

# l'actu Sapa:

racontée de l'intérieur

N°6 - Décembre 2018

## sapa:

by Hydro

SOLUTIONS  
PRO  
sapa:  
MENUISERIES ALUMINIUM PRÊTES À POSER

ÉQUIP'BAIE

# Comme si vous y étiez !

ÉDITO



## Succès sur toute la ligne

**Philippe Lisse**  
Directeur général Sapa

Vous n'avez pas pu nous rendre visite à Équip'baie ? Ce numéro est fait pour vous ! Les temps forts, les produits, la campagne de communication... Vous allez pouvoir retrouver tout ce qui a fait le sel de ce salon ! Sapa avait trois objectifs : faire connaître les produits qui se distinguent dans notre gamme, faire connaître le réseau Solutions Pro Sapa et faire découvrir la nouvelle campagne de marque.

Et c'est peu de dire que les objectifs sont atteints ! Les retours ont été très positifs, à tous les niveaux. Les avis sur les produits exposés valident la pertinence de notre offre. Les visiteurs ont fait part de leur intérêt

pour un réseau qui apporte les solutions Sapa prêtes-à-poser avec qualité, service et technicité. Et la campagne sur l'image de la marque a aussi reçu de très bons retours qui valident le choix de communiquer sur nos valeurs et d'exprimer ainsi l'ADN de Sapa.

Cette première expérience sur un salon dédié aux baies est un succès pour notre marque, nos équipes et nos clients. Les efforts ont porté leurs fruits : challenge réussi ! Bravo et merci à tous les acteurs de ce succès.

**Et que l'année 2019 qui va commencer vous apporte bonheur et réussite !**

## Sommaire

02 COMMUNICATION

03 PRESSE

04 SALON

06 PRODUITS

08 RESSOURCES HUMAINES



Nouvelle campagne publicitaire

# Sapa : ouvrir ensemble la fenêtre des possibles

## Collaboratif:

Mode de travail qui consiste à mutualiser les efforts pour alléger la charge de chacun.

Synonyme : Faire décoller un projet.



**sapa:** Concepteur de solutions en menuiseries aluminium qui vous accompagne au quotidien sur chacun de vos projets de fenêtres, de vérandas, de coulissants et de façades. Son objectif est de travailler dans la plus étroite collaboration avec vous, afin de pouvoir vous proposer des solutions toujours plus adaptées, du profilé au prêt-à-poser. C'est parce que vous avancez à leurs côtés que vous allez plus loin.



www.sapabuildingsystem.fr

sapa: ouvrir ensemble la fenêtre des possibles

La nouvelle campagne s'appuie sur le collectif, une valeur chère aux équipes Sapa qui résonne particulièrement bien dans la relation de confiance avec les clients. C'est pourquoi la plateforme de marque est résolument relationnelle pour créer de la notoriété. La campagne s'appuie sur la force du logo avec ses "2 points" pour définir notre vision de la force et du sens du collectif Sapa. Cette campagne participe à l'expression d'une nouvelle dynamique : Sapa est de retour, la marque s'affirme !

### NOS VALEURS

INGÉNIEUX, AGILE, OUVERT, SIMPLE...  
INGÉNIEUX PAR DÉFINITION

### NOTRE AMBITION

NOUS RÉINVENTER  
EN PERMANENCE

### NOTRE PROMESSE

SAPA, LE SENS DU COLLECTIF

### NOTRE RAISON D'ÊTRE

ÊTRE UN SOLUTIONNEUR POUR NOS CLIENTS



La campagne a démarré en octobre



PRESSE / MÉDIA  
DIGITAL / LINKEDIN  
SITE WEB



SOLUTION PRO  
PACKAGE COM  
ÉQUIP'BAIE



JOURNAL D'ENTREPRISE  
CALENDRIER  
VŒUX

Cette campagne de marque est le deuxième temps de la stratégie de communication planifiée sur trois ans.

2017  
ÊTRE  
VISIBLE

2018  
DÉVELOPPER  
L'IMAGE

2019  
GAGNER EN  
NOTORIÉTÉ



# Un bilan positif !

La fin de l'année est l'occasion de dresser le bilan des actions menées en direction de la presse professionnelle et d'architecture, dont les rencontres avec les journalistes lors du salon Équip'baie notamment. Retour sur les chiffres-clés et les actions menées en 2018.



Rencontres avec la presse au salon Équip'baie



La presse professionnelle était au rendez-vous !

