

SAP et BIM

## Coup double pour l'innovation

ÉDITO



### Deux pas de géant

**Philippe Lisse**  
Directeur général Sapa

Parce que l'innovation se mène à grand pas, les équipes de Sapa ont, ces derniers mois, conduit de front deux projets majeurs pour l'entreprise : SAP et BIM.

Le choix de SAP comme système d'information global, en remplacement de Movex, est stratégique. Il s'agit de se doter d'un système de structuration des flux d'informations fiable, évolutif et surtout performant. Commande en ligne, suivi, interfaces d'échange de données, documentation... le passage à SAP nous permet de revoir l'ensemble des process internes tout en vous offrant un niveau de services plus élevé encore. Le travail accompli

par nos équipes pour ce changement est à la hauteur de nos attentes, et le résultat devrait vous satisfaire !

L'autre projet qui s'est concrétisé, c'est le BIM. Vous saviez déjà que nous souhaitons maîtriser la méthode BIM. Mais saviez-vous que nos équipes viennent de réaliser le premier chantier Sapa en BIM intégral ? Et s'il reste du travail pour affiner les process, nous avons déjà réalisé plus de 50 modèles 3D ! La marque prouve ainsi son expertise et nos équipes leur capacité à s'adapter aux nouveaux outils. C'est désormais officiel : Sapa répond aux exigences du BIM. Et l'aventure continue !

## Sommaire

02 SERVICE

04 COMMUNICATION

05 PRESSE

06 CHANTIER

07 SOLUTION

08 CLIENTS





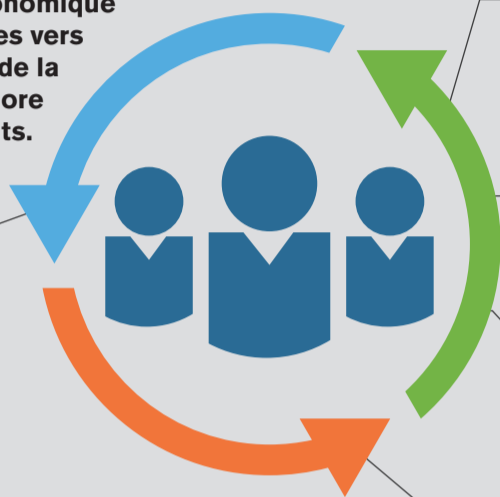
# Sapa en mode SAP

Orienté clients, la nouvelle dynamique Sapa se structure. Le choix de SAP comme nouvel ERP<sup>1</sup> répond à cette exigence et ajoute de nouveaux avantages et services. Une équipe projet dédiée, représentant les différentes fonctions de l'entreprise accompagnée d'experts SAP Groupe, a été mise en place pour réussir cette évolution. Un choix stratégique de Sapa pour l'avenir.

**SAP est un progiciel adapté au contexte économique actuel et permet d'ouvrir l'échange de données vers l'extérieur. Choix d'entreprise, SAP apporte de la structure à l'organisation Sapa et améliore sa relation clients.**

## Risque d'erreurs diminué

Les références sont désormais intégrées au système. Ainsi, le risque d'erreur de saisie sera fortement réduit.



## Commande en ligne

Via un portail web, les clients disposeront de l'information nécessaire pour passer leurs commandes en ligne. Automatique, l'enregistrement des commandes sera immédiat.

## Suivi de commande

Les clients pourront suivre en temps réel l'avancée de leurs commandes.

## Création d'interfaces pour des EDI

La connexion et l'échange de données informatisées (EDI) avec les clients seront possibles. Fiabilité, efficacité et rapidité à la clé.

## Documentation précise et détaillée

Les clients disposeront d'une documentation beaucoup plus détaillée et précise (BL, ARC, Factures...).



## LES AVANTAGES CLIENTS

sapa:

### SAP, le choix de la fiabilité et de la durée

Dans sa recherche permanente de fiabilité, Sapa a choisi le progiciel SAP comme système d'exploitation. Pour cela, rien n'a été laissé au hasard. En améliorant encore son organisation, tout le périmètre économique et industriel en bénéficiera automatiquement.

