l'année dernière le sont toujours autant aujourd'hui, comme la construction résidentielle, par exemple, et les marchés forts sont en déclin, comme la construction de bureaux. L'Europe fait face à une situation économique difficile et les régions en émergence prévoient une croissance moins importante que celle des années précédentes.

### **Notre réponse à la crise ? Travailler encore plus étroitement avec nos clients.**

Nous rechercherons des moyens d'ajouter une valeur à leur activité et à les aider tout au long des turbulences de l'économie mondiale. Nous fournissons des solutions dont la valeur donne à nos clients, non seulement un avantage sur la concurrence, mais aussi le moyen d'améliorer la performance de leurs produits, d'accéder à de nouveaux marchés et à de nouvelles opportunités commerciales, et d'éliminer progressivement les pertes et le manque d'efficacité pour maintenir leurs marges.

Lorsque l'on regarde toutes les entreprises focalisées sur la réduction des coûts sur toute la chaîne de valeur, on entrevoit toutes les opportunités de vente de nos produits composites. Pour réussir, nous devons tout d'abord mieux comprendre les besoins de nos clients et les besoins de leurs marchés.

Devant, par exemple, l'exigence croissante de réduction de la pollution, les batteries automobiles doivent être plus robustes, pour supporter les cycles marche/arrêt fréquents des nouveaux véhicules moins polluants. Nos non-tissés spéciaux en verre peuvent prolonger considérablement la durée de vie des batteries.

Dans le cas des sols souples en vinyle, les matériaux non tissés en verre augmentent la résistance aux chocs et améliorent les propriétés ignifuges, tout en apportant une stabilité dimensionnelle qui facilite la pose. Le résultat ? Ces produits pour les sols sont le moins touchés par la récession aux États-Unis.

Nous traversons une période difficile, mais nous avons toutes les occasions d'aider nos clients à fournir une valeur significative aux utilisateurs finaux.



# 08 Technical Fabrics

## Les points de vue se rencontrent

Par *Geert de Landsheer*  
Directeur général  
OCV™ Technical Fabrics

Jusqu'à ces derniers temps, le secteur des tissus se composait de deux segments de marché très différents : éoliennes et non-éoliennes. Dans le climat économique qui est le nôtre aujourd'hui, les deux segments se ressemblent de plus en plus.

L'activité relative à l'éolien est lancée sur deux ans environ. Ces deux derniers mois, les producteurs de pales et d'autres pièces composites ont freiné leurs commandes de matières premières pour réduire les stocks et libérer des liquidités et ainsi financer leur propre croissance. Des questions financières retardent également certains projets et réduisent les projets de commandes pour l'année 2009.

En 2008, l'activité non éolienne a commencé en force, mais a entamé un ralentissement en milieu d'année. Depuis, elle tombe en chute libre. Le plus grand déclin du secteur des tissés est la marine.

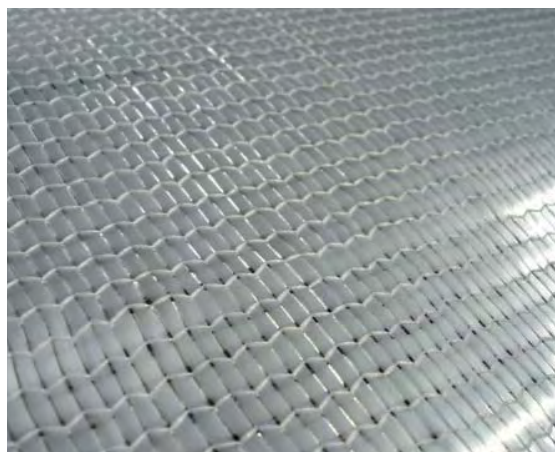
Nous ne nous attendons pas à une reprise rapide. Personne ne sait vraiment ce qui arrivera et les signes qui nous proviennent des différents endroits du globe sont contradictoires. Le financement reste un problème, la confiance des consommateurs a été ébranlée et de nombreuses entreprises connaissent de graves difficultés financières. Dans le même temps, les gouvernements parlent de stimuler leur économie.

