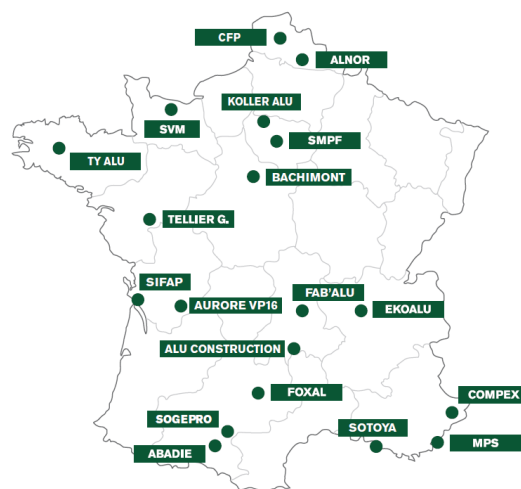


Le réseau de préfabricants Solutions Pro Sapa confirme son développement : 5 nouveaux adhérents en 2020

Fabrice TOMAS, le Responsable de Solutions Pro Sapa, réseau national de préfabrication de menuiseries aluminium prêtes à la pose, affichait son ambition il y a un an d'atteindre les 20 adhérents à la fin 2020. Un pari quasi tenu malgré le contexte sanitaire totalement exceptionnel auquel le monde du bâtiment a dû faire face. **Cinq nouveaux partenaires ont ainsi rejoint le réseau, le portant désormais à dix-neuf :**

- **ALU CONSTRUCTION** (Aurillac - 15)
- **FAB'ALU** (Les Martres-d'Artière - 63)
- **JC BACHIMONT** (Toury - 28)
- **SIFAP** (Saint-Sulpice-de-Royan - 17)
- **SOTOYA** (Aubagne - 13)



Ce développement permet de renforcer le maillage de Solutions Pro Sapa à travers la France avec une **nouvelle couverture de la région Centre-Val-de-Loire**, et une **implantation en Auvergne**, dans les Bouches-du-Rhône et en Charente Maritime.

Une vision commune

Ces experts des menuiseries indépendants ont été choisis par Sapa pour leur **savoir-faire reconnu et les valeurs qu'ils partagent** : une ouverture d'esprit, une relation de confiance et de proximité, et un besoin d'échange permanent. Un **sens du collectif qui fait la singularité de la marque et de son réseau**. Tout comme les 15 entreprises déjà adhérentes, ces nouveaux membres **fabriquent pour les artisans poseurs l'offre complète de solutions Sapa** : Fenêtre, Coulissant et Porte PERFORMANCE 70, Coulissant grandes dimensions CONFORT SMARTLINE, Façade ELEGANCE 52, Véranda EDEN+... Ils fournissent également aux professionnels des **produits exclusifs au réseau tels que le Désenfumage et le Monobloc**. Leur structure permet de **produire localement dans leurs ateliers intégrés assurant des délais de livraison courts**.



Crédit photo FAB'ALU/Réseau SOLUTIONS PRO SAPA

Du négoce à la préfabrication :

Rencontre avec Thomas BAUDY, dirigeant de SOTOYA (13)



« À l'origine, notre entreprise était spécialisée dans le négoce de menuiseries. Nous avons souhaité faire évoluer notre métier vers la préfabrication avant tout pour une question de réactivité auprès de nos clients. Leur apporter des solutions sur-mesure et dans des délais courts est justement la force de Solutions Pro Sapa. Nous avons rejoint le réseau en début d'année et créé notre atelier de fabrication de A à Z (banc d'usinage, presse à vitrer...). Un investissement de 450 000 euros qui nous a permis de construire un atelier de près de 950 m² et de recruter 12 salariés, soit un effectif total de 15 collaborateurs. L'accompagnement du réseau nous a rassuré dès le début de notre collaboration. Un commercial dédié a suivi notre projet d'industrialisation à chaque étape. Même si nous sommes opérationnels depuis septembre, il se rend régulièrement dans nos bureaux pour nous former aux produits, nous conseiller dans les démarches administratives, le chiffrage, nous accompagner sur notre présence sur les réseaux sociaux... »

Aujourd'hui nos principaux clients sont des artisans et de petites entreprises qui réalisent des chantiers BtoC dans les Bouches-du-Rhône et les départements limitrophes. La force du réseau est également d'être associé à une marque qui propose une offre large s'adaptant aussi bien au bâtiment qu'au résidentiel ou à l'industrie. Une véritable valeur ajoutée pour nous qui souhaitons dans le futur nous développer sur les différents secteurs du bâtiment. ».



Élargir l'offre produits des clients :

Rencontre avec François HERAULT, dirigeant de FAB'ALU (63)



« Préfabricant depuis 2012, j'ai rejoint le réseau Solutions Pro Sapa pour enrichir l'offre produits proposée à mes clients et me développer en proposant à des entreprises des solutions toujours plus performantes. Complète, éprouvée et fiable, la gamme PERFORMANCE 70 de Sapa répond parfaitement aux attentes de la clientèle. Nous nous sommes équipés de nouveaux outils et d'un centre d'usinage pour fabriquer cette gamme dans notre atelier de 400 m². Les fenêtres, portes et baies coulissantes PERFORMANCE 70 sont également mises en valeur dans le showroom. Qu'ils soient du Puy-de-Dôme ou des départements voisins, les artisans et sociétés commerciales type fenêtrier peuvent ainsi se rendre sur place avec les maîtres d'ouvrage (particuliers, syndicats de copropriété...) et découvrir cette gamme de la fabrication à la mise en œuvre in-situ. »

Membre du réseau depuis début 2020, mon entreprise a traversé la crise avec le soutien de Sapa et des autres adhérents. Car notre force est sans aucun doute le relationnel et la dynamique positive que nous entretenons. Cet esprit d'équipe, essentiel dans notre quotidien de préfabricant, s'est révélé d'autant plus crucial durant ces derniers mois. Être un fabricant régional au sein d'un réseau national correspond parfaitement à mon modèle d'entreprise. Nous sommes le maillon intermédiaire entre l'industriel et les professionnels locaux, nous sommes garants de la proximité et des circuits courts... Des tendances qui se renforcent avec le contexte sanitaire particulier auquel nous faisons face. Chacun se rend compte qu'il est primordial de revenir à une production « made in France » voire locale. »

Visuels disponibles sur simple demande au service de presse :

CABINET VERLEY - DJAMELA BOUABDALLAH et CAROLINE RANSON

Tél. : 01 47 60 22 62 - djamelabouabdallah@cabinet-verley.com - caroline@cabinet-verley.com

www.cabinet-verley.com - www.sapa-france.fr