LE MAGAZINE DE LA PRÉFABRICATION ALUMINIUM

Préfa

NUMÉRO
01



Business & marchés

Innovation & produits

Logiciel & support

Réseaux & proximité

PRÊT À LA POSE

LE GAME CHANGER QUI BOOSTE LA MENUISERIE ALU

Découvrez comment ASkey et Sapa répondent aux besoins de la préfa

65,8 % du marché de la fenêtre en B2B

VISION DE PROS

Industriels
Préfabricateurs
Menuisiers
Artisans Installateur

ASkey INDUSTRIELS Sapa PRÉFABRICATEURS

By Hydro

ASkey INDUSTRIELS By Hydro

SOLUTIONS ALUMINIUM
pour menuiseries industrialisables

Nouvelle FENÊTRE OUVRANT CACHÉ OC 65 NV

Plus qu'un ouvrant caché, découvrez tout ce qui ne se voit pas et qui vous fait GAGNER LE PLUS DE TEMPS!

Moins de montage, moins de contraintes, plus d'efficacité.
Parce qu'en atelier, chaque geste compte.

nouveau
À découvrir sur le salon :
ÉQUIPbaie by BATIMAT
Stand Askey
H4 G051



- Pré-équipements : parclose et joints prémontés
- Tapées jointées, pose sans silicone
- Concept de la référence unique : ouvrant complet profilé, joint et parclose

Toutes les infos sur **askey-france.fr**
et sur notre plateforme technique **Toolbox**

Hydro CIRCAL® Aluminium Recyclé



Préfa

Directeur de la publication : Pierre Dammé
Directrice de la rédaction : Muriel Silvestre
Photos : ASkey Sapa
Conception, Rédaction, Réalisation : Exotypie
Impression : Aseca
Dépôt légal : août 2026
Site Hydro,
rue Jean Baptiste Godin,
parc d'activités Le Plateau,
02200 Courmelles.

Hydro

04 **ÉDITORIAL**

05 **BUSINESS & MARCHÉS**

06 **INNOVATION & PRODUITS**
L'offre ASkey NV au service de la performance industrielle
Smartline, l'avenir de la préfabrication est là
À Batimat 2026, ASkey et Sapa dévoilent leurs solutions

20 **INDUSTRIE & QUALITÉ**
À Courmelles, l'excellence industrielle made in France
Fluidité et précision sur toute la ligne
Le laquage vertical : performance et souplesse à 360°
25 ans de tranquillité, le secret des profilés laqués classe 2
Gagner un temps précieux en atelier
Nouveaux standards logistiques : -39 % d'émissions carbone
Castes Industrie parée pour la nouvelle gamme !

27 **PARTENAIRES DE RÉFÉRENCE**
Technoform, l'expertise thermique qui fait la différence
Remax, le poinçonnage haut de gamme 100 % local
Sotralu, le spécialiste des accessoires
Ferco, le leader français des systèmes d'ouverture

33 **SERVICES & ATELIERS**
Des équipes dédiées à votre performance

36 **DIGITAL & LOGICIELS**
SapaConnect simplifie la commande
La vPRO de SapaLogic, le logiciel qui pilote l'atelier
Ramasoft ou l'autonomie logicielle

41 **RÉSEAUX & SALONS**
Entretien avec Pierre Dammé du réseau Sapa Solutions Pro
MCA, adhérer au réseau pour prospérer
Mélusine agrandit la famille
Réussite à Artibat !
Le réseau de fabricants mise sur l'intelligence collective
Tour d'horizon de la préfabrication

47 **RÉALISATIONS ET CHANTIERS**
Le 1er chantier 100 % circulaire de Sapa
600 menuiseries écoresponsables pour l'écoquartier PréBilly

49 **ÉCOSYSTÈME ET ENVIRONNEMENT**
L'aluminium est le matériau de l'économie circulaire
1,9 kg CO_2/kg, un record mondial pour Hydro Circal 75R



Pierre Dammé Directeur ASkey Sapa Préfabricateurs

“L’aluminium en mouvement

Vers une nouvelle ère industrielle.

Pierre Dammé, directeur ASkey Sapa Préfabricateurs, décrypte les mutations du marché et la réponse d’Hydro : une offre sur mesure pour les industriels et préfabricateurs.

En 2026, le marché de la menuiserie aluminium connaît une mutation profonde. Il se recompose, avec une distinction de plus en plus marquée entre les acteurs de la fabrication et ceux de la pose. Dans ce contexte, la Strategic Unit ASkey Sapa dédiée au marché du prêt-à-poser prend tout son sens. Cette année marque l’aboutissement de cinq ans de travail, de stratégie et de lancement d’une gamme adaptée à notre marché des fabricants et industriels de la menuiserie prête à poser. Aujourd’hui, les solutions doivent s’adapter aux réalités de fabrication, mais aussi aux organisations et aux systèmes des clients. C’est cette cohérence globale que nous avons souhaité apporter.

Nouvelle offre technique, outils numériques et réorganisation logistique et industrielle, tels ont été les sujets de nos réflexions. Chez Hydro, nous avons choisi de structurer nos marques autour de positionnements clairement définis : la Strategic Unit ASkey Sapa se consacre au prêt-à-poser et s’adresse à deux secteurs distincts : les clients préfabricateurs et les clients industriels. Entre exigences environnementales, attentes croissantes en matière de performance et évolution des modes de fabrication, les artisans installateurs doivent s’adapter en permanence. C’est précisément là que Sapa, gammiste engagé, affirme sa singularité : en plaçant la préfabrication au cœur de sa démarche, l’entreprise ne se contente pas de suivre les tendances, elle les anticipe.

ASkey et Sapa développent une approche commune.
Chez ASkey, nous ne vendons pas seulement un produit : nous proposons une démarche de codéveloppement visant à réduire les temps de fabrication et à optimiser les process industriels. Sapa se distingue par sa capacité à accompagner les artisans installateurs bien au-delà de la simple fourniture de produits. L’entreprise propose un écosystème complet, dans lequel chaque étape – de la conception à la pose – est pensée pour faciliter le travail des professionnels. Formations techniques, outils de communication et solutions logistiques constituent autant de leviers pour gagner en efficacité.