Djaméla Bouabdallah, directrice de l'agence de presse Verley, et Muriel Silvestre, responsable Communication, ont assuré les relations avec la presse.



200 visuels publiés

20 parutions grand public sur 12 supports

86 parutions pro sur 26 supports

19 interviews organisées

9 communiqués de presse et invitations

106 articles publiés

17 journalistes présents au salon Équip'baie

4 journalistes présents au salon Artibat



15 titres de la presse pro et archi

25 publications dans une dizaine de magazines



entre 5 000 et 10 000 impressions par posts

+ InMails + Sponsoring



3 campagnes d'emailing

3 publi-reportages



1 campagne de septembre à décembre

pour générer des demandes de devis sur le site sapa-residentiel.fr

300 000 bannières publicitaires

20 produits en bibliothèque



## Équip'baie 2018

# Un bon cru pour Sapa et le réseau Solutions Pro

C'est une "bonne semaine" qui s'est conclue le 23 novembre dernier pour la marque et son réseau à Equip'baie. Pour sa 17<sup>e</sup> édition, ce salon professionnel a atteint ses objectifs : briller par son expertise et sa spécialisation. Les équipes commerciales ont pleinement profité d'un visitorat de qualité. Le stand Sapa était l'outil parfait pour rencontrer les professionnels du secteur, présenter les produits et échanger avec eux sur leurs projets, leurs besoins et nos solutions. Les moments forts en images...



### Les membres du réseau ont répondu "présent"

Alban Neveu et Gérard Tellier de la société Tellier, accompagnés de Philippe Lisse (Sapa).



Franck Espinasse et Sylvain Delpoux de la société Foxal.



Richard Gros de la société Ekoalu.

Nathalie Buisson et Lydie Matisse de la société MPS.



Marc Falais et Xavier Desvaud de la société Compex, en compagnie d'Olivier Torres (Sapa).

Mais aussi Stéphanie Huault et David Moreira (société Aurore VP16), Fabrice Abadie et Jean-Marc Clemente (société Abadie), Mathieu Coste et Djamel Farghoussi (société SMPF), Jean-Christophe Poutrain, Joël Druelle et Wilfried Spiers (société ALNOR).



Marc Guérin et David Guibreteau de SV Miroiterie, avec Philippe Lisse et Fabrice Tomas (Sapa).

## Fabrice Tomas

## Nouveau Responsable du réseau Solutions Pro

Le nouveau responsable réseau était présent à Equip'baie, appliquant ainsi ses compétences sur le terrain sans délai.

Fabrice Tomas aura pour mission prioritaire de renforcer le maillage du réseau à travers la France. Lancé en 2017, Solutions Pro Sapa regroupe à ce jour onze entreprises. La volonté de la marque est de recruter deux nouveaux fabricants d'ici la fin de l'année et de doubler le nombre d'adhérents en 2019. Le nouveau responsable met également un point d'honneur à développer l'animation du réseau : création de commissions (produits, achats...), multiplication des formations, participation aux salons régionaux, organisation de soirées conviviales entre membres du réseau et partenaires Sapa, etc.



**Mes leitmotivs : réussite et grandeur du réseau !**

Cet homme de terrain possède une solide expérience de plus de 25 ans dans le secteur de la menuiserie, bénéficiant ainsi d'une double expertise "industriels / artisans" qu'il met aujourd'hui au service de Sapa et de son réseau.



Interview radio



Rencontres avec la presse



Reportage sur le stand Sapa



Sylvain Delpoux, notre client Foxal, présente la solution pare-balles pour un film promotionnel du salon Equip'baie.

550

PRÈS DE 550 VISITEURS SONT VENUS SUR NOTRE STAND

350

PROSPECTS DONT 200 FABRICANTS ET 150 POSEURS

50

ARCHITECTES

Présentation du logiciel Sapa Logic



Forte affluence sur le stand

Dès le vendredi matin, le 500<sup>e</sup> visiteur sur le stand était badgé.



Nocturne jeudi soir



Une belle soirée avec 70 personnes présentes sur le stand.



# La sélection Équip'baie 2018

La sécurité est devenue l'un des critères les plus plébiscités dans le choix de menuiseries, Sapa en a fait l'un de ses axes de développement prioritaires. Pour preuves : les classifications CR2, CR3 et CR4, le système V2P pour baies coulissantes, ou encore la solution pare-balles A92 BR pour fenêtres et portes.

