

Le pouvoir de garantir

Dans les numéros précédents, nous avons présenté une description générale de notre programme de gestion énergétique et avons décrit en détails les 4 premiers articles qui portent sur les éléments de base qui sont à l'origine de nos succès, qui nous distinguent et font notre fierté :

1. L'expertise et l'implication du personnel;
2. sa collaboration au sein d'une équipe élargie comprenant des spécialistes et des représentants des différents services au niveau de l'exploitation immobilière;
3. démarche fondée sur l'amélioration continue;
4. re-commissioning visant à s'assurer que le mode d'exploitation des installations est optimisé avant de recommander des investissements.

L'article 5 de notre programme constitue l'aboutissement de l'ensemble de notre démarche : mettre en place les moyens requis pour offrir une garantie ferme.

Les articles précédents ont permis de démontrer ce qui nous distingue des autres entreprises de services éco énergétiques. Ces distinctions sont à la base de notre réussite et nous confèrent un pouvoir que d'autres n'ont pas :

1. La contribution du personnel d'exploitation;
2. une bonne maîtrise des installations;
3. une collaboration continue avec la direction immobilière;
4. un programme et des outils adaptés aux besoins spécifiques de la gestion immobilière.

5. Notre expérience des dernières années nous a démontrée que lorsque nous avons l'opportunité d'appliquer intégralement notre programme, le succès est au rendez-vous. Étant donné que nous préconisons une approche douce, les résultats ne sont parfois pas fulgurants au début mais puisque nous misons sur l'amélioration continue, ces résultats prennent toute leur valeur avec le temps. Nos priorités demeurent toujours les mêmes :

1. La qualité du service;
2. une conduite souple favorisant une bonne espérance de vie des installations;
3. une stabilité au niveau des pratiques en usage qui permet une amélioration continue de la performance;
4. un bon encadrement disponible pour les équipes d'exploitation et un travail d'équipe se traduisant par un meilleur degré de confiance face aux changements.

Notre réussite est donc basée sur notre force première soit une connaissance pointue des installations et une parfaite maîtrise qui nous permet toujours de faire mieux sans prendre de risque non-calculé.

Puisque les autres acteurs de l'industrie de l'efficacité énergétique ne disposent généralement pas de nos avantages au niveau du contrôle des opérations, ils doivent miser sur des changements aux installations pour faire des économies. Malheureusement, même l'utilisation des équipements les plus performants n'est pas un gage d'économie si ces équipements ne sont pas utilisés de façon optimale en considérant l'ensemble des composantes des

systèmes.

Depuis plus de 10 ans, nous avons aidé nos clients à réduire leurs frais d'exploitation et à améliorer du même coup leur compétitivité et nous y sommes parvenus tout en garantissant nos résultats. La garantie de performance est le gage de la confiance que nous avons en nos moyens et elle constitue un moyen pour un gestionnaire de s'assurer que nous redoublons d'efforts à chaque jour pour atteindre les plus hauts standards. Puisque cette garantie fait partie de notre engagement plus global à maintenir une excellente qualité de service grâce à une bonne conduite des installations et un excellent état des équipements grâce à un bon entretien, il s'agit d'une situation très avantageuse pour nos clients.

L'amélioration de la performance énergétique rendue possible par une bonne opération et un bon entretien nous donne un pouvoir que d'autres n'ont pas soit de garantir les résultats même en l'absence d'investissement ou de remplacements d'équipements. C'est notre défi de chaque jour et notre force dont nous sommes si fiers.

Marcel Soucy
Superviseur, Groupe énergie

Aéroport de Montréal - Système Crisbag

Après des mois de dur labeur, l'équipe de l'aéroport de Montréal a donné naissance à son petit dernier le 6 mai dernier... Un nouveau système d'accumulation de bagages de la compagnie Crisplant (membre du groupe Beumer). Un beau projet de 2,8 millions de dollars.



Grâce à ce système, nommé Crisbag, nous avons presque triplé notre capacité d'accumuler des bagages requérant un niveau de sécurité plus élevé.