Dans un marché en pleine transformation, ASkey et Sapa se positionnent comme des partenaires de confiance, capables de concilier exigence industrielle et agilité artisanale. Une approche qui fera, sans aucun doute, la différence dans les années à venir. ■

LA NOUVELLE GÉOGRAPHIE DU MARCHÉ DE LA MENUISERIE ALUMINIUM

Le marché de la menuiserie aluminium ne traverse pas seulement un ralentissement, il se transforme.

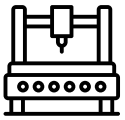
- **Après un recul de 8,2 % entre 2021 et 2023, c'est toute la chaîne de valeur qui se recompose : fabrication et pose se différencient, les organisations évoluent et les besoins se spécialisent.**
- **Cette mutation se traduit par un chiffre clé : 65,8 % du marché de la fenêtre relève désormais de la fourniture seule B2B. Un poids qui confirme le rôle central des industriels et des préfabricateurs dans la filière.**
- **Autre indicateur de cette recomposition : en seulement deux ans, 802 nouvelles sociétés de fabrication et 10 870 entreprises de pose ont vu le jour. Un renouvellement inédit qui accompagne l'évolution des besoins des professionnels.**
- **Cette nouvelle géographie du marché a conduit Hydro à clarifier le positionnement de ses deux marques. ASkey pour les industriels. Sapa pour les préfabricateurs. Un même territoire, deux clientèles, deux réponses.**

CHIFFRES CLÉS

Source : étude du marché de la fenêtre en France, P&P Conseil, 2024

10,3 MILLIONS
DE FENÊTRES VENDUES EN FRANCE EN 2023

< 9 MILLIONS
EN 2025



2 579
FABRICANTS ALUMINIUM



10 870
NOUVELLES ENTREPRISES DE POSE EN 24 MOIS

65,8 %
DU MARCHÉ PASSE PAR LA FOURNITURE B2B

MENUISERIE ALUMINIUM PRÊTE À POSER

Deux marques, deux segments de marché

Si la menuiserie aluminium prête à poser est un territoire commun, deux typologies de clients coexistent, aux organisations et aux enjeux bien distincts. Désormais, deux marques répondent à ces besoins en affichant leur complémentarité jusque dans leur signature : ASkey Industriels et Sapa Préfabricateurs.

ASkey INDUSTRIELS

Les clients d'ASkey évoluent dans des organisations industrielles fortement structurées. La marque s'adresse aux entreprises qui fabriquent de grandes séries de fenêtres, portes et baies coulissantes. Au-delà d'une offre prête à poser, ASkey mobilise des équipes techniques, commerciales, bureau d'études et marketing dédiées afin d'accompagner chaque industriel au plus près de ses besoins.
Lorsqu'un industriel change de fournisseur, l'intégration d'une nouvelle offre constitue un projet complexe, qui peut nécessiter près d'un an avant sa commercialisation. ASkey sécurise cette transition grâce à une expertise couvrant l'ensemble de la chaîne : outils, logistique, informatique, formation, échanges de données informatisés (EDI) et contrôle qualité.

Sapa PRÉFABRICATEURS

Sapa s'adresse, quant à elle, aux structures de préfabrication en associant une marque forte, une communication dédiée et une offre pensée pour accompagner leurs relations avec les artisans installateurs. Ce positionnement s'affirme désormais dans sa signature : l'ajout du terme "Préfabricateurs" affirme clairement son identité auprès de ce marché.
L'offre technique couvre notamment les façades mur-rideau, les garde-corps, les portails et les portes repliables, avec des possibilités de dimensions et de finitions qui dépassent les standards habituels. Lancée en 2025, Smartline illustre cette démarche. Développée en coconstruction et enrichie des synergies techniques avec ASkey, cette gamme vise à simplifier la fabrication et à améliorer la performance des professionnels. ■



NOUVEAUTÉ

L'innovation au service de la **performance industrielle**

Si les industriels de la menuiserie recherchent des produits performants, ils attendent surtout des solutions qui améliorent leur productivité, simplifient leurs opérations et renforcent leur compétitivité. Chez ASkey, chaque innovation est développée avec cette ambition. Produits, logistique, données techniques, accompagnement et services sont pensés comme un ensemble cohérent. Cette approche guide aujourd'hui toute la nouvelle génération ASkey : réduire les opérations inutiles, optimiser les stocks, simplifier les approvisionnements et gagner en efficacité à chaque étape du processus de fabrication.

L'offre ASkey NV : le choix de la simplification industrielle

Le prééquipement constitue l'un des axes majeurs du développement produit chez ASkey, depuis les premières tentatives il y a presque 10 ans. Ce changement de paradigme a ouvert de nouveaux champs d'investigation avec pour idée fondatrice la simplification de la fabrication et l'optimisation des flux industriels.

Un concept innovant : la référence unique

La nouvelle génération ASkey repose sur une évolution fondamentale, le passage d'une logique produit à une logique process de fabrication. Le nouvel ouvrant caché OC 65 NV prééquipé en est l'expression optimale. Le principe : réunir pour les ouvrants, sous une seule référence, le profilé, le joint et la parclose. Résultat : une seule référence à commander, une seule référence à gérer en stock et un seul débit à réaliser en atelier ! Chez ASkey, la force de l'innovation vise à supprimer des opérations en atelier pour accroître la productivité.

Sur le marché des menuiseries industrielles, ASkey dispose d'une gamme complète de fenêtres, portes et coulissants : fabrication adaptée aux chaînes industrielles, performance thermique et compatible avec la quincaillerie Euro PVC. Une offre qui s'adapte en permanence aux besoins de ses clients industriels : la relation client chez ASkey est déployée en mode projet. Au quotidien, une équipe commerciale et technique accompagne le client depuis le début du projet industriel jusqu'à la gestion du quotidien. Mieux, pour accompagner les développements de l'offre produit du client industriel, des équipes marketing et un bureau d'études spécialisé sont spécifiquement dédiés à son activité d'industrielle.