Selon Sylvie Soubrenie, responsable Qualité, Satisfaction et Service-Client, « *SAP structure l'entreprise avec une précision au détail et élève encore le niveau de notre organisation. Nous aurons donc une analyse de l'entreprise très fine et les outils nécessaires pour trouver la cause d'un dysfonctionnement rapidement. La circulation des données dans l'entreprise sera plus structurée et plus simple, sans varier au fil des échanges.* » Précision dans la donnée, dans les flux et dans la transmission, tout le monde devrait y trouver son compte, clients compris.

De plus, la forte présence de SAP dans l'industrie le met en position idéale pour innover sur les flux de données, notamment celles liées aux applis web. SAP est compatible aux nouvelles solutions digitales qui apparaissent sur le marché. Cela ouvre la possibilité de nouveaux modes d'échanges avec des clients qui sont maintenant connectés en permanence et qui cherchent un niveau de service élevé.

### Témoignage



#### Lucie Boutier

Key user<sup>2</sup> Service clients  
Business analyst

« Tout d'abord, nous avons défini le périmètre du projet par service. La formation SAP nous a permis de faire une analyse des écarts entre notre organisation actuelle et celle possible avec SAP. Moderne, complet, évolué, SAP est donc aussi plus complexe à intégrer. Il cadre le travail. La standardisation des procédures et des données apporte une rigueur mais, de fait, moins de liberté et certainement moins d'erreur. Par exemple, il faut faire en sorte que les données issues de Movex (système actuel) entrent dans SAP, deux ERP qui n'ont rien à voir entre eux. Il a fallu créer des tables

de correspondances. Un gros chantier mais indispensable! Cette année, mon temps est consacré à 100 % à ce projet et depuis septembre, deux assistantes commerciales sont venues en renfort pour m'assister. Mon objectif est de faciliter la tâche des assistantes-commerciales et d'anticiper toutes les difficultés à venir. Il faut qu'elles soient à l'aise au quotidien pour répondre aux questions et aux demandes des clients. Nous écrivons tous les processus et modes opératoires. L'idée est qu'elles disposent au 1<sup>er</sup> janvier d'un book des procédures, étape par étape. La maîtrise de leur activité est primordiale. Avec SAP, il y aura forcément un temps d'adaptation, mais en définitive, nous gagnerons en efficacité. »



### Un projet fédérateur

« SAP est un projet fédérateur. Travailler sur un projet commun de cette ampleur fait travailler les différents métiers ensemble et soude les équipes. SAP est un projet valorisant. »

Sylvie Soubrenie,  
responsable Qualité,  
Satisfaction  
et Service-Client



<sup>1/</sup> ERP: système d'information gérant les différentes fonctions de l'entreprise.

<sup>2/</sup> Key user: collaborateur qui maîtrise sa partie métier, qui se forme totalement sur SAP dans son domaine, et qui formera ses pairs.