**“L'une des conséquences de la situation économique actuelle pourrait bien être un changement de philosophie de la gestion d'entreprise.”**

Ces dernières années, alors que l'économie était plus forte, certaines sociétés ont constitué d'importants stocks de produits finis, pour répondre rapidement à la demande. D'autres ont préféré s'assurer d'avoir le contrat de vente en main avant de se lancer dans la production. Ces dernières se sont fait réprimander pour leur conservatisme lorsque les affaires étaient bonnes, mais aujourd'hui, elles se trouvent en position beaucoup plus forte que les autres.

Suivant l'âge que vous avez, vous vous souviendrez certainement de la manière dont la dépression des années trente a affecté les gens qui vivaient à cette époque. Elle a façonné leur vision du monde et influencé les décisions qu'ils ont prises tout au long de leur carrière. La même chose pourrait bien arriver à une nouvelle génération de professionnels.

Quelles que soient les priorités que vont fixer nos clients, nous continuerons à faire de notre mieux pour soutenir leur activité et ajouter à sa valeur.





# 09 APATECH

## Application de la technologie composite en Russie



Préparé le 16 décembre 2008

*En vue des Jeux Olympiques d'hiver de 2014 qui se tiendront à Sochi, en Russie, des lignes supplémentaires de chemin de fer sont étendues jusqu'à la ville d'accueil. ApATeCh est chargée de fabriquer des parois longitudinales en composites par infusion sous vide, pour protéger les voies.*



ApATeCh apparaît comme un logo singulier, mais l'entreprise qu'il représente est en train de se faire une solide réputation en Russie, porteuse qu'elle est de la mission qu'implique son nom : Applied Advanced Technologies.

Fondée en 1991, la ApATeCh est une entreprise moscovite qui s'est développée sur la base de la technologie des matériaux composites.

« Nous nous concentrons sur le développement et la production de produits qui, par le passé, n'étaient pas disponibles en Russie », déclare Andrey Ushakov, fondateur et directeur général d'ApATeCh.

« Nous utilisons les composites pour remplacer les structures en matériaux traditionnels dans les secteurs les plus conservateurs, tels que l'industrie ferroviaire et des transports urbains, les services municipaux, la construction de routes et de ponts. »

En 2007, ApATeCh a remporté pour la deuxième fois le prix de l'innovation du salon du JEC de Paris. Lauréate en 2002, l'entreprise doit cette fois son prix aux goulottes drainantes renforcées par fibre de verre pour les voies ferroviaires.

« À la fin des années quatrevingt dix, le ministre du Génie ferroviaire a décidé de reconstruire la section de voie rapide entre Moscou et Saint Petersburg », poursuit Ushakov. « Il a insisté pour que des solutions totalement nouvelles soient employées. En réponse à cette demande, ApATeCh a mis au point et lancé les goulottes drainantes en matériaux composites. »

Parmi d'autres applications ferroviaires en forte demande, il faut également compter les parois d'insonorisation et les chemins de câbles d'ApATeCh. L'entreprise construit également des passerelles pour piétons, des solutions d'isolation dans le domaine de l'énergie, des parois intérieures de bus et de wagons ferroviaires, des gabarits pour le bâtiment et des éclisses de voies ferrées.

La pultrusion et l'infusion sous vide comptent également parmi les principaux processus employés par ApATeCh. OCV™ Technical Fabrics et OCV™ Reinforcements fournissent à l'entreprise les produits tissus et rovings et le support technique.

« Notre avenir dépend de notre capacité à développer toujours l'avance technologique des composites », déclare Ushakov. « Nous nous concentrons particulièrement sur la conception, les essais et la production de produits composites de pointe. »

Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site [www.apatech.ru](http://www.apatech.ru).

# 10 EUROPE

## Savoir gérer les changements brusques

Par Arnaud Genis  
Vice-président et directeur général, Europe  
OCV™ Reinforcements,  
Global OCV™ Technical Fabrics and Specialties

Le marché européen des matériaux composites n'est pas à l'abri des mécanismes et des effets de la crise économique brutale qui sévit actuellement.

Les six premiers mois de l'année 2008 ont vu une croissance significative du marché mondial, déséquilibrant ainsi la demande par rapport à la disponibilité des produits, et aggravant la spirale inflationniste de l'énergie et des matières premières. Et puis soudainement, la crise financière de cet été a entraîné une tendance négative à deux chiffres par rapport à octobre 2007 ; chaque entreprise a dû adopter une nouvelle stratégie face à un marché «manquant».