Leader sur le prééquipement des profilés

L'objectif est clair : réduire les temps de fabrication et générer des gains de productivité importants. *« Ce n'est pas un système que l'on vend, mais une démarche de co-développement pour faire gagner du temps en fabrication »*, souligne Pierre Vannicatte, responsable marketing et développement produits ASkey et Sapa Préfabricateurs. À la clé : des économies et une simplification des opérations en atelier. ASkey revendique un positionnement unique sur le marché, avec une offre prééquipée disponible à la barre et à la couleur. Une stratégie qui consiste à faire le pari d'un produit industrialisable associé à un niveau de service élevé.



« Cette nouvelle génération ne se limite pas à une évolution de gamme. Elle change la manière de produire, en intégrant dès la conception les contraintes des ateliers. »

Christine Fabé
Responsable marketing ASkey

ASkey INDUSTRIELS

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE ASKEY

- **Profils prééquipés**
- **Joints montés sur barre**
- **Parcloses clipées sur barre**
- **Réduction des références**
- **Logistique pensée pour l'industrie**
- **Aluminium bas carbone Hydro Circal**
- **Bureau d'études et accompagnement dédiés**



CONCEPT DE LA RÉFÉRENCE UNIQUE

1 PROFILÉ + 1 JOINT + 1 PARCLOSE = MOINS DE STOCKS, MOINS D'OPÉRATIONS, PLUS D'EFFICACITÉ.

Une logique globale d'optimisation

Le développement de la nouvelle offre repose sur la simplification des gammes, la réduction des opérations et le prééquipement des composants. Le profil est livré prêt à être débité avec l'ensemble des composants déjà positionnés. L'objectif est clair : réduire le nombre d'étapes nécessaires pour fabriquer une menuiserie.



Didier Jacquet
Responsable développement produits
ASkey et Sapa Préfabricateurs

« Chez ASkey, nous ne développons pas simplement des systèmes de menuiserie. Nous concevons des solutions industrielles pensées pour améliorer la performance globale de nos clients. Chaque innovation doit avoir un impact concret sur la productivité, la qualité et la rentabilité des ateliers. »

Cette nouvelle génération s'adresse à des acteurs industriels exigeants, pour lesquels chaque opération a un coût, chaque étape impacte la productivité et où chaque variation complexifie la production. Ainsi, l'offre ASkey est pensée pour gagner chaque seconde, jusqu'à une logique de "zéro emballage" avec des profils rangés directement en civière grâce à des intercalaires en mousse réutilisables.

Vers une logique de profil unique

Autre évolution structurante importante : la capacité à utiliser un nombre réduit de profils pour couvrir plusieurs configurations. Ainsi, le nouvel ouvrant permet de proposer plusieurs designs avec un seul profil, de simplifier la gestion des approvisionnements et de massifier les achats.

Au cœur du dispositif, un nouvel ouvrant caché

Témoin privilégié de cette évolution, le nouvel ouvrant caché proposé par ASkey bénéficie de plusieurs avancées techniques majeures pour intégrer en amont un maximum de composants, réduire les opérations d'assemblage et simplifier les gestes de fabrication
Livré avec des éléments prééquipés sous forme de sous-ensemble prêt à être débité et assemblé en une seule opération, l'OC 65 NV symbolise la nouvelle offre ASkey. ■



CHÂSSIS GRANDES DIMENSIONS

Contraintes minimales et lumière maximale **avec le coulissant CL 65 NV**

En présentant son nouveau coulissant CL 65 NV, ASkey transpose sa philosophie industrielle à l'univers du coulissant. Sa masse vue centrale de seulement 28 mm, parmi les plus fines du marché, maximise la surface vitrée tout en répondant aux attentes esthétiques actuelles.

Pensé pour les fabrications industrielles, il allie performance technique et facilité de montage. Une large gamme de dormants coupe 45°, coupe droite 90° et monobloc garantit une adaptation à toutes les configurations de pose, les ouvrants, livrés prééquipés de leurs joints brosse ou TPE permettent l'utilisation de vitrages de 28 ou 32 mm.

Coulissant d'angle : toujours plus de lumière

Nouvelle réponse aux tendances architecturales contemporaines, le coulissant d'angle crée des ouvertures spectaculaires sans poteau d'angle et efface la frontière entre intérieur et extérieur. Développé sur la plateforme CL 65, il conserve tous les fondamentaux de l'offre ASkey : profils prééquipés, ouvrants au design contemporain, composants rationalisés et performances élevées. Une solution qui allie liberté architecturale, luminosité maximale et efficacité industrielle.

Le galandage réinventé



De plus en plus répandu sur le marché, le galandage poursuit sa progression grâce à sa capacité à faire totalement disparaître les ouvrants dans les murs. ASkey accompagne cette tendance avec une nouvelle génération optimisée offrant jusqu'à un Uw de 1,5 W/m².K selon les configurations et des réalisations allant jusqu'à 3 rails et 6 vantaux. Nouveaux dormants, dormant 3 rails assemblé, assemblage des tapées à sec, isolation optimisée du refoulement et réutilisation de nombreux composants existants permettent à la fois d'améliorer les performances et de réduire les temps de fabrication.