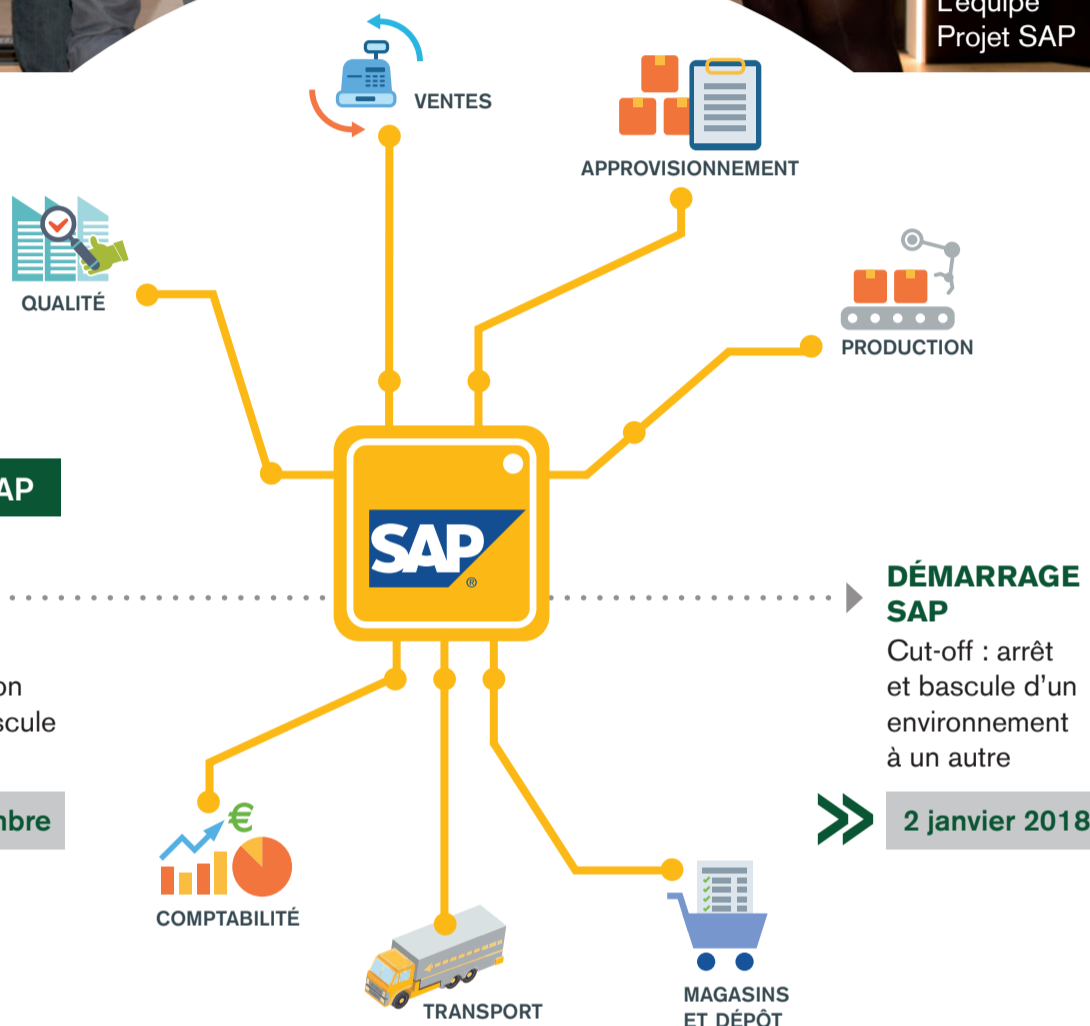
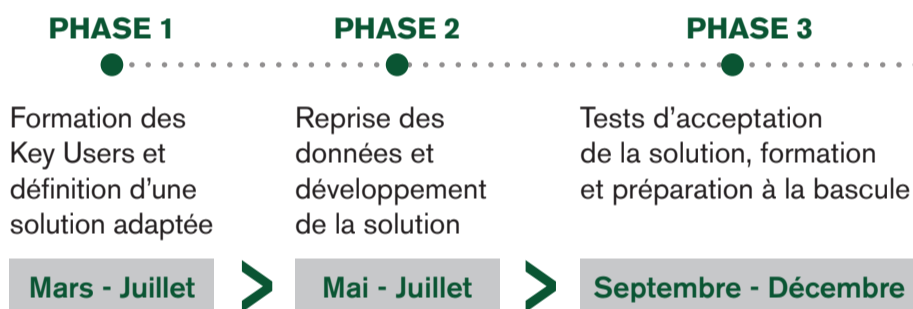


L'équipe  
Projet SAP

## Pourquoi SAP ?

Leader mondial, SAP est un progiciel de gestion intégrée réputé et maîtrisé. Ce progiciel a été retenu pour être déployé dans l'ensemble des unités du Groupe Sapa. Il remplace Movex. Les experts SAP Groupe capitalisent déjà plus d'une dizaine de bascules à leur actif dans les filiales du Groupe.

