

l'actuSapa:

racontée de l'intérieur

N°5 - Septembre 2018

IDENTITY 2

En Performance !

ÉDITO



La belle croissance du réseau

Philippe Lisse
Directeur général Sapa

Bonne nouvelle : le jeune réseau Solutions Pro Sapa vit bien ! La quatrième réunion du réseau chez son adhérent Foxal a été un succès. Ce réseau se développe de manière satisfaisante, avec déjà onze membres ! L'objectif est d'atteindre les quinze adhérents d'ici la fin de l'année. La dynamique est bien réelle et l'investissement de tous en est la preuve. Chacun constate que nos engagements vis-à-vis des membres liés à leurs métiers et aux besoins des marchés sont tenus et en constante progression. D'ailleurs, le réseau Solutions Pro Sapa sera présent cette année au salon Équipaie à

Paris. C'est un événement pour nous tous et nous sommes déjà tous impatients d'y être. Si nous répondons présent à ce grand rendez-vous, c'est pour pouvoir accueillir les visiteurs sur notre stand qui présentera toutes nos gammes et nos innovations dans un salon d'envergure nationale. Enfin, les logiciels Com@lu et Sapa Acoustic sont de nouveaux outils mis à votre disposition. Com@lu reçoit déjà un bon accueil. Certains l'ont déjà adopté et nous en sommes satisfaits. Je vous invite à les utiliser plus largement car ils contribuent aussi à mieux collaborer ensemble.

Sommaire

02 CLIENTS

03 SERVICE

04 LOGICIEL

06 CHANTIER

08 SALONS



Réseau Solutions Pro Sapa

Épisode 4 : la confirmation

Le réseau des préfabricants se porte bien, et l'investissement de ses membres en est la preuve. Les onze membres ont répondu présents à la quatrième réunion qui a eu lieu le 27 juin chez Foxal à Lagrave (81).



L'ouverture, la confiance, la communication, la qualité – les quatre valeurs affichées de Solutions Pro Sapa – font recette ! La dernière réunion en date du réseau s'est tenue au cours d'un moment privilégié qui s'est étalé sur deux jours.

Jour 1

La réunion générale, au complet, a permis de faire le point sur l'état du réseau et d'en rappeler l'esprit, la volonté et les moyens mis en œuvre. Le reste de la journée était consacré à la détente et au partage : promenade en gabarre sur le Tarn. Un planning idéal pour créer des liens et souder un groupe encore jeune !

Jour 2

La journée du lendemain a commencé par une réunion spécifique sur les futurs produits, en présence d'un intervenant du développement Sapa. Adaptation à la demande, marchés en devenir, nouvelles réglementations...

Puisqu'ils sont en contact direct avec le terrain, les préfabricants sont les mieux placés pour parler des menuiseries d'aujourd'hui et de demain. Très demandeurs de ce genre d'exercice, ils ont pu donner leur avis et exprimer leur vision. La journée a ensuite été consacrée à l'inauguration de l'extension des locaux de la société Foxal (lire ci-dessous).

Sapa s'y était engagé : le réseau progresse à tous points de vue : plus de membres, plus d'écoute et de partage d'expériences, plus d'implication en amont de la conception... En co-construction, Solutions Pro Sapa poursuit son développement grâce à l'investissement de ses membres !



■ Annuaire des membres du réseau

www.solutions-pro-sapa.fr



**Le réseau
progresse à tous
points de vue
comme Sapa s'y
était engagé !**

Stratégie de développement

Foxal franchit un cap !



L'inauguration de l'extension a eu lieu le 28 juin dernier en présence notamment de Philippe Lisse, de Daniel Roy (vice-président d'Hydro Building Systems) et de Marie-Christine Verdier-Jouclas (députée du Tarn).



La société Foxal a investi dans la construction et l'aménagement d'un bâtiment de 1 200 m² permettant de créer plusieurs zones dédiées : stockage, préparation de commande, réfectoire et vestiaires.