Cette évolution se prolonge avec le nouveau galandage d'angle, véritable combinaison du coulissant d'angle et du galandage. Ce concept inédit permet de créer des ouvertures encore plus généreuses tout en conservant les avantages du coulissant ASkey CL 65 NV : tapées prééquipées de joints, ouvrants prééquipables, finitions soignées et jonction centrale ultra-fine de seulement 88 mm, contre 144 mm habituellement. Une nouvelle démonstration de la capacité d'ASkey à associer innovation architecturale, performances et productivité industrielle. ■

CHIFFRES CLÉS

• Chicane réduite à 28 mm de masse vue centrale sur le CL 65 NV • Uw jusqu'à 1,5 W/m².K sur le nouveau galandage • Jusqu'à 3 rails et 6 vantaux pour les grandes ouvertures • 88 mm contre 144 mm en standard • – 40 % sur les masses vues de la percussion centrale

ASkey INDUSTRIELS By Hydro

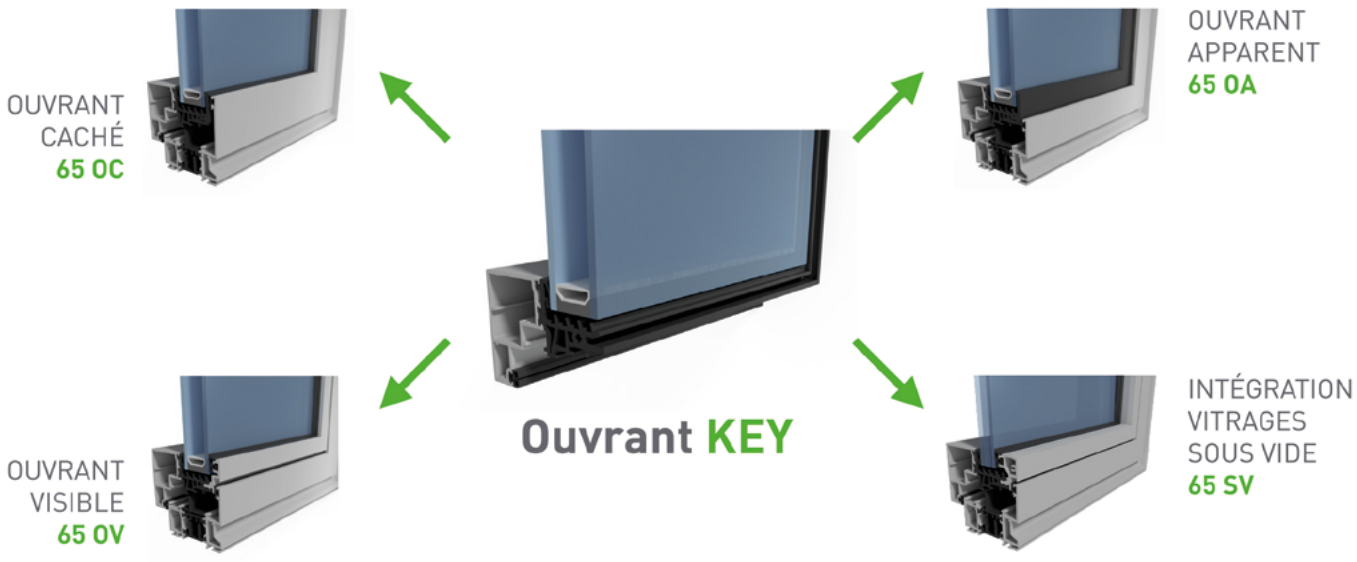
SOLUTIONS ALUMINIUM
pour menuiseries industrialisables

nouveau
À découvrir sur le salon :
ÉQUIPbaie by BATIMAT
Stand Sapa
H4 G051

ONE 4 ALL

1 OUVRANT. 4 APPLICATIONS DIFFÉRENTES. 0 STOCK INUTILE.

1 seul profil d'ouvrant permet de réaliser 4 applications différentes tout en conservant les mêmes profils complémentaires.



RÉDUISEZ VOS STOCKS

AUGMENTEZ VOTRE RENTABILITÉ !

Un seul ouvrant à gérer, des accessoires communs, une fabrication plus rapide : gagnez en efficacité à chaque étape.

OPTIMISATION DES STOCKS
Un seul ouvrant à approvisionner et à gérer

RÉDUCTION DES RÉFÉRENCES
Bandeau serrure, traverses intermédiaires et accessoires communs aux 4 applications

FABRICATION PLUS RAPIDE
Des solutions pensées pour la productivité des ateliers industriels

LOGISTIQUE SIMPLIFIÉE
Moins de références, moins d'erreurs, moins de ruptures

Hydro CIRCAL® Aluminium Recyclé

Toutes les infos sur **askey-france.fr**
et sur notre plateforme technique **Toolbox**

FRAPPE

L'efficacité industrielle inédite : le concept de la référence unique

ASkey déploie une nouvelle génération de produits pensée pour la fabrication industrielle. Elle a été conçue à partir d'un constat simple, trop d'opérations ralentissent la fabrication, pour aboutir à un concept innovant : celui de la référence unique pour le profilé, le joint et la parclose.

L'objectif est de tendre vers une fabrication plus directe : coupe et assemblage avec un minimum d'opérations intermédiaires. Cette nouvelle génération s'appuie sur une réduction du nombre de profils, une optimisation permettant plusieurs usages avec une même base et une simplification des approvisionnements. Une référence unique, des configurations multiples : cette approche permet de massifier les commandes, de réduire les stocks et de simplifier la gestion des références. La ligne de conduite est une simplification globale des gammes.

Avec sa nouvelle gamme, ASkey entend contribuer à fluidifier les processus de fabrication et à renforcer la performance opérationnelle de ses clients. Structurée autour des fenêtres, des coulissants et des portes, cette offre repose sur un principe commun : simplifier la production à chaque étape. Son produit phare, l'ouvrant caché OC 65 NV, incarne pleinement cette approche et cette ambition. ■

FENÊTRE OUVRANT CACHÉ ASKEY OC 65 NV



L'élégance de l'ouvrant caché, la logique industrielle en plus

Dans la nouvelle génération ASkey, l'OC 65 NV incarne la rencontre entre esthétique, performance et productivité. Cette fenêtre aluminium à ouvrant caché de 65 mm répond aux attentes architecturales actuelles grâce à des lignes épurées qui effacent l'ouvrant sans compromettre les performances thermiques, acoustiques et d'étanchéité. Développé spécifiquement pour les industriels, l'OC 65 NV bénéficie d'un niveau élevé de prééquipement : profilé, joints et parcloses sont réunis pour simplifier les approvisionnements et réduire les opérations en atelier.