## LES TROIS TEMPS DU DÉVELOPPEMENT DU PROJET SAP



## DÉMARRAGE SAP

Cut-off : arrêt et bascule d'un environnement à un autre

2 janvier 2018

## Des clients attentifs au projet SAP

L'information régulière qui est donnée par Sapa quant aux plannings de livraison est indispensable pour les clients, particulièrement pour la mise en place du "cut-off". Gilles Bellon, responsable Opérations et Logistique, explique : « Pour garantir le succès de la bascule, nous devons arrêter les opérations sur le système actuel, épuiser l'encours de commandes existantes et redémarrer sous SAP avec de nouvelles commandes. Concrètement, le cut-off nécessite de "vider les tuyaux". Nous avons établi un rétroplanning précis d'arrêt d'enregistrements des commandes par flux et par tournée et l'avons communiqué très tôt aux clients, courant septembre. Nous avons pleinement conscience que ce mode opératoire n'est pas neutre pour eux, cette décision s'inscrit toutefois dans l'intérêt de tous : fiabiliser la bascule et démarrer proprement. »

Les clients doivent toutefois être rassurés, les changements sont identifiés, sous contrôle et ramenés au minimum. À titre d'exemple, la modification des codifications articles se limite, dans sa grande majorité, à l'ajout d'un simple "S" précédant le code actuel, ce qui permet de passer d'un système à un autre sans s'y perdre.

## SAP est notre avenir



« Nous avons besoin d'une solution répandue et éprouvée telle que SAP afin de disposer d'un système d'information fiable et évolutif pour aller loin. SAP devient le cœur de notre entreprise. C'est notre avenir. »

Gilles Bellon,  
responsable Opérations et Logistique

## Témoignage

**Mounir Hajdri**  
Key user  
supply chain  
Chef d'équipe  
Préparation de  
commandes et  
expédition



« J'étais intéressé pour participer à ce projet d'entreprise. SAP est mondialement reconnu et très performant alors que notre système actuel, Movex, est en fin de vie. De mars à fin septembre, nous avons suivi une formation avec des modules très orientés métiers et adaptés à nos spécificités et à nos savoir-faire. Pour jouer pleinement mon rôle de key user, j'ai également été initié aux métiers du transport afin d'avoir une vision globale de toute la supply chain. La phase de test s'est terminée fin octobre. Nous avons effectué une reprise des données (base articles, fournisseurs, clients...) pendant environ un mois.

Prochaine étape, la formation des utilisateurs finaux. SAP va impacter notre organisation actuelle et il faut définir qui va faire quoi, quand et comment? L'équipe centrale qui nous accompagne, basée à Toulouse, est constituée de cinq formateurs présents sur notre site deux jours et demi par semaine. Ils nous assistent, supportent et soutiennent dans les différentes phases de ce projet. Avec leurs précédentes expériences de déploiement de SAP, ils ont très vite compris nos besoins et nos craintes. Issus du même métier que nous, ils ont su nous canaliser. Le partage d'une même vision métier facilite la communication. »





# Cher grand public,

Sapa passe à la vitesse supérieure avec une grande opération de communication à destination du grand public.



86

clients Sapa résidentiel sont déjà présents!

Si vous aussi vous souhaitez créer gratuitement votre mini-site ou télécharger la bannière, demandez à votre commercial!

## 1 Le site internet Sapa-résidentiel fête son 1<sup>er</sup> anniversaire

### Vos futurs clients vous trouvent

Grâce l'annuaire géolocalisé, les visiteurs sont dirigés vers votre mini-site!



Pour générer des demandes de devis!

### Un démarrage réussi

Le site compte déjà 50 000 visiteurs et 700 demandes de devis, directement pour vous!

### Votre vitrine en quelques clics

Connectez-vous et ajoutez votre texte, vos images et vos contacts pour créer votre mini-site, un espace qui vous est réservé sur ce site.