Ce phénomène s'est particulièrement fait sentir dans l'automobile (23 pour cent du marché) et la construction, gelant par conséquent la dépense des consommateurs, surtout en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni et en Russie, et entraînant des problèmes significatifs de liquidités dans les petites et moyennes entreprises. Les efforts des gouvernements pour remédier au manque de crédit n'ont pu prévenir l'écroulement économique général ni les ajustements de stocks sur toute la chaîne de valeur.

### À quel marché s'attendre en 2009 ?

La fin 2008 s'est révélée bien pire que les prévisions et cette année, le marché global sera probablement légèrement inférieur. On devra sans doute la reprise aux projets de travaux publics, y compris la construction de pipelines, grâce à l'augmentation des investissements par les gouvernements. Les énergies renouvelables devraient continuer de progresser, tandis que les applications du domaine de la construction devraient revenir à la hausse, avec l'exception de l'Espagne qui se remet

d'une longue période économique en état de surchauffe. L'économie russe restera très probablement affaiblie par la baisse des prix des matières premières.

### Comment l'activité OCV maintiendra-t-elle le cap ?

En cette période économique rude, nos équipes européennes se concentrent sur le support aux clients. Nous proposons des solutions gagnant-gagnant en termes de créances et fonds de roulement, tout en préparant nos sites à la livraison immédiate de produits, en anticipation de la période de reprise. Nous poursuivons la modernisation de nos usines et utilisons nos meilleures pratiques internes pour améliorer la constance de nos produits.

Nous maintenons aussi nos investissements en recherche et développement à un niveau constant et nous les orientons vers la fourniture de solutions innovantes qui permettront aux applications de nos clients de gagner de la valeur dans la compétition de demain.





## Travailler à approfondir les connaissances

« Notre principal souci est celui de la connaissance des composites. Lorsque le client est bien informé, il est en mesure d'apprécier la qualité du produit. »



*Les cheminées en matériaux composites figurent parmi les produits réalisés par Selip SpA.*

Pour de plus amples informations, visitez le site Web de l'entreprise, [www.selip.it](http://www.selip.it)

Lorsque le concept de composite est mal compris, les producteurs de produits à bas prix peuvent avoir l'avantage. Nous travaillons à approfondir la connaissance du composite chez les clients potentiels. »

Ainsi parle Nicola Avanzini, directeur des exportations de Selip SpA, société basée à Fontanellato, en Italie, figurant parmi les leaders du marché des composites et parmi les entreprises européennes expertes de la fabrication de réservoirs, laveurs, cheminées, conduits, installations de désulfuration des gaz de combustion (FGD) et applications spéciales.

« Malheureusement, seul un très petit nombre de fournisseurs nous soutient dans notre effort d'amélioration des connaissances du composite », ajoute Avanzini. « Nous apprécions particulièrement OCV™ Reinforcements, parce que l'équipe nous a toujours soutenus dans cette tâche difficile. »

Selip travaille dans le domaine du composite et des composites de pointe depuis 1961 et a réalisé un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros en 2007. Parmi ses principaux processus figurent l'enroulement filamentaire, la projection et le moulage au contact.

Le siège et l'usine principale de Selip sont situés à 20 kilomètres de Parme. Une filiale exploite une usine de fabrication à Ariccia, à 30 kilomètres de Rome. Quelques 30 pour cent de l'activité se fait hors de l'Italie avec une exportation de produits vers d'autres pays d'Europe, mais aussi vers des pays tels que l'Australie, la Chine, l'Inde, l'Afrique du Nord et du Sud, la Thaïlande et les États-Unis.

« Nous exerçons une activité continue de recherche, développement et conception, pour mettre au point de nouveaux produits en matériaux composites », poursuit Avanzini. « Nous anticipons une hausse de l'utilisation des matériaux composites, en alternative aux matériaux plus traditionnels. »

Avanzini ajoute que l'entreprise consacre une partie de son effort de marketing à éduquer ses clients potentiels.