UW jusqu'à 1.3W/m^2.K, ouvrant livré équipé de ses joints et de sa parclose, tapées jointées, dormant de fixe jointé.

FENÊTRE OUVRANT VISIBLE ASKEY OV 65 NV

La polyvalence au service de la performance



L'OV 65 NV est une fenêtre à ouvrant visible capable de répondre à un large éventail d'applications résidentielles et tertiaires. Sa conception privilégie à la fois les performances attendues par le marché et la simplicité de gestion pour les industriels, pour offrir davantage de possibilités sans multiplier inutilement les références et les contraintes de fabrication. Cette polyvalence de l'OV 65 NV est un des principes de la philosophie de la nouvelle gamme ASkey.

Uw jusqu'à 1,3 W/m^2.K, ouvrant et dormant livrés jointés, ouvrant identique à l'OC NV.

ALUMINIUM HYDRO CIRCAL

La nouvelle offre industrielle d'ASkey est en aluminium bas carbone recyclé Hydro Circal (1,9 kg CO_2eq/kg selon la méthode de calcul Avoided burden).

PORTE LOURDE ASKEY PL 65 NV

La robustesse sans compromis

Conçue pour répondre aux exigences des projets résidentiels et tertiaires, la porte ASkey PL 65 NV associe robustesse, sécurité et longévité. Elle bénéficie de performances élevées en matière de résistance mécanique et de sécurité, tout en conservant une grande simplicité de fabrication et de mise en œuvre. À l'image de la nouvelle génération ASkey, chaque composant de la PL 65 NV a été pensé pour faciliter le travail quotidien des industriels.



Jusqu'à 2 millions de cycles, RC2 & RC3, des niveaux de sécurité répondant aux projets les plus exigeants.

Fenêtre, porte, coulissant
Smartline :

Sapa PRÉFABRICATEURS
By Hydro

Nouvelle offre Sapa, conçue pour les pros de la menuiserie aluminium : optimiser la préfabrication et simplifier la pose sur le chantier.

nouveau
À découvrir sur le salon :
ÉQUIPbaie by BATIMAT
Stand Sapa
H4 G051



Une gamme en 65 mm qui répond aux enjeux du marché : **performante et durable,** en aluminium recyclé et bas carbone Hydro CIRCAL 75R

Hydro CIRCAL® Aluminium Recyclé

sapa-france.fr



NOUVEAUTÉ

Smartline, l'avenir de la préfabrication est là

Issue de deux années de coconstruction avec ses clients, Smartline incarne la nouvelle génération de solutions Sapa : fabrication optimisée, performances renforcées et compétitivité accrue. Après la façade grille et la porte repliable, fenêtres, portes et coulissants ont rejoint la gamme en juillet 2026. Un renouveau sur le fond comme sur la forme : une nouvelle ère est en marche…

Pourquoi les châssis Smartline marquent une nouvelle ère

Sapa a repensé ses gammes. Bureau d'études, atelier, logistique, sans oublier les partenaires, chacun mobilise ses compétences au service d'un objectif commun : structurer une gamme dédiée à la préfabrication. La porte repliable à angle et la façade grille en posent les premières bases, tandis que la porte grand trafic, les ouvrants cachés et visibles ainsi que les solutions coulissantes viennent progressivement compléter l'ensemble. *« Nous avançons avec enthousiasme dans le déploiement de cette feuille de route. Côté communication, les messages accompagnent cette dynamique. »* développe Muriel Silvestre, responsable communication.

Coconstruction dès la conception

Et Pierre Vannicatte, en charge du marketing et du développement produits pour ASkey et Sapa Préfabricateurs, de souligner : *« développer une offre alignée avec les besoins réels de nos clients et leurs enjeux opérationnels est l'un de nos fondamentaux. »* et d'ajouter *« Smartline est une offre à laquelle nos clients ont participé. C'est fondamental et totalement novateur : nous avons pris le temps de partager avec eux notre cahier des charges, nous avons écouté leurs remarques, accéder à leurs demandes et échanger avec eux tout au long du développement. »*



« Au-delà des produits, chaque lancement bénéficie d'un accompagnement complet : supports de communication, campagnes digitales et formations techniques dédiées. »

Muriel Silvestre
Responsable communication
ASkey et Sapa Préfabricateurs

Smartline

Le logo Smartline se veut direct et épuré. "Smart" pour intelligent : intelligence dans la conception, le montage simplifié. "Line" pour ligne : une ligne de produit avec un nom fort, identifiable et connu dans le monde Sapa.



« Smartline est le fruit d'une coconstruction sans précédent, menée en interne et avec nos partenaires. Chaque idée, chaque expertise a compté pour aboutir à une offre alignée sur les enjeux opérationnels de nos clients : fabrication optimisée et performances améliorées. »

Maxime Morel
Responsable marketing
Sapa Préfabricateurs

En aluminium bas carbone recyclé Hydro Circal ; la nouvelle gamme Smartline est optimisée pour la préfabrication. Dans cette dynamique de transformation, les offres produits et services évoluent également : Performance 70 laisse progressivement place à Smartline depuis juillet 2026.

Une offre fidèle à l'ADN Sapa

Smartline reprend les codes Sapa pour s'imposer sur le marché comme la gamme de produits dédiée aux fabricants de menuiseries prêtes à la pose. Elle rassemble des menuiseries complètes conçues pour la préfabrication sur-mesure et la pose rapide, au plus près des nouveaux standards industriels du secteur. ■





La porte repliable d'angle Smartline 75 impressionne. Conçue pour la préfabrication et la pose rapide, elle combine performances et simplicité de mise en œuvre, avec une ouverture pouvant atteindre 12 mètres.