### Campagne Google Adwords

Sapa investit chaque année près de 10 000€ dans l'achat de mots-clés auprès de Google Adwords pour augmenter le trafic et générer des demandes de devis pour vous.

## 2 Les brochures indispensables pour les particuliers À commander gratuitement!



Envie d'ouverture



Véranda



Entretien des menuiseries



## 3 Lancement d'une campagne d'affichage 4x3 Var et Alpes-Maritimes

Sapa s'affiche en grand dans cette campagne, avec Emmanuelle Rivassoux comme invitée d'honneur!

À la clé du jeu concours organisé par Sapa, un coaching déco avec cette architecte d'intérieur et décoratrice dans l'émission de Stéphane Plaza "Maison à Vendre" sur M6.





## Opération communication

# Pour les pros

Les professionnels ne sont pas en reste avec la stratégie print et digital élaborée par Sapa!

### CÔTÉ PRINT

## Retombées presse

La journée presse et les nombreux communiqués ont porté leurs fruits!

**85** articles publiés

**117** visuels publiés

**11** interviews  
L'expertise Sapa est reconnue!

**14** supports pro  
Soit 59 parutions.

**16** supports grand public  
Soit 26 parutions.

**25** publications dans une dizaine de magazines

En presse Pro Menuiserie et Architecture.



### Réseau fabricant

Simple et double pages pour maximiser l'impact.



### 3 campagnes de pub

#### BIM



#### Performance 70



### CÔTÉ WEB

**3**

campagnes Batiweb



**3** newsletters

**3** publi-reportages

**300 000** bandeaux publicitaires

**+** Pour générer des contacts prescription!





# Oxaya, tout en Performance...

Avec sa morphologie en "V", son architecture contemporaine reprenant les codes du passé industriel du secteur et sa faible hauteur, Oxaya s'intègre parfaitement dans son environnement et ouvre l'ouest de Lyon sur la future allée de Gerland.

L'immeuble est constitué de quatre niveaux et alterne en façade des parties pleines en béton préfabriqué gris clair et des percées visuelles toute hauteur. Le soubassement bateau est en panneaux noir brillant. Doté de grands plateaux lumineux, il offrira 7 200 m<sup>2</sup> de bureaux sur 4 niveaux, avec 95 places de stationnement sur 2 niveaux en sous-sol.

En complément, Oxaya sera agrémenté de jardins paysagers, de terrasse et de balcons privilégiant ainsi le confort des utilisateurs. Côté certification, l'immeuble bénéficiera d'une certification NF HQE tertiaire de Niveau Excellent et d'un niveau de performance environnementale équivalent à RT 2012 - 20 %.



## FICHE D'IDENTITÉ

- **Nom du bâtiment:** Oxaya
- **Lieu:** Lyon, 7<sup>e</sup> (69)
- **Promoteur:** Icade
- **Architecte:** Xanadu Architectes et Urbanistes
- **Menuiseries Sapa:** profilés en création spécifique sur une base Performance 70FP (responsable projet Olivier Rambeau), profilé de lisse horizontale de 240 mm de section, pose en ITE
- **Superficie:** 7 200 m<sup>2</sup>
- **Fabricant Sapa:** SNMA
- **Livraison:** T1 2018



## Parole d'archi

Iwan Ponsonnet



Pour ce bâtiment urbain de bureaux, nous avons cherché, et obtenu, la certification Breeam. Les économies d'énergie étant au centre de nos réflexions, nous avons donc choisi d'innover en plaçant des ouvertures extérieures tout étage sur la façade pour réduire les ponts thermiques. Les ouvertures et les brise-soleil forment des monoblocs extérieurs qui reposent sur une lisse horizontale. Cette idée plutôt innovante a demandé beaucoup de précision et de réglages dans sa mise en œuvre pour un rendu parfait !





# ... et tout en BIM!

Avec Oxaya, Sapa a fait son premier chantier intégralement en BIM! Le cap franchi, Sapa peut dorénavant répondre aux exigences de la méthode BIM. Retour sur une évolution qui fera date.