Finis le stockage dans le même entrepôt que la production ! Grâce à cet investissement, Foxal peut doubler sa capacité de production. La société se donne désormais un objectif ambitieux : passer de 4 à 7 M€ de chiffre d'affaires dans les trois prochaines années. « *Nous portons cette ambition depuis longtemps, et nous avons toujours travaillé dans ce sens. Nous possédions déjà le savoir-faire et les machines, il nous manquait la structure adéquate* » indique Franck Espinasse, le président de Foxal. « *Nous pouvons maintenant répondre à la croissance de la demande pour nos produits haut de gamme.* »

Mais l'investissement n'est pas que matériel. Foxal a également fait un travail de fond sur la sécurité. Des nouveaux outils de sécurisation viennent donc en renfort de l'existant « *Nous avons aussi axé cet agrandissement sur le bien-être du personnel avec un réfectoire accueillant et chaleureux* » précise Sylvain Delpoux, le directeur général de Foxal. Le nouveau réfectoire permet d'accueillir au mieux les collaborateurs avec son espace de détente.

Le but de ces changements n'est pas secret : il s'agit de gagner en productivité en misant sur des conditions optimales de production, de sécurité et de bien-être. « *Nous faisons partie des principaux fabricants. Nous essayons d'avoir toujours un coup d'avance* » conclut Sylvain Delpoux.



Et 1, et 2 et 3 équipes à votre service !

Le service Clients de Sapa se structure en trois équipes spécialisées de façon à être adapté à chaque type de client et ainsi être plus pertinent sur son accompagnement.

SERVICE SUPPORT ET SERVICE INSTALLATION COM@LU

Ce service est dédié au suivi des contrats de location et de prêts des machines Sapa. Le parc machine a été dimensionné pour répondre à votre besoin. Dorénavant, il vous accompagne également dans l'installation de Com@lu, le portail de saisie et de suivi de commandes en ligne.

2



De gauche à droite, Christelle Letrouneau, Lucie Boutier et Christelle Blanchet.

1



De gauche à droite, Carole Giuliani, responsable service clients Préfabricants, Sandra Vida, Carole Marcante, Cécile Pabot et Latifa Helimi.

SERVICE CLIENTS PRÉFABRICANTS

Une équipe de quatre assistantes commerciales rompues aux solutions préfa est à votre écoute pour vous apporter tout le support commercial et logistique indispensable à votre métier. Proche de vous, elle vous accompagne pour un suivi personnalisé à la gestion de vos commandes et à votre partenariat.

3

SERVICE CLIENTS RÉSIDENTIELS & CHANTIER

Les huit assistantes commerciales de cette équipe dédiée aux clients résidentiels et chantier assurent le suivi complet de votre carnet de commandes, le suivi de vos livraisons dans les délais fixés et vous accompagnent dans l'utilisation de notre portail client Com@lu.



L'équipe service clients résidentiel & chantier à votre service. De gauche à droite, Kim Debaisieux, responsable du service, Sylvie Girault, Anne-Marie Amoroso, Emmanuelle Dubreuil, Élodie Garcin, Stéphanie Morvan, Antoinette Mistretta, Sophie Giordano et Sandrine Friedrich

Marie-Laure Ducatillon / Nouvelle responsable du service Clients



« ORIENTER LE SERVICE CLIENTS VERS LA PROACTIVITÉ EST MA PRIORITÉ. »



En 14 années chez Sapa, Marie-Laure Ducatillon a acquis une vision globale de l'entreprise où elle a occupé plusieurs fonctions – comptabilité, responsable service codification, service Clients, sous-traitance... – pour ensuite être chargée de missions en tant que responsable projets autour de la logistique, de l'amélioration continue, de la qualité et de la satisfaction clients. Forte de toutes ses expériences, elle prend aujourd'hui en charge le service clients. « *Ma mission est d'orienter le service clients vers la proactivité en anticipant les besoins de nos clients pour y répondre au mieux. Ce sera le résultat d'un travail d'équipe interservices avec les autres métiers de l'entreprise : logistique, technique, crédit client, marketing... L'objectif est également de renforcer le binôme commercial - assistante pour qu'il gagne encore en efficacité.* »