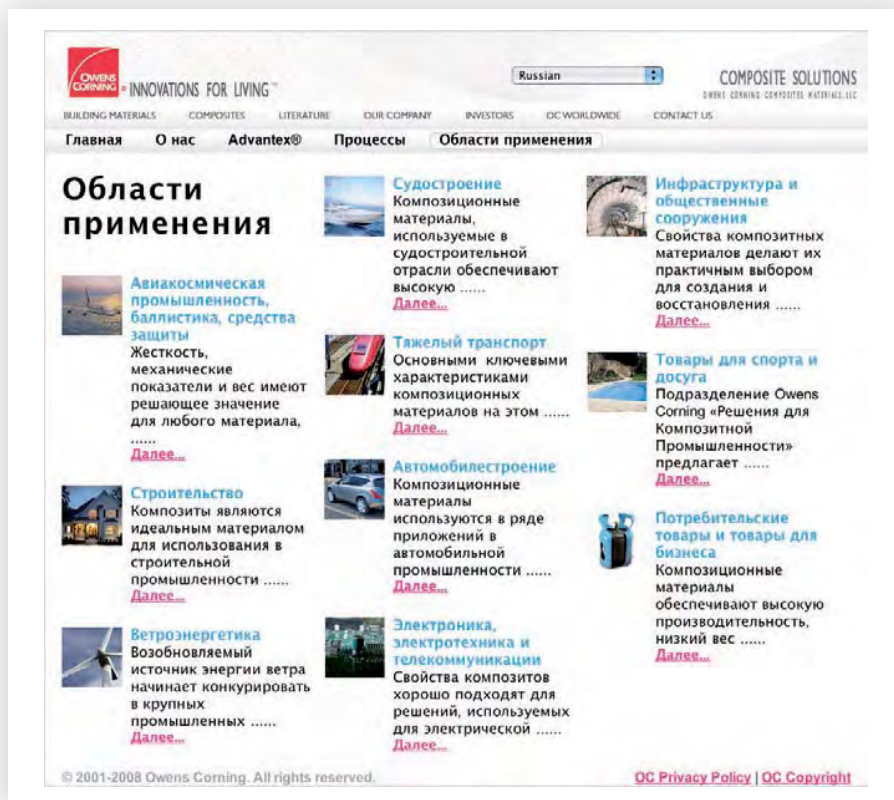
## 12 Sites disponibles en langue russe

# Добро пожаловать на наш русскоязычный сайт!

(Bienvenue sur nos sites Web !)

Pour soutenir la croissance du marché des composites en Russie, les activités OCV traduisent leurs sites Web en russe. Les pages dans cette langue traduisent le site principal en anglais et couvrent les procédés, les applications et les produits OCV pour tous les visiteurs pour lesquels l'information en russe est la bienvenue.

Bienvenue à l'adresse  
[www.owenscorning.com/composites](http://www.owenscorning.com/composites).



## Abonnement à e-Market Vision

Avez-vous lu *e-Market Vision*, la publication électronique mensuelle destinée aux clients d'OCV ? Ce bulletin interactif renferme de nombreuses nouvelles avec des liens vers des sites Web et vers des informations complémentaires. Abonnez-vous dès aujourd'hui ! L'abonnement est gratuit, et il vous suffit de le demander via l'adresse [marketvision@owenscorning.com](mailto:marketvision@owenscorning.com).



INNOVATIONS FOR LIVING™

**OWENS CORNING COMPOSITE MATERIALS, LLC**  
ONE OWENS CORNING PARKWAY  
TOLEDO, OHIO, ÉTATS-UNIS 43659

**1-800-GET-PINK™**  
[www.owenscorning.com](http://www.owenscorning.com)

Pub. n° 10010568. Imprimé aux États-Unis d'Amérique. Janvier 2009.  
Imprimé sur papier recyclé. THE PINK PANTHER™ & ©1964-2009  
Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. Tous droits réservés.  
La couleur PINK est une marque déposée d'Owens Corning.  
©2009 Owens Corning.



### MARKET VISION SOLUTIONS COMPOSITES

Publication trimestrielle d'Owens Corning Composite Materials, LLC.  
Commentaires et suggestions : [MarketVision@owenscorning.com](mailto:MarketVision@owenscorning.com).

**Rédacteur en chef :** Stéphane Guillon  
[stephane.guillon@owenscorning.com](mailto:stephane.guillon@owenscorning.com)

**Directeur de rédaction :** Emmanuelle Mangenot  
[emmanuelle.mangenot@owenscorning.com](mailto:emmanuelle.mangenot@owenscorning.com)