

SOLUTIONS PRO SAPA a organisé sa Convention à Malte pour poursuivre la co-construction de son réseau de fabricants

Du mercredi 19 au samedi 22 juin derniers, le réseau de fabricants de menuiseries aluminium prêtes à la pose SOLUTIONS PRO SAPA a organisé sa Convention annuelle sur l'île de Malte. Un programme riche a été concocté pour la trentaine de personnes présentes. Quatre jours intenses mêlant réunions de travail collaboratives (nouvelle offre produits, logiciel et commande en ligne, communication poseurs...), moments d'échanges informels, instants festifs et excursions dans la capitale et sur l'île de Gozo. Quatre jours pour renforcer les liens qui unissent les partenaires et l'équipe Sapa, et pour continuer à co-construire demain autour d'objectifs communs.

Des réunions collaboratives pour valider les propositions des groupes de travail

Après une introduction sur l'état du marché par Pierre Dammé, Directeur Strategic Unit Sapa, Henri Gomez, le Président d'Hydro Building Systems, a pris la parole pour réaffirmer la stratégie de Sapa. **La marque des solutions aluminium bas carbone dédiée aux fabricants a ainsi pour ambition de devenir le leader de la préfabrication de menuiseries sur-mesure en France.** Tous les investissements entrepris pour le réseau Solutions Pro Sapa vont dans ce sens. Ils se concrétisent à travers les groupes de travail qui, depuis plusieurs mois, collaborent sur différents sujets avec pour fil rouge d'apporter des clés aux fabricants pour faciliter leur vie professionnelle et accroître leur activité : **future offre et améliorations produits, nouveaux outils digitaux et nouveaux supports pour accompagner les partenaires du réseau et installateurs...**



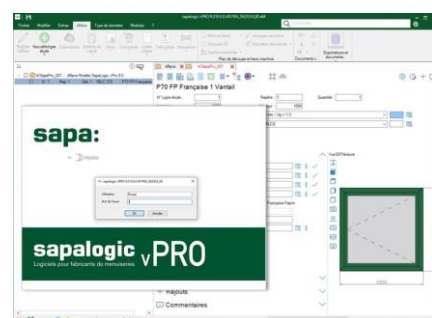
- **La future offre et les améliorations produits pour la fabrication sur-mesure**

La rapidité de mise en œuvre, le développement de menuiseries aluminium prêtes à la pose techniques et toujours plus astucieuses, et le sur-mesure afin de s'adapter totalement aux demandes chantiers sont autant de critères mis en exergue par les partenaires fabricants. La future offre produits « fenêtre, porte et couissant » est développée dans cet esprit. **Elle se base sur un cœur d'offre avec des développements déjà initiés par Hydro Building Systems tout en intégrant les atouts des gammes dédiées aux industriels tels que le pré-équipement de joints, la mutualisation des éléments comme les tapées et bavettes, les conditionnements réutilisables...** L'objectif : **gagner en productivité et pouvoir traiter plus rapidement les demandes complexes à valeur ajoutée.** Les premières coupes ont été présentées à l'assemblée et l'offre devrait être commercialisée à horizon 2026.

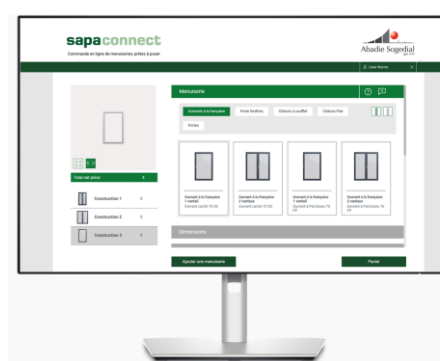
Une offre quincaillerie, une nouvelle porte repliable et une nouvelle façade seront également lancées d'ici la fin d'année 2024. Les solutions à galandage s'enrichissent aussi de nouveaux profilés, la palette de 40 teintes PREMIUM (au prix du blanc et représentant 85 % du volume des ventes) et les accessoires sont labélisés Qualicoat Classe 2.

- **Les nouveaux outils digitaux facilitateurs du quotidien**

Le **nouveau logiciel métier** a été présenté en avant-première aux fabricants. Baptisé **SapaLogic vPRO**, il leur garantit le **chiffrage et la validation des commandes en un minimum de temps**, avec notamment la création automatique de coupes 3D et l'affichage du besoin matière. Complet, ce logiciel permet également de **piloter les machines de l'atelier** pour fabriquer la gamme PERFORMANCE 70 et les autres solutions Sapa. Le lancement en septembre prochain sera accompagné de formations à l'installation.



Un **nouvel outil de commande en ligne de menuiseries prêtes à poser, SapaConnect**, sera également disponible à la fin de l'année. Il permettra aux artisans d'**effectuer leurs devis et achats de solutions standards en toute autonomie** chez un ou plusieurs fabricants du réseau en fonction de leur proximité mais aussi des spécificités techniques (châssis composés et standards...). Un gain de temps assuré pour celles et ceux qui travaillent sur les chantiers toute la journée et qui profitent des fins de journées ou du week-end pour passer leurs commandes. **L'ambition étant que les entreprises prennent le réflexe du réseau Solutions Pro Sapa pour les solutions standards tout comme elles le font pour celles sur-mesure.**



L'apport d'affaires va également passer par la refonte du site sapa-France.fr, déjà amorcée pour mieux adresser les cibles des fabricants et celles des artisans installateurs, avec notamment le développement de pages partenaires dédiées et le renforcement du référencement de l'annuaire.

- **L'accompagnement des installateurs**

En collaboration avec les fabricants du réseau, Sapa a présenté les **derniers supports d'aide aux poseurs finalisés ou en cours de finalisation : modélisations 3D de coupes, calepins de pose, tutoriels vidéos de mise en œuvre des solutions complexes telles que la porte repliable...** Ces outils vont permettre aux installateurs de monter en compétences, et aux fabricants Sapa de gagner du temps en support et en service après-vente.

Les différentes ébauches créatives de la **future campagne de communication à destination des poseurs** ont également été présentées. Les retours ont été positifs. Les partenaires ont apprécié la valorisation du binôme fabricant/menuisier installateur sur les thématiques de l'expertise, de la fabrication de qualité et de proximité, de l'accompagnement quel que soit le chantier, de la simplicité de mise en œuvre...