Participez à la révolution Smartline

Une nouvelle ère s'ouvre avec la gamme Smartline dédiée aux fabricants de menuiseries prêtes à la pose, en aluminium bas carbone recyclé Hydro Circal. Optimisée pour la préfabrication sur mesure et la pose rapide, cette gamme s'impose comme une nouvelle référence en matière de conception de menuiseries. Pour lancer la nouvelle gamme Smartline, la porte repliable d'angle et la façade grille ouvrent le bal.



En aluminium bas carbone et recyclé Hydro Circal, les menuiseries Smartline révolutionnent l'offre produit dédiée à la préfabrication.

La porte repliable en angle attire tous les regards

Dès sa première présentation sur salon, la porte repliable d'angle Smartline 75 a attiré tous les regards ! Les professionnels de la menuiserie sont séduits par ses performances. Avec une ouverture de 3 à 10 vantaux pouvant atteindre 12 mètres et une pose simplifiée grâce à son dormant réglable sur chantier, cette porte s'adapte à toutes les configurations. Belle et ingénieuse : elle est aussi robuste, étanche et sécurisée. Son seuil garantit une accessibilité PMR, tandis que sa conception sans poteau d'angle offre une liberté de mouvement inégalée. Elle est disponible à la fabrication ou en prêt à la pose.

Façade grille, l'essentiel pour le tertiaire

Sapa relève le défi de l'optimisation de son offre avec sa nouvelle façade grille Smartline 50 TT MR, standard ou thermique renforcée, coupe droite et raccord pose de face, capot serreur extraplat pour un aspect VEC, retard à l'effraction CR2 et intégration fenêtres et portes des gammes actuelles et à venir. Avec son montage dit "percutant", les profils montants et traverses sont identiques. C'est la promesse d'un maximum d'applications pour un minimum de références. Idéale pour les bâtiments standards en R+1 et R+2. Elle convient autant aux bâtiments industriels ou publics qu'aux villas contemporaines. ■

SMARTLINE, TOUT UN CONCEPT !

POUR TOUS LES PROS, CEUX QUI FABRIQUENT, CEUX QUI POSENT ET CEUX QUI VENDENT, C'EST MOINS DE COMPLEXITÉ, PLUS D'EFFICACITÉ SUR LE CHANTIER. UNE NOUVELLE FAÇON DE FABRIQUER ET POSER LA MENUISERIE ALUMINIUM.

« Notre objectif est de donner un nouvel élan à Sapa. Pour y parvenir, l'ensemble des équipes s'appuie sur trois piliers fondamentaux: renforcer l'image de Sapa et affirmer notre positionnement sur le marché de la préfabrication; établir une feuille de route claire pour les cinq prochaines années; développer une offre alignée avec les besoins réels de nos clients et leurs enjeux opérationnels.



L'innovation ne s'est pas portée uniquement sur les performances produit, mais aussi sur son cycle de vie, les services associés, sa commercialisation, son intégration à une chaîne de valeur... C'est une vision globale sur le produit que nous proposons, développée avec nos clients et partenaires. »

Pierre Vannicatte
Responsable marketing
et développement produits
ASkey et Sapa Préfabricateurs

FAÇADE

Smartline 50 TT MR, la façade grille pensée pour la préfabrication

Productivité, simplicité, performance : avec la façade Smartline 50 TT MR, Sapa adopte une approche très pragmatique du mur-rideau. L'offre est structurée autour de trois leviers concrets (conception, fabrication, optimisation) avec un objectif clair : faciliter le travail des fabricants et renforcer leur compétitivité, y compris dans une logique de prêt-à-poser.

Un système astucieux qui simplifie tout

Le concept repose sur l'utilisation d'un profilé unique pour les montants et les traverses. Ce principe traverse/traverse rationalise fortement la production : moins de références à gérer, moins de pertes matière et une logistique allégée.
Ce parti pris industriel ne se fait pas au détriment du rendu. La façade conserve une écriture contemporaine, en aspect grille ou VEC grâce à un capot serreur extra-plat, compatible avec des opérations en neuf comme en rénovation.



PROFILÉS

JUSQU'À 25 % D'ÉCONOMIE SUR LES PROFILÉS GRÂCE À LA RÉUTILISATION DES CHUTES.



Façade réalisée par SV Miroiterie, partenaire fabricant Sapa Solutions Pro dans le Calvados.

Une fabrication réellement simplifiée en atelier

La Smartline 50 TT MR étend la logique de simplification jusqu'aux ateliers. Les profilés se travaillent en coupe droite, sans usinage ni fraisage, avec un outillage courant.
Surtout, les éléments de façade arrivent prééquipés en atelier : joints, raccords, étanchéité, intercalaires, supports de vitrage… Cette intégration en amont réduit les manipulations, sécurise les temps de montage et fiabilise l'assemblage.
Une telle organisation accélère la production, renforce la reproductibilité et réduit la dépendance à la main-d'œuvre hautement qualifiée, un levier concret pour les ateliers en recherche de cadence et de régularité.

Des choix techniques orientés productivité

Plusieurs choix techniques concrétisent cette logique :
- réutilisation des chutes verticales avec jusqu'à 25 % d'économie sur les profilés,
- drainage caché sans usinage pour accélérer le montage,
- serreurs équipés de joints TPE simplifiant découpe et pose,
- accessoires de préassemblage et anti-rotation pour fiabiliser l'assemblage,
- intercalaires haute performance intégrés, limitant les contraintes sur le choix des vitrages.

L'ensemble s'inscrit dans un niveau de performance industrielle élevé et une démarche environnementale affirmée, avec l'intégration de matériaux recyclés. ■

Façade 50 TT MR
Smartline :

Sapa
PRÉFABRICATEURS

By Hydro

Nouvelle façade grille optimisée pour
la préfabrication : un maximum d'applications
avec un minimum de références !