Le système comprend quatre lignes d'accumulation qui peuvent recevoir vingt bagages chacune ainsi que deux chutes pour acheminer tous ces bagages vers les scanners trois dimensions.

Il y a eu de longues heures de travail ardu effectuées depuis janvier, donc, un gros merci à tous les gens qui ont travaillé sur le projet; département projets, l'équipe de maintenance, l'équipe des opérations, l'équipe d'automatisation ainsi que les nombreux sous-traitants.

On se revoit au prochain projet...

Pierre Gagnon
Gestionnaire de site

Programme d'excellence et innovation

Il me fait plaisir de vous présenter les gagnants du Programme Excellence et Innovation et ce, pour le deuxième trimestre de 2011, soit pour les mois d'avril, mai et juin.

Le comité de direction a retenu le «bon coup» de **Peter Meier, Bob Blake, Yan LeMeur, Ghislain Riendeau, Jean-François Marion, Pierre Gagnon, équipe de l'aéroport de Montréal.** Dans le cadre d'efforts d'amélioration continue, l'équipe sous le leadership, la direction et la vision de Peter Meier avait relevé depuis fort longtemps un problème de capacité lié aux critères de design utilisés lors de la conception du système en 2003.



Ils ont choisi une technologie de pointe et effectué les modifications nécessaires afin de permettre l'installation. Sous le contrôle vigilant et la bonne coordination de Jean-François Marion, la mise en route a respecté un échéancier très agressif de 19 semaines (décembre 2010 à mai 2011) et un budget très serré de 3M\$. Le plus remarquable est que tout se soit déroulé sans occasionner de délais pour les compagnies aériennes, ce qui n'aurait pas été possible sans l'implication de Pierre Gagnon et de son équipe mobilisée, pour arriver aux résultats que nous connaissons maintenant. Bravo à toute l'équipe!



Sherbrooke ouest, pour divers travaux (24 étages), Denis a imaginé un système où les travailleurs pourraient s'attacher directement sur le rail de la nacelle lave-vitre. Le but était d'avoir un dispositif sur roues, donc mobile, permettant aux travailleurs de circuler en sécurité tout autour du toit. Le système se fixe directement sur les rails. Denis a donc pris des actions pour trouver une entreprise pouvant transformer son idée de départ en projet concret. Il a dû convaincre le client (Loto-Québec) que la dépense valait le coût (+ de 2000 \$ par appareil et 2 ont été fabriqués). Le client a donc accepté après quelques mois de demandes et l'appareil certifié est désormais disponible pour les travailleurs et autres sous-traitants. Félicitations Denis pour votre engagement!

Bravo également à tous ceux qui ont été nommés, tous les bons coups reçus étaient très intéressants et il fut bien difficile pour le comité de direction, de sélectionner les gagnants.

Merci à tous les participants de contribuer par vos efforts, au succès de COFELY!

Luc Blondeau, CRHA
Gestionnaire, Ressources humaines



L'équipe d'experts, composée de Bob Blake, Yan LeMeur et Ghislain Riendeau, a redoublé d'efforts et d'ingéniosité pour créer littéralement de toute pièce un système à l'intérieur du

second prix a été attribué à **Monsieur Denis Gaudreau, préposé à l'entretien.** Face à une réelle problématique soit d'avoir à circuler en bordure du toit de l'immeuble 500,



Dangers du cellulaire au volant

Les cellulaires et autres appareils de téléphonie mobile permettant de communiquer verbalement, par courriel ou par messagerie texte, sont de plus en plus répandus au Québec. Leur utilisation au volant est elle aussi en augmentation. Plusieurs études récentes démontrent que l'usage du cellulaire au volant est une source importante de distractions visuelles et cognitives qui augmentent le risque d'être impliqué dans un accident de la route.

