

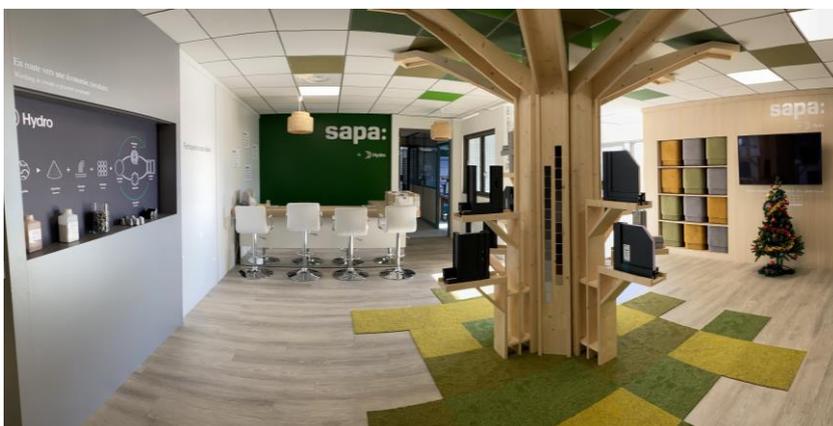
## L'Assemblée Générale du Réseau Solutions Pro Sapa accueillie chez son préfabricant partenaire ABADIE SOGEDIAL (31)

L'esprit de partage, la transparence des échanges et la convivialité pour co-construire et grandir ensemble constituent l'ADN du Réseau de préfabricants de menuiseries prêtes à la pose Solutions Pro Sapa. Une cohésion que les 18 partenaires et Sapa s'attachent à perpétuer lors des différents rendez-vous qui rythment l'année. La dernière Assemblée Générale, organisée les jeudi 8 et vendredi 9 décembre derniers, s'est une nouvelle fois inscrite dans cette dynamique.

Au programme : retour sur 2022 et projections sur 2023 avec notamment la **présentation en avant-première du nouveau « pack show-room » Sapa**, conçu en collaboration avec l'agence spécialisée Gefigram. Ce **concept clé en main, qui s'adapte à chaque configuration**, aidera les partenaires à créer leur propre show-room. Il garantira également une harmonisation des gammes Sapa et de la communication du Réseau. Il est constitué de différents modules aux couleurs de la marque, reprenant les codes de celui réalisé au siège de Sapa à partir des éléments recyclés du dernier stand Equipbaie : coupes de produits sur totems modulables, corners poignées et digital pour une immersion dans des projets en réalité virtuelle, signalétique personnalisable, vitrophanies mettant en exergue les valeurs du Réseau, charte durable... La **visite d'un « show-room pilote »**, mis en place chez ABADIE SOGEDIAL, le partenaire qui recevait cette Assemblée Générale, a permis à chacun de se projeter concrètement. Le pack show-room a fait l'unanimité. **La moitié des partenaires s'est déjà engagée à créer un show-room ou intégrer la nouvelle signalétique du Réseau en 2023.** Deux (SIFAP et ABADIE SOGEDIAL) l'inaugureront dès mars prochain.

La **REP a été l'autre grand thème abordé** lors de cette Assemblée Générale. L'intervention de l'éco-organisme Valobat, présentant les mesures qui seront mises en œuvre dès 2023, a été suivie d'échanges avec des responsables Hydro chargés de la démarche circulaire de l'aluminium. Ces discussions ont alimenté les réflexions des partenaires sur leur implication à venir dans la récupération de menuiseries aluminium usagées.

L'événement s'est clôturé par la visite d'Henri Gomez, Vice-président senior d'Hydro Building Systems, venu témoigner son attachement au Réseau Solutions Pro Sapa, et partager avec les partenaires sa vision de l'avenir et sa stratégie globale.



Show-room Sapa  
Crédit photos SAPA



Intervention d'Henri Gomez

## Immersion chez le partenaire ABADIE SOGEDIAL

Chaque Assemblée Générale est une occasion pour le Réseau de découvrir l'entreprise d'un partenaire. Cette fois, c'est l'entreprise ABADIE SOGEDIAL qui a ouvert les portes de ses deux sites implantés dans la région toulousaine. Ce moment privilégié permet d'échanger sur l'organisation de la production et de partager les bonnes pratiques dans une volonté permanente d'amélioration de la productivité et de la qualité.



**Partenaire historique de Solutions Pro Sapa, ABADIE SOGEDIAL a investi environ 100 000 euros en 2022.** Une **nouvelle scie double tête à commande numérique** a été installée dans ses ateliers de Roques et Cazères. Pour son site de Roques, l'entreprise a également fait l'**acquisition d'un centre d'usinage dernière génération côté ateliers** et créé un **nouveau show-room Sapa** attenant à ses bureaux.

## Rencontre avec Jean-Marc CLEMENTE et Fabrice ABADIE, dirigeants de ABADIE SOGEDIAL (31)

*« Comme chaque entreprise, nous recherchons la croissance mais une **croissance raisonnée et qualitative** ! Notre volonté est d'apporter un **service optimal à nos clients** et un **cadre de travail serein pour nos collaborateurs**. Cela passe par des délais de livraison courts, des produits à la fabrication impeccable, de l'automatisation, la mise à disposition d'un espace pour venir découvrir, toucher les produits...*

*L'achat du nouveau centre d'usinage, qui atteindra sa pleine capacité début 2023, va permettre ce développement. Grâce à lui, nous allons **gagner en productivité et en process qualité**. Alors qu'auparavant, l'opérateur effectuait la programmation manuellement pour usiner chaque profilé Sapa, aujourd'hui tout est automatisé. Idem pour les perçages qui peuvent être préprogrammés.*

*Le nouveau show-room a également pour rôle de satisfaire toujours plus et mieux nos clients artisans poseurs. Notre portefeuille est important et diffus ; de l'auto-entrepreneur à l'entreprise d'une dizaine de salariés ; mais quasiment tous ont la même problématique : comment présenter les solutions Sapa en vrai ? Proche de Toulouse, le show-room*

*leur permettra de **venir sur place, avec leurs propres clients, pour leur faire découvrir les vérandas, pergolas, portails, volets, fenêtres...** Ils pourront y accéder même quand l'entreprise sera fermée, le week-end ou en soirée, grâce à un contrôle d'accès personnel. ».*



ABADIE SOGEDIAL emploie 40 collaborateurs sur ses deux sites de Roques et Cazères. En 2021, il a réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 millions, en 2022, il dépassera les 6 millions. Il couvre un territoire s'étendant de Perpignan à Bordeaux, en passant par Brive la Gaillarde.

### Visuels disponibles sur simple demande au service de presse :

CABINET VERLEY - DJAMELA BOUABDALLAH et CAROLINE RANSON  
Tél. : 01 47 60 22 62 - [djamela@cabinet-verley.com](mailto:djamela@cabinet-verley.com) - [caroline@cabinet-verley.com](mailto:caroline@cabinet-verley.com)  
[www.cabinet-verley.com](http://www.cabinet-verley.com) - [www.sapa-france.fr](http://www.sapa-france.fr)