RESSOURCES HUMAINES



La tournée d'adieu de Philippe Videau

Après 18 ans de carrière, Philippe Videau part en retraite avec le sentiment du devoir accompli. Deux soirées de départ ont eu lieu à Toulouse et à Bordeaux permettant à Philippe Videau de présenter à ses clients Benoît Boutel, son remplaçant, et de leur faire ses adieux. à lui le dernier mot : « J'ai donné pas mal de mon temps à Sapa et en contrepartie j'ai reçu beaucoup de la part de l'ensemble de mes collègues, de cette tribu. Un chapitre se termine... mais le livre n'est pas terminé ! »



La relève est assurée !

Benoît Boutel
Technico-commercial

• Secteur 33, 47, 82, 81, 46,12 et 15

« Avec 10 ans d'expérience dans la menuiserie, j'ai successivement exercé la fonction de technico-commercial au sein d'entreprises de fabrication de menuiseries aluminium de petites et grandes dimensions. J'ai également travaillé pendant 5 ans dans la vente de menuiserie prête à poser à destination d'artisans. Avec un goût certain du service et de la satisfaction client, je suis prêt à relever cette nouvelle mission ! »



Gestion des commandes en ligne avec Com@lu

De la commande à la livraison, prenez la main !

Com@lu n'est pas un simple logiciel de plus, c'est l'outil qui vous donne autonomie et contrôle pour une meilleure gestion de vos commandes.

L'essayer, c'est l'adopter.



- ✓ **Gratuit**
- ✓ **Suivi de vos commandes avec des informations actualisées en temps réel**
- ✓ **24h /24 et 7 jours/7**
- ✓ **Autonomie et réactivité**
- ✓ **Vision globale et détaillée de vos commandes, en cours et passées**

Com@lu est le portail de saisie et de suivi des commandes en ligne. Ce système de commande électronique directe fait le lien entre vous et notre logiciel SAP interne pour une intégration automatique. Com@lu vous permet de consulter l'ensemble des informations liées aux commandes passées et en cours, à la disponibilité des produits et à vos prochaines livraisons. Grâce à un échange automatique des informations, cette solution informatique constitue une aide précieuse depuis la commande jusqu'à la livraison.

+ Maîtrisez votre commande

Vous pouvez construire vos commandes et faire vos choix : la liste des articles, teintes, plans, disponibilité du produit à l'instant T, vous avez toutes les informations nécessaires pour ajuster vos commandes à vos besoins. Une fois votre commande envoyée vous avez la possibilité de vous assurer de son intégration. Sur ce même portail Com@lu, il suffit de vérifier qu'elle est bien en attente de traitement, preuve que votre commande a bien été réceptionnée par Sapa. Vous recevrez l'accusé de réception après son analyse et sa validation par l'assistante commerciale.

+ Suivez l'état d'avancement de votre livraison

Informé en temps réel, vous connaissez le contenu exact de chaque livraison, votre niveau d'information s'en trouve naturellement accru. Cela facilite vos prises de décision et vous gagnez ainsi en efficacité. De plus, grâce à Com@lu, vous disposez d'une vision globale de votre activité avec Sapa, vous pouvez ainsi établir des statistiques par famille de produits commandés, faire une analyse fine et maîtriser ainsi votre consommation.



Com@lu : Gagnant - Gagnant

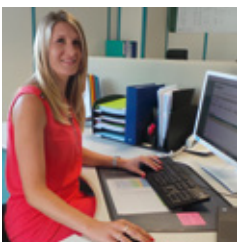
« Grâce à Com@lu, les assistantes commerciales sont libérées des tâches de saisie de commandes pour se concentrer sur l'analyse qualitative et apporter conseils et suivi. Le relationnel client s'en trouve développé et enrichi. Gagnant-gagnant la relation clients est automatiquement valorisée. »

Lucie Boutier, Business analyst

EN PRATIQUE

Pour disposer de Com@lu, téléphonez à votre assistante commerciale,

1



elle vous donne un rendez-vous téléphonique avec une assistante commerciale, spécialiste de Com@lu.