## Qu'est-ce que le BIM ?

Le BIM, c'est d'abord des méthodes de travail qui permettent aux différents acteurs de partager les informations liées à la construction et à la maintenance d'un bâtiment. C'est aussi une maquette numérique paramétrique 3D qui permet de représenter le bâtiment et ses composantes en intégrant des caractéristiques physiques et fonctionnelles. Pour résumer, le BIM peut être vu comme le résultat de la numérisation des processus de construction, un nouvel outil qui deviendra incontournable à l'avenir.

## Pourquoi passer maintenant au BIM ?

« Il n'est jamais trop tôt pour faire évoluer ses méthodes. » assure Grégory Meunier, responsable développement logiciel chez Sapa. « Le passage au BIM est une étape que nous préparions depuis longtemps. Alors quand SNMA, le fabricant choisi par l'architecte, nous a sollicités pour ce projet en format BIM, nous avons décidé de faire ce pas en avant. »

**Nous avons décidé de faire ce pas en avant.**

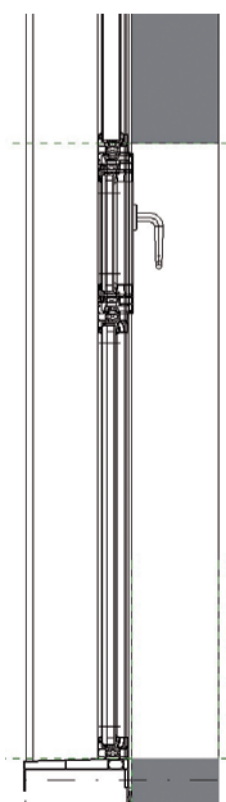
Le point de départ, c'est donc une demande spécifique pour un chantier particulier. Ce chantier a permis à Sapa de tester les nouvelles méthodes en préparation et de les pérenniser. L'enjeu à court terme est de pouvoir répondre à n'importe quel projet en BIM en modélisant et en fabriquant des objets 3D classiques ou sur-mesure. Car dans le futur, tout sera forcément en BIM!

## Oxaya, de l'idée au concret

Il y a eu en amont un long travail de définition des formats attendus pour que toutes les informations partagées par la chaîne de production soient compatibles entre elles. Et c'est là que le BIM manager intervient. Chaque corps de métiers modélisant les futurs éléments composant le bâtiment, il faut intégrer tous ces fichiers dans la maquette numérique du bâtiment.

C'est Ghislain Quenet, BIM manager chez Leon Grosse, qui a joué ce rôle de pivot dans le projet Oxaya. « Au départ, les objets 3D de Sapa ne correspondaient pas tout à fait à ce dont nous avons besoin, notamment à cause des différents types de châssis. » annonce Ghislain Quenet. « Mais l'équipe Sapa a su corriger le tir pour finalement répondre vite et bien à notre demande. Pourtant, les fenêtres sont parmi les produits les plus difficiles à modéliser! » Le BIM manager a donc joué un rôle d'accompagnement à chaque étape. Grâce à lui, l'équipe Sapa a pu tester et améliorer ses fichiers par rapport au format ou aux niveaux de détails (caractéristiques, références...).

Le BIM selon Sapa est donc entré dans une phase d'accélération et l'outil va être développé au fur et à mesure des besoins. Certes, il reste encore du travail pour structurer le process et décliner l'ensemble des gammes en 3D. Mais si le BIM est encore assez nouveau, voire un rêve pour certains, c'est maintenant une réalité pour Sapa!



Plus de 50 familles de châssis ont déjà été modélisées!

## LES DEUX FACETTES DU BIM SELON SAPA

### ■ La modélisation de modèles spécifiques

C'est le cas du projet Oxaya. Les profilés sont créés sur-mesure et l'objet 3D est décliné pour être compatible avec le BIM.

### ■ La modélisation du catalogue Sapa

La gamme Sapa sera progressivement déclinée en objet 3D et accessible aux fabricants. Plus de 50 modèles sont déjà prêts!