Retrouvez dans cette double page les produits présentés dans leur configuration spécifique au salon.

## 1 FENÊTRE ET PORTE PARE-BALLES



### A92 BR

Fenêtre et porte pare-balles, les seules à détenir les deux plus hauts niveaux de certifications FB6 et CR4.

- Porte 1 vantail ouverture intérieure sur paumelles 3 lames
- L1100 x H2400
- Renfort acier pare-balles
- Poids 290Kg
- Poignée double
- Vitrage 55mm



PERFORMANCE  
PARE-BALLES

Classe atteinte

**FB6 NS**

et toutes les classes précédentes

## 2 PORTE GRAND TRAFIC GRANDES DIMENSIONS - PIVOT DÉCALÉ



### Performance 70 GTI+

La porte la plus performante du marché, aux dimensions extrêmes !

- Porte 1 Vt ouverture intérieure sur pivot décalé
- L1500 x H2400
- Dormant et ouvrant GTI+
- Axe du pivot à 300mm
- Bandeau à ventouse électromagnétique, clavier avec digicode
- Poignée de tirage extérieure en "V"



Uw 1,6



RA, tr  
40 dB

## 3 FENÊTRE ET PORTE-FENÊTRE

### Performance 70 FP

Modularité de la thermicité simple passant de 1,8 à 1,4 avec les mêmes profilés

- 2 vantaux ouvrant de service à droite
- Ouvrant Softline
- Boîtier bi-directionnel avec poignée centrée SapaFix TITAN
- Pose en applique intérieure avec tapées décalées pour optimiser le clair de vitrage
- Quasi-recouvrement de la battue du dormant
- Seuil thermique 20mm



Uw 1,1 Tv



RA, tr  
40 dB



**4** COULISSANT  
GRANDES DIMENSIONS



**Performance 70 CL**  
**Angle 32 mm**

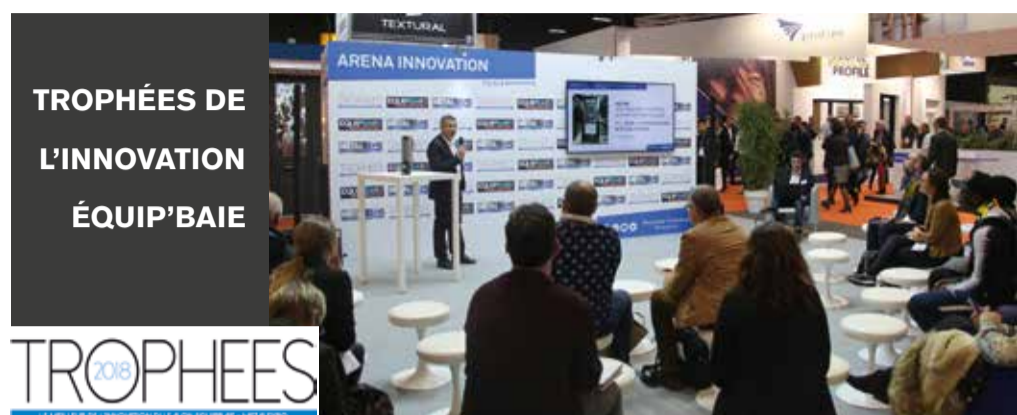
**Solution V2P:** VENTILATION et SÉCURITÉ

- Verrouillage bidirectionnel
- Ventilation sécurisée

**Le seul dispositif de ce type sur le marché à disposer de six brevets.**



- 2 châssis 2 vantaux en angle : L2200 x H2400 chacun
- Coulissant 32mm double chicane renforcée
- Rail inox / galet inox
- Bouclier de renfort thermique dans l'entre-rail
- Cuvette Versus / Fermeture V2P + fermeture 2 Pts vantail semi-fixe à droite
- Poignée S-Line Satin Métal vantail semi-fixe gauche / fermeture 3 points
- Poignée ouverte Chronos / fermeture 3 Pts vantail dans l'angle



TROPHÉES DE  
L'INNOVATION  
ÉQUIP'BAIE

TROPHÉES  
2018

**La solution V2P nominée**

L'innovation Sapa a retenu l'attention du jury des Trophées de l'Innovation Équip'baie 2018. Dans la catégorie Menuiserie, la solution V2P a été nominée. Ce système intègre une fermeture bidirectionnelle dans l'ouvrant pour obtenir des baies coulissantes en aluminium hautement sécurisées.