En fait, la majorité des études concluent que l'utilisation du cellulaire au volant nuit à la performance du conducteur, ce qui a pour effet d'augmenter les risques de collision. Réalisée au Québec, l'étude de Laberge-Nadeau *et al.* (2001) conclut que l'utilisateur d'un téléphone cellulaire au volant a 38 % plus de risques d'avoir un accident que le non-utilisateur. Cette même étude a mis en évidence que le risque augmente avec la fréquence d'utilisation :

les grands utilisateurs ont un risque plus élevé de collision (jusqu'à deux fois plus élevé) que les utilisateurs occasionnels.

En plus d'augmenter le risque d'accident, conduire et téléphoner en même temps accroît les risques d'infractions au Code de la sécurité routière (brûler un feu rouge, ne pas respecter un arrêt obligatoire, ne pas respecter les priorités d'autres usagers de la route, etc.).

La recherche démontre que l'usage du cellulaire au volant affecte vos habitudes et vos performances de conduite de plusieurs façons :

1. Votre temps de réaction au freinage, dans une situation critique, de même qu'au moment de l'apparition d'un stimulus visuel, augmente.
2. Votre temps d'adaptation permettant de maintenir une distance inter-véhiculaire sécuritaire

augmente.

3. Des tâches en apparence simples, comme conduire en ligne droite et maintenir le véhicule au centre de la voie, deviennent plus difficiles.
4. Votre capacité de détecter des stimuli internes et externes au véhicule diminue.
5. Vos aptitudes à éviter les obstacles sont réduites.
6. Votre perception visuelle est réduite.

COFELY tient donc à vous rappeler qu'en aucun temps vous êtes tenu d'utiliser votre téléphone cellulaire au volant dans le cadre du travail. Bien entendu, nous espérons fortement que cette pratique soit également respectée en dehors des heures de travail pour votre propre sécurité et celle de vos proches.

Félix Viau
Conseiller en santé et sécurité du travail

Maringouin : un mot qui pique la curiosité

D'où nous vient ce mot à la consonance bizarre? D'une langue amérindienne, pourrait-on penser, vu l'abondance de ces insectes piqueurs dans nos forêts et nos milieux humides. C'est vrai...

Mais dans le cas présent, il s'agit du tupi-guarani, une famille de langues qui étaient en usage sur les côtes du Brésil au début du XVIe siècle. C'est par

l'entremise de marins normands participant à l'époque à des expéditions commerciales dans cette région que le mot *mbarigui*, devenu *maringouin* en français, s'est répandu dans les colonies françaises. Témoignage de ces relations passées entre les habitants des côtes brésiliennes et normandes, le mot *maringouin* est encore d'usage courant en Normandie.

Au Québec, le terme demeure aussi vivace que l'insecte qu'il désigne! Notons que dans la langue soutenue, le terme *moustique* tend à remplacer le bon vieux *maringouin*.

Texte tiré du Site Web de L'OQLF.

Marie-Eve Lapointe
Coordonnatrice, Comité de francisation

Flash environnement: Les 3RV au quotidien

Toujours plus ! Plus nombreux, plus grand, plus vite, plus jetable ! Voici l'un des aspects qui caractérise notre mode de consommation depuis plusieurs décennies. Cependant, une telle croissance à l'intérieur d'une planète aux ressources limitées pose un défi de taille. Nous devons certainement changer la relation que nous entretenons avec les biens qui nous entourent.

Les 3RV découlent de ce constat et présentent des solutions intéressantes. En suivant la hiérarchie « Réduire, Réemployer, Recycler, et Valoriser », nous pouvons améliorer notre quotidien et celui de nos clients. Ce principe d'amélioration continue

adopté par la politique québécoise de gestion des matières résiduelles nous propose tout simplement de réfléchir avant d'agir. À l'exploita-

tion immobilière par exemple, des tests sont effectués afin de réduire le volume de déchets en changeant nos méthodes d'entretien. C'est en modifiant nos réflexes que nous pourrions réduire les quantités de déchets envoyés dans les sites d'enfouissement.