2

Lors de ce rendez-vous, elle vous communiquera vos identifiants et vous aidera à créer votre compte personnel.

3

Et elle vous accompagnera pour une découverte personnalisée de Com@lu et une prise en main de ce logiciel très simple d'utilisation.





LOGICIEL



La protection acoustique est un réel enjeu car les nuisances sonores sont de plus en plus nombreuses dans notre quotidien.

Alors Sapa propose un nouveau logiciel qui mesure la performance acoustique d'une fenêtre dès la phase de conception, quels que soient sa dimension et son vitrage.

Sapa Acoustic

La performance acoustique en quelques clics

Aujourd'hui, l'isolation acoustique est un critère prioritaire pour les architectes pour la construction des bâtiments.

Le logiciel Sapa Acoustic permet de faire rapidement les bons choix : le meilleur vitrage au meilleur prix pour une performance donnée. Il réalise également des modélisations exactes sur les ensembles complexes et les menuiseries de grandes dimensions.

Les cinq points forts de Sapa Acoustic

- **Optimisation des coûts :** choix de la gamme et du vitrage en complète adéquation avec les performances acoustiques souhaitées, il n'est plus nécessaire de choisir un vitrage surperformant et onéreux.
- **Simplicité d'utilisation :** grâce à son interface intuitive et ergonomique, inutile d'être un expert acoustique pour évaluer la performance d'une fenêtre.
- **Étendue d'application :** le logiciel permet d'obtenir, toujours avec la même précision, la performance acoustique d'une menuiserie non seulement quelle que soit la dimension ou la typologie du remplissage, mais également dans le cas d'un ensemble menuisé complexe (plusieurs ouvrants, parties fixes).



Sapa Acoustic affiche la même précision qu'un essai normalisé en laboratoire, avec plus ou moins 1 décibel d'écart.

- **Précision :** la sophistication des algorithmes de calcul permet de garantir un résultat avec une précision de plus ou moins 1 décibel, du même ordre que la dispersion qui existe entre les résultats obtenus dans différents laboratoires.
- **Rapidité d'évaluation :** quelques clics suffisent à définir la menuiserie à évaluer et le résultat est instantané.

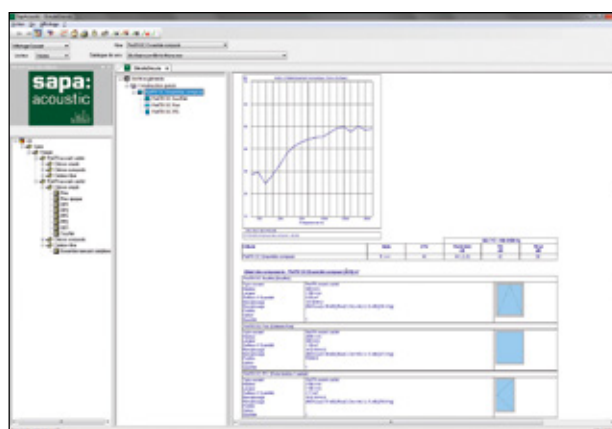
3 étapes clés



1 Vous débutez la saisie par le choix du châssis, la gamme, la version (simple ou composée) puis la typologie d'ouverture.

Logiciel très simple, aucune formation n'est nécessaire.

2 Vous indiquez ensuite les dimensions souhaitées, vous sélectionnez son type de remplissage à l'aide d'une base de données "Vitrages et panneaux" prédéfinie.



3 Le logiciel Sapa acoustic fournit instantanément l'indice usuel RA, tr (affaiblissement du bruit du trafic routier) et l'indice acoustique européen Rw (C;Ctr). Il trace la courbe d'affaiblissement acoustique pour l'ensemble du spectre fréquentiel, de 100 à 3 150 Hz.