Certifiée
CR2

Concept TT
Traverse-Traverse

Module
50 mm



**Disponible en prêt à la pose avec
les partenaires Sapa Solutions Pro.**
www.sapa-france.fr

ÉQUIPbaie
Stand H4-G051

FENÊTRES, PORTES ET COULISSANTS

Smartline 65 : fenêtres, portes et coulissants présentés à Batimat

Sapa poursuit le déploiement de son offre Smartline avec l'arrivée prochaine de quatre nouvelles solutions en 65 mm : une fenêtre ouvrant visible, une fenêtre ouvrant caché, une porte lourde et un coulissant.



Développées à partir du savoir-faire industriel et des solutions éprouvées du groupe Hydro, ces nouvelles références reprennent les codes esthétiques, la signature technique et la gorge européenne en aluminium qui ont déjà fait le succès de la gamme.

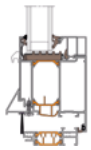
Objectif : proposer aux fabricants et à leurs installateurs des menuiseries performantes, simples à fabriquer et rapides à mettre en œuvre. Par exemple Smartline 65 OC et Smartline 65 OV proposent différents designs sans pour autant multiplier les références de profilés. Résultat, un maximum d'applications avec un minimum de profilés à commander. Des gains de productivité à la clé !

Le coulissant Smartline 65 CL en aluminium bas carbone recyclé Hydro Circal.

Une nouvelle offre dans l'ADN Sapa, des profils avec gorge euro alu

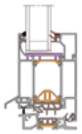
Sapa réaffirme les principes fondateurs qui guident le développement de la gamme Smartline : faire gagner du temps à chaque étape, de l'atelier au chantier ; atteindre les performances thermiques et acoustiques attendues par le marché ; répondre aux enjeux écoresponsables : 100 % Hydro Circal 75R aluminium bas carbone recyclé, barrettes recyclées… Une approche globale que Sapa résume ainsi : *« le meilleur des solutions éprouvées, repensé pour plus de simplicité »*. ■

FEUILLE DE ROUTE SMARTLINE



Smartline : Porte repliable

SALON BATIMAT



Smartline : Porte grand trafic 65



Smartline : Ouvrant caché 65

2027



Smartline : Façade

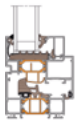
28 SEPTEMBRE > 1ER OCTOBRE

Sapa et ASkey seront à Batimat pour une mise en scène complète de la gamme Smartline.

Smartline : Coulissant 65



Smartline : Ouvrant visible 65



CONCEPT

FABRICATION, POSE, VENTE : SMARTLINE A ÉTÉ PENSÉE EN PRENANT EN COMPTE LES CONTRAINTES DE CHAQUE MÉTIER DE LA FILIÈRE.

CALENDRIER

Ces quatre nouveaux produits Smartline sont en cours de qualification et de certification. Leur disponibilité est annoncée entre juillet 2026 et début 2027.



VITRINE DE LA NOUVELLE OFFRE

À Batimat 2026, ASkey et Sapa dévoilent leurs solutions

Le salon Batimat, là où l'industrie alu se réinvente, se tient du 28 septembre au 1er octobre. Il offre la première grande scène à la nouvelle stratégie d'ASkey et de Sapa. Chacune dispose de son propre espace pour présenter sa nouvelle génération de solutions, destinée respectivement aux industriels et aux préfabricateurs, et rencontrer ses clients et partenaires. Trois solutions qui changent la donne sont à découvrir : OV 65 NV, CL 65 NV, Smartline 65 OV.

La vitrine d'une nouvelle stratégie

La Strategic Unit ASkey Sapa mise sur Batimat pour affirmer son positionnement sur la préfabrication et développer la notoriété de ses marques auprès des industriels, fabricants de menuiseries sur mesure et des poseurs. Sur ce salon, ASkey et Sapa présentent bien plus que de nouveaux produits. Elles dévoilent leur stratégie.

Réunies au sein de la Strategic Unit Hydro dédiée aux fabricants de menuiseries prêtes à la pose, les deux marques déploient une stratégie articulée sur trois piliers : une organisation dédiée, une intégration dans les environnements clients et une nouvelle génération d'offres produits. Car, au-delà des offres produits, c'est toute une vision qui sera valorisée avec pour enjeu central la fabrication.

Une organisation pensée pour le prêt-à-poser

Cette stratégie s'appuie sur des équipes spécialisées en développement produit, expertise technique et relations avec les industriels et préfabricateurs. Les deux marques répondent ainsi à des besoins complémentaires : ASkey accompagne les industriels, avec des solutions conçues pour les productions à fort volume, tandis que Sapa s'adresse aux préfabricateurs, en privilégiant la souplesse et l'adaptation aux organisations plus flexibles. Leur point commun : simplifier la fabrication.

Devenir la référence de la préfabrication aluminium

ASkey et Sapa entendent s'imposer comme les références françaises de la préfabrication aluminium grâce à une approche associant proximité, innovation et coconstruction. Pour ASkey, cette ambition passe notamment par l'intégration logicielle. Dans les ateliers, les logiciels métiers pilotent désormais l'ensemble des flux.

L'enjeu n'est plus seulement de proposer un nouveau système, mais de le rendre pleinement compatible avec les outils existants. ASkey accompagne cette évolution grâce à des données techniques structurées, un travail étroit avec les éditeurs de logiciels métiers et une adaptation aux environnements de ses clients.

Batimat, le temps des nouveautés

Batimat est l'occasion pour ASkey de rappeler son leadership dans le prééquipement des profilés aluminium et la forte dynamique qui accompagne son développement au sein du groupe Hydro.

Le salon marque également le lancement de la nouvelle génération de produits ASkey, pensée pour les industriels autour d'un principe simple : supprimer des opérations en atelier en les déplaçant en amont de la fabrication. Icône de cette gamme, le nouvel ouvrant caché est présent sur le stand ASkey.