COFELY s'est récemment engagé dans le programme ICI on Recycle de Recyc-Québec ainsi qu'au Plan de développement durable de la Ville de Montréal, notamment afin d'améliorer nos pratiques de gestion des matières résiduelles.

Alors pensez-y : au bureau, sur les sites d'exploitation ou à la maison, la protection de l'environnement est avant tout une affaire de gros bon sens. Chaque geste compte !

Jonathan Salmon
Conseiller, bâtiment durable

Bon débarras!

La journée nationale des déménagements arrive à grands pas à chaque année... Pourquoi ne pas profiter des préparatifs pour se débarrasser d'objets dont on ne se sert plus et organiser, chez soi, une vente de débarras?

Vente-débarras est le terme recommandé par l'Office québécois de la langue française comme équivalent des termes anglais *garage sale*, *yard sale*, *lawn sale* et *barn sale*. Cette appellation

devrait réussir à déloger le calque *vente de garage* (d'après *garage sale*). En effet, parler de débarras plutôt que de garage, semble bien plus juste, le but étant généralement de se « débarrasser » d'objets devenus inutiles et encombrants (qui ne s'accumulaient pas nécessairement dans un garage). La preuve que cette appellation exprime bien l'idée qui amène les gens à organiser une telle activité est que *vente-débarras* est entré dans

l'usage québécois rapidement, sans heurt, et qu'il est aujourd'hui en passe de remplacer *vente de garage*. En Belgique, on parle de *vente de fond de grenier* et, en France, dans un sens proche, de *vide-grenier*.

Bon déménagement!

Marie-Eve Lapointe
Coordonnatrice, Comité de francisation

Équipe de Soccer COFELY

L'équipe de soccer Cofely a vu le jour le 25 mai 2011 grâce à la participation des employés de l'aéroport ADM (manutentionnaires, maintenances, IT, cadres, etc...). Le but ultime était d'avoir une activité en dehors du lieu de travail où nous pourrions nous rencontrer; pour nous divertir et nous « détendre », pour avoir du plaisir et se mettre en forme et surtout pour renforcer notre sentiment d'appartenance et notre cohésion en tant que groupe.

La ligue de soccer à laquelle notre équipe se rattache existe déjà depuis quelques années. Cette dernière coordonne les matchs de compétition entre des équipes corporatives de différents calibres : amateurs, professionnels et mordus de soccer.



La mise en place de l'équipe a été difficile, puisque la participation aux pratiques hebdomadaires était faible pour des raisons de logistiques. Nous n'avons peut-être pas remporté de victoires cette saison mais nous avons gagné en termes de

nombre d'adhérents à l'équipe. La saison est maintenant terminée et ce depuis la mi-juillet. Nous poursuivons, toutefois, nos pratiques hebdomadaires, les jeudis à 9h00, au parc « Auteuil ». Des matchs hors concours auront lieu les samedis matin à Dorval, nous invitons donc tous les employés de Cofely de la région de Montréal à se joindre à nous.

Pour toute information, veuillez communiquer avec Pedro Mateus notre coach infatigable au 514-816-7232.

Maximiliano Frangiosa
Formateur

Divers

ERRATUM: Veuillez prendre note qu'une erreur s'est glissée dans la parution du mois de juin. La date d'obtention du contrat du projet de gestion technique du

centre de traitement de données météorologiques d'Environnement Canada est le premier avril 2011 au lieu du premier juin 2011.

ANNÉES DE SERVICE

Nom	Date	Années de service
Marques, Elio	10 août 2006	5
Altgauzen, Leonid	11 septembre 2006	5
Baker, John	20 septembre 2006	5

COFELY Services est fière de reconnaître votre précieux dévouement.

Félicitations et longue vie chez COFELY !

Vous désirez ne plus recevoir eCOFELY ou vous avez des commentaires, vous pouvez communiquer par courriel avec l'équipe de rédaction.

Émilie Laflamme, emilie.laflamme@cofelyservices-gdfsuez.net

Prochain numéro : octobre 2011