**5** PORTE REPLIABLE COULISSANTE SUR RAIL

**Ørizon+**

- Porte repliable 5 vtx sur rails coulissants
- L4500 x H2400
- Seuil thermique 20mm à battue
- Paumelles filantes esthétiques
- Serrure 3pts, béquille double, cylindre traversant
- Verrouillage des vantaux semi-fixe à clé incluant la poignée de tirage
- Design contemporain
- Galets et rail inox



**6** FENÊTRE ET PORTE-FENÊTRE  
À OUVRANT CACHÉ

**Performance 70 OC+**

Quatre niveaux d'isolation : B / I / SI / SHI

- Oscillo battant cintré
- L800 x H1200 plein cintre
- Ouvrant thermique
- Vitrage de 28mm
- Poignée S-Line Sapa quincaillerie spécifique





## NOS NOUVEAUX COMMERCIAUX



**Vincent Majois**  
Seine – Normandie

Après 20 d'expérience dans la menuiserie intérieure et extérieure chez des fabricants de menuiseries finies, Vincent Majois rejoint l'équipe commerciale Ouest pour apporter son enthousiasme et ses connaissances aux clients et prospects du secteur Vallée de la Seine – Normandie.



**Ismaël Degachi**  
Occitanie

Suite à une expérience réussie chez un gammiste aluminium, Ismaël Degachi a rejoint nos équipes au mois d'octobre en tant que technico-commercial. Dynamique et perspicace, il a aussi le sens du relationnel. Un atout de taille pour développer notre gamme sur le secteur Occitanie !

# Pour un service GCC fortifié !

En intégrant Christophe Level à son équipe, le service Grands Comptes Construction fait aussi évoluer ses méthodes pour s'adapter au plus près de vos besoins et des attentes du marché.

Depuis dix ans chez Sapa en tant que commercial sur la zone Paris Ouest, Christophe Level est désormais en charge d'étudier et de chiffrer les projets en précalculant le devis matière. Car si l'approche du GCC était bien rodée, le chiffrage du projet lors de la préparation des dossiers de candidature est dorénavant un atout pour le service comme pour les fabricants et les maîtres d'œuvre.

Côté maître d'œuvre, la proposition d'étude technique suscite beaucoup d'intérêt car elle permet d'identifier et de corriger certaines incohérences du cahier des charges. C'est l'occasion pour l'équipe GCC de jouer le rôle très apprécié de conseiller pour adapter, affiner ou orienter les projets vers la meilleure solution technico-économique.

L'intégration du chiffrage est une évolution majeure dans l'offre de service du GCC. Fabricants comme maître d'œuvre, tout le monde y trouve son compte !

**L'arrivée de Christophe Level nous permet d'étoffer l'équipe et notre niveau de service. Coup double !**

Christophe Estival  
Responsable du service GCC

### Le projet sur un plateau

Côté client, le bénéfice est évident. Avec une étude technique et un chiffrage fournis, il reste au fabricant à les affiner et ajouter son coût de fabrication et de main-d'œuvre. Il gagne ainsi du temps dans sa prise de décision puis dans la constitution du dossier de candidature. En effet, les délais de réponse et d'étude sont de plus en plus courts, et aider les clients à répondre vite et bien est devenu indispensable si l'on veut valoriser ce travail amont.



## Nous y étions !

INNOBAT

8-9 NOVEMBRE  
BIARRITZ



Innobat est un petit salon généraliste régional qui rassemble les acteurs locaux, en maîtrise d'ouvrage comme en maîtrise d'œuvre. Petit, mais costaud ! Car malgré son envergure régionale, ce salon est idéal pour une prospection au sens large : les rencontres sont toujours de qualité et justifient à elles seules la présence de Sapa. Cette présence est aussi très appréciée de nos clients qui bénéficient de notre accompagnement et profitent du rayonnement de la marque.



RENDEZ-VOUS

**FAÇADES 2build**  
Les rendez-vous professionnels de la façade

FAÇADE 2 BUILD

28-29 NOVEMBRE  
LYON

La deuxième édition de Façade 2 Build a permis de valider le concept d'un salon dédié uniquement à la façade. Au total, 22 industriels étaient présents : les rencontres ont été enrichissantes et les échanges avec les prescripteurs très constructifs. Avec peut-être à la clé des projets détectés à court et moyen termes ? À suivre...