Téléchargez les objets BIM : [www.sapa-bim.fr](http://www.sapa-bim.fr)





Le futur groupe scolaire Terres Vives à Mios fait partie des projets détectés par le service GCC et remportés par le client DMS.

# GCC, l'apporteur d'affaires XXL

**GCC, pour Grands Comptes Construction, est le service de Sapa pour des actions de prescription directe auprès des grands acteurs de la construction en détectant et en identifiant à leur contact des projets dans lesquels l'offre Sapa peut être pertinente, pour les proposer à ses clients. Zoom sur cette démarche originale et efficace.**

## Le constat

Une démarche de prescription classique permet de valoriser les produits et l'expertise Sapa auprès des architectes, des bureaux d'étude, des économistes... Mais elle demande du temps pour porter ses fruits en termes de notoriété et d'efficacité. Pour agir sur le court terme, il fallait donc instaurer une démarche complémentaire à destination des entreprises générales et des maîtrises d'œuvre comme Vinci, Bouygues, Eiffage, Fayat, Demathieu et Bard...

Christophe Estival, responsable du service, en explique l'origine: « *Philippe Lisse et moi-même avons fortement développé ce type de prescription dans le groupe où nous travaillions précédemment. L'idée d'un service GCC vient donc d'un besoin mais aussi d'une expérience partagée.* »

« *Nous avons tout intérêt à aller vers ces acteurs qui sont sur des projets maintenant plus abordables pour Sapa et son réseau de fabricants et poseurs.* » souligne Christophe Estival.

## Au quotidien

Le contact direct avec ces maîtrises d'œuvre permet de détecter des projets qui sont en lancement d'appels d'offres, puis de leur proposer une expertise produit et le réseau Solutions Pro Sapa, pour enrichir leur panel de sous-traitants. De l'autre côté, Sapa devient pour ses clients un apporteur d'affaires avec des consultations ciblées. En assurant ce lien entre maîtrises d'œuvre et fabricants-poseurs et en proposant son appui technique, Sapa développe donc une approche tripartite au bénéfice de chacun des acteurs.

Christophe Estival résume la stratégie ainsi: « *De tous ces projets, nous privilégions ceux dont la consultation est en cours ou va démarrer. Les commandes potentielles sont ainsi envisageables à court et moyen terme, le gain de notoriété est rapide... et la marque prouve, projet après projet, son savoir-faire et son expertise!* »



**La nouvelle démarche de prescription en aval est justifiée par l'évolution du marché.**

## À nouvelle cible, nouvelle stratégie

Car ce constat s'accompagne d'une analyse de l'évolution du marché. Suite à la crise du bâtiment ces 10 dernières années, les entreprises générales, spécialistes des grands projets, ont élargi leur action sur le marché, et sont aujourd'hui très présentes sur des projets de plus petites dimensions.

## Témoignage

**Sylvain Thirel  
SNMA (69)**

**SNMA, pour Sud Nord Menuiserie Aluminium, est un fabricant-poseur spécialisé dans le tertiaire depuis près de 30 ans.**



« Nous fabriquons et nous posons aussi bien des menuiseries que des murs-rideaux ou des verrières. Nous disposons d'un atelier de 800 m<sup>2</sup> pour l'usinage, le montage et le stockage, et d'un magasin de 200 m<sup>2</sup>. Et nous avons notre propre bureau d'étude. »

Pourquoi être client chez Sapa ? Déjà, nous étions client avant que Sapa ne soit Sapa ! Sapa propose des gammes très satisfaisantes que nous maîtrisons, pourquoi changer ? Si nos clients ne voient que le résultat du chantier, nous, nous constatons au quotidien le professionnalisme des collaborateurs de Sapa et la qualité de leurs produits. La fidélité qui est la nôtre sonne alors comme une évidence. Et depuis que nous avons réalisé ensemble un chantier intégralement en BIM, ça n'est pas près de s'arrêter ! »

**Quand la relation client-fournisseur dure aussi longtemps, ça ressemble à une histoire d'amour!**