Les résultats peuvent être édités sous forme de rapport et remis en main propre au client.

UN LOGICIEL SUR MESURE

• Sapa Acoustic a été développé en collaboration avec le groupe Gamba Acoustique, bureau d'études international en acoustique et vibrations. Les calculs sont réalisés grâce à une méthode semi-analytique avec algorithme dédié. Ils sont déterminés à partir d'un principe d'extrapolation étalonné sur la base d'essais effectués en laboratoire.

Logiciel simple et intuitif, Sapa Acoustic est pensé pour optimiser le choix des menuiseries

Une offre commerciale vous sera proposée très bientôt!



Identity 2, le retour de la résille aluminium

Conçu par le cabinet d'architecture Blanchard Marsault Pondevie, Identity 2 est le deuxième immeuble d'un ensemble de trois, en plein cœur du futur quartier d'affaires EuroRennes. Quand les toitures et les façades se confondent sous le dessin délicat d'une résille argentée...

Ce futur immeuble de bureaux s'inscrit dans un vaste projet de trois bâtiments, Identity, conçu comme une roche fragmentée en trois avec pour ligne conductrice des toitures traitées comme une cinquième façade et une résille en aluminium anodisé spécifique à chaque bâtiment.

Pour Identity 2, la résille a été pensée comme une deuxième peau permettant de résoudre les problématiques liées à l'orientation et donc à l'ensoleillement : le bâtiment se trouvant en partie nord des deux autres, il subit un masque important dans sa partie basse.

La résille est donc très ouverte dans les étages inférieurs avec des losanges étirés, et très resserrée dans les étages supérieurs avec des losanges étroits. Le jeu des menuiseries adopte un grand quadrillage, comme une trame, dont la régularité donne à voir la résille et fait ressortir les jeux de facettes de ce prisme.



Prototype de l'enveloppe en résille.



Parole d'archi

Ludovic Blanchard

Les trois bâtiments d'Identity semblent résulter de la fracturation d'une masse bâtie. Nous avons choisi de les traiter dans l'esprit d'une géode de cristal. Les façades extérieures sont anguleuses alors que les élévations à l'aplomb de la voie piétonne centrale sont verticales et plus planes. L'enveloppe en résille d'Identity 2, composée d'un maillage en aluminium anodisé naturel, est une seconde peau faisant office de protection solaire qui se prolonge en toiture.



FICHE D'IDENTITÉ

- **Nom du bâtiment :** Identity 2
- **Lieu :** Rennes (35)
- **Promoteur :** groupe Giboire
- **Architecte :** Architecture Blanchard Marsault Pondevie
- **Menuiseries Sapa :** châssis Performance 70 OC+
- **Superficie :** 7 880 m²
- **Fabricant Sapa :** Aluval
- **Livraison :** juin 2019

Le chantier bat son plein avec le démarrage de la pose du bardage bois et zinc sur la façade de Identity 2.



Le modèle Performance 70 OC+ a également été choisi du fait de sa robustesse : la proximité des voies ferrées avec la façade nord nécessitant l'emploi d'un épais vitrage sur des grandes surfaces, une menuiserie haute performance était nécessaire !

LE SECRET DES CHÂSSIS PERFORMANCE 70 OC+



Performance 70 OC+ est une solution innovante de fenêtres et portes-fenêtres et à frappe à ouvrant caché. C'est une gamme design à haute performance thermique et à forte étanchéité. Sa grande surface vitrée permet d'optimiser le clair de vitrage et l'apport de lumière.

ALUVAL FAIT LA DIFFÉRENCE

La société Aluval, qui a conçu et fabriqué les menuiseries d'Identity 2, est dirigée par Grégoire Chamousset et Matthieu Herubel, et compte une cinquantaine de salariés.

Entreprise spécialisée dans les façades, Aluval travaille sur l'enveloppe des bâtiments dans une approche élargie en concevant et réalisant des façades sur-mesure en menuiseries aluminium.