Batimat est le rendez-vous où ASkey et Sapa dévoilent, concrètement, leur vision de la préfabrication aluminium. Les équipes ASkey et Sapa sont à pied d'œuvre pour présenter cette nouvelle génération de fenêtres, portes et coulissants en aluminium et expliquer le nouveau concept qui déplace le curseur du produit vers la fabrication. ■

PRODUCTION

À Courmelles, l'excellence industrielle **made in France**



En France, à Courmelles, l'usine Hydro allie savoir-faire industriel et innovation pour répondre aux besoins des professionnelles et professionnels de la menuiserie. Ce site, dédié à la production et à la logistique des profilés aluminium d'ASkey et de Sapa, se distingue par une organisation rigoureuse et des technologies de pointe, conçues pour offrir des solutions sur mesure. Découvrez l'usine qui pousse les limites de la performance alu.

Une chaîne de production intégrée et performante

Sur 18 000 m², l'usine couvre l'ensemble des étapes, du stockage des profilés bruts à l'expédition des produits finis. L'extrusion, maîtrisée par le groupe Hydro, garantit une qualité optimale, tandis que deux cabines de laquage permettent de proposer jusqu'à 80 coloris certifiés Qualicoat Classe 2. Un dépôt automatique de 4 400 alvéoles assure un stockage efficace, et les équipes dédiées au prééquipement interviennent pour le jointage, le clippage et le pelliculage. Enfin, deux lignes d'emballage et cinq quais d'expédition fluidifient la logistique, sous le contrôle d'un interlocuteur qualité.

L'innovation et la qualité rythment les processus

Le centre d'essai intégré valide la conformité des profilés, renforçant la confiance des artisanes et artisans. Avec une capacité de production annuelle de 10 000 tonnes, le site traite aussi bien les commandes ponctuelles que les volumes industriels, en offrant un conditionnement adapté.
La bicoloration et les finitions sur mesure illustrent cette recherche constante d'excellence, alliant esthétique et performance technique.

Un partenaire engagé

L'usine de Courmelles ne se limite pas à la production : elle s'engage à accompagner chaque projet avec réactivité et personnalisation. Pour les artisanes et artisans, cela signifie des produits finis, et prochainement des nouvelles gammes Sapa, prêts à poser, livrés dans les meilleurs délais. En combinant innovation, rigueur et proximité, ce site s'impose comme un allié stratégique pour les métiers de la menuiserie. ■



Une équipe de 184 personnes, jusqu'à 250 en période de forte activité, œuvrent en 3x8 cinq jours par semaine. Les week-ends sont consacrés au nettoyage et à l'assainissement pour garantir un environnement irréprochable.



LOGISTIQUE

Fluidité et précision sur toute la ligne

L'usine Hydro de Courmelles, à l'est parisien, s'étend sur près de 18 000 m² dédiés à l'activité industrielle et logistique pour une production annuelle de 10 000 tonnes.

Un espace de stockage automatisé

Un espace de stockage automatisé de 4 400 alvéoles pour les profilés en aluminium. Le magasin de stockage, automatisé et de grande hauteur, se situe au cœur du process. Cet espace de stockage imposant est constitué de deux aires latérales en nid d'abeille autoportantes sur 90 m de longueur, 25 m de large et 25 m de haut ! Deux robots de 25 m de haut se déplacent dans l'allée centrale sur deux rails de type "TGV" pour assurer le stockage et alimenter les stations de picking desservant l'unité de laquage, à raison de 50 civières par heure.



Réception et contrôle qualité

Les profilés aluminium extrudrés par le groupe Hydro à Toulouse sont réceptionnés dans le hall. Déchargés par palonnier mécanisé, ils sont identifiés, mis à nu et contrôlés, avant d'être sélectionnés et disposés à l'entrée de l'unité de stockage principale. Ils sont ensuite transférés par transtockeur automatique dans des civières spécifiques vers le magasin automatisé, dont chaque alvéole est munie de son propre "skid" (berceau).

Planification et préparation avant laquage

C'est ici qu'intervient le service planification. Il compose les programmes de préparation en regroupant l'ensemble des commandes en portefeuille, puis trie les profilés selon les couleurs, les urgences et les plannings. Ces programmes sont conçus pour optimiser la consommation de poudre, d'énergie et d'eau.

Une fois finalisés, ils sont transmis au picking, qui suit l'ordonnancement pour préparer la matière en amont de l'étape suivante : le laquage. ■

« Ce n'est pas un secret : pour maintenir le rythme de production, il faut de la fluidité et de la précision. Grâce à notre magasin automatisé et à l'équipe de planification, chaque profilé arrive au bon moment, sans ralentir le flux. »

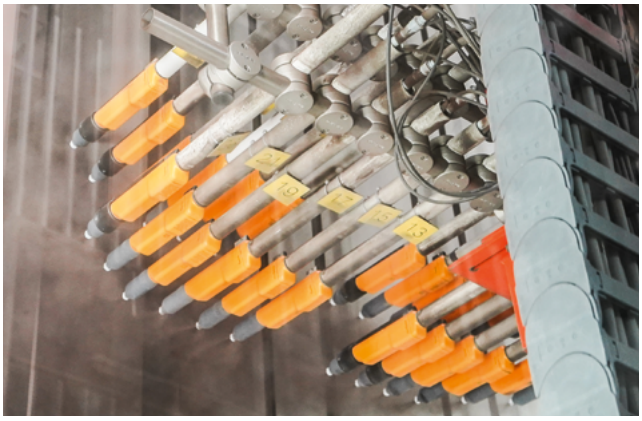
Justin Tellier Responsable de production

TECHNOLOGIE

Laquage vertical : **performance et souplesse à 360°**

À Courmelles, la chaîne de laquage vertical de l'usine Hydro allie performance et souplesse. Un carrousel automatique amène les profilés jusqu'à la table d'accrochage. Ils sont ensuite positionnés à la verticale sur un convoyeur aérien, prêts à entamer leur parcours de laquage. Visite guidée.

Un cycle de 3 h 30 démarre alors, suivant des étapes immuables : dégraissage, attaