



# électro magazine

Le magazine de la filière électrique

N° 97 - JANVIER - FÉVRIER 2018

www.electromagazine.fr - ISSN 1779-9899 - 11.00 €

**Entrez dans l'ère de l'industrie 4.0**

**DÉCOUVREZ LA GAMME RFID**

Voir page 17

**HellermannTyton**

**Profession installateur/  
prescripteur**

Solstice : la renaissance  
du photovoltaïque  
par l'autoconsommation

**Profession fabricant**

Aurora : « La valeur au-delà  
de l'éclairage »

**Profession négociant**

Groupement : Siela poursuit  
son développement

**Technologie**

Habitat connecté : des  
solutions concrètes et  
de larges perspectives

**Produits et nouveautés**

Le logement connecté  
selon Somfy



## HellermannTyton : l'engagement « Made for real »

Plus qu'une devise, « Made for real » s'affiche tel un engagement d'HellermannTyton auprès de ses clients, dès à présent, mais aussi avec une vision à long terme.

Expert en matière de solution de gestion des câbles, HellermannTyton déroulera toute l'année 2018 sous cette devise simple et pragmatique. Déployée à l'échelle européenne, cette campagne est vécue en interne comme un véritable engagement.

**Ariane Milleville**, responsable marketing opérationnel France : « Cette devise caractérise les valeurs que nous souhaitons promouvoir, c'est-à-dire l'engagement client et l'esprit d'innovation qui nous caractérise. Nos produits sont aujourd'hui intégrés dans de très nombreuses industries et dans une large gamme de biens de consommation. HellermannTyton souligne à travers cette campagne les atouts et les avantages de nos innovations et surtout les bénéfices concrets directement perçus par nos clients. »

### Une dynamique au service des clients

HellermannTyton accorde une place importante aux intérêts de ses clients et intègre leurs problématiques, à savoir la pérennité de leur développement et de leurs résultats, dans l'ensemble de ses projets.

Dans cette dynamique, le fabricant imagine, teste et valide l'ensemble de ses idées et de ses réflexions. « Ce n'est que lorsque nous parvenons à un résultat positif que nous pouvons concrétiser nos idées. Notre savoir-faire nous permet de réaliser des objectifs concrets pour nos clients : par exemple, réduire le temps de travail, le poids ou les coûts de maintenance », souligne Ariane Milleville.

### Des innovations concrètes

Parmi les dernières innovations introduites à son catalogue, HellermannTyton a lancé FlexTack, une solution d'embase polyvalente permettant de router des fils et câbles sur une surface lisse plane, courbe ou anguleuse. Née du besoin d'un client, cette idée a été considérée par HellermannTyton, puis étudiée, développée et testée en interne, pour être largement diffusée. D'autres innovations s'inscrivent pleinement dans l'esprit Made for real, telles que les boîtes de connexion de câbles avec gel intégré Relicon ou encore les solutions RFID. ■