Parole de façadier

Ardan Martineau, directeur de projet pour Aluval



Nous sommes intervenus en amont sur ce projet. Avec Sébastien Bigot, notre conducteur de travaux, et en collaboration totale avec le groupement d'entreprise générale Angevin Legendre, nous avons travaillé dès la conception pour que les menuiseries correspondent à ce qui avait été dessiné. Nous avons également participé à la validation d'un ATEX de façade pour lequel nous avons réalisé les tests complets dans notre atelier sur notre banc d'essais AEV afin de répondre aux attentes du CTSB et de l'architecte.

Le choix des menuiseries Performance 70 OC+ est avant tout technique, ça correspondait à ce qui était désiré aux niveaux thermique et phonique. C'est aussi un choix stratégique : c'est une gamme avec laquelle on est très familiarisé. C'est une gamme qu'on aime travailler car elle n'a pas ou peu d'inconvénients.





Hall 1 - Stand E29



Salon Équipbaie

Les solutions sécurité Sapa en première ligne

Du 20 au 23 novembre, Sapa exposera ses gammes à l'occasion du salon équipbaie, Porte de Versailles à Paris.

Tous les deux ans, le salon Équipbaie réunit les spécialistes de la fenêtre, de la fermeture et de la protection solaire et leurs équipements, pour faire découvrir les produits et solutions les plus innovants pour tous les types de chantiers.

Sapa répondra présent à ce grand rendez-vous avec un stand digne de son savoir-faire et présentera, entre autres, son offre "Sécurité" dédiée aux bâtiments pour une protection optimale des personnes et des biens.

Le réseau aussi!

Le réseau Solutions Pro Sapa sera lui aussi sur le stand avec les produits Sapa les plus innovants pour marquer la différence. Les membres du réseau accueilleront clients... et prospects!

TROPHEES
2018
LE MEILLEUR DE L'INNOVATION DU SALON EQUIPBAIE - METAEXPO

+ En quête de récompenses

Les trophées de l'innovation récompensent le savoir-faire des exposants. Un jury composé d'experts indépendants et de représentants de la presse professionnelle se réunit à Paris pour étudier tous les dossiers candidats et sélectionner les nominés et les lauréats. À l'occasion de l'édition 2018, Sapa présente deux de ses innovations sécurité.



• Solution Pare-Balle A92 BR

Ce système de fenêtres et portes pare-balles en aluminium est certifié CR4 et FB6. C'est actuellement la seule solution sur le marché à détenir simultanément ces 2 niveaux de sécurité.



• Solution V2P

Il s'agit de baies coulissantes hautement sécurisées en aluminium. Ce système intègre une fermeture bidirectionnelle dans l'ouvrant de la baie coulissante, compatible avec les solutions standards de fermeture



Nous y étions!

UNTEC

Le Congrès international des économistes de la construction s'est tenu au palais des Congrès de Paris les 31 mai et 1^{er} juin 2018, sur le thème "Coût global et cycle de vie des bâtiments". Cet événement rassemble les acteurs de la prescription ainsi que l'ensemble de la maîtrise d'œuvre et d'ouvrage. Sapa se devait d'y être.



RENDEZ-VOUS

Nous y serons!

ARCHITECT@WORK

4-5 OCTOBRE

NANTES

- Parc de la Beaujoire
- Stand 52

ARCHITECT
@WORK



ARTIBAT

24-26 OCTOBRE

RENNES • Parc Exposition • Hall 5 - C18



- Solutions cintrées Sapa et coulissant angle, exposés par notre client Tellier, membre du réseau Solutions Pro Sapa.
- Solutions pare-balles Sapa, exposées par notre client FMA Blindage.



INNOBAT

8-9 NOVEMBRE

BIARRITZ

- Halles d'Iraty
- Stand 47



FACADE 2 BUILD

28-29 NOVEMBRE

LYON • Cité - Centre des congrès • Journées techniques dédiées à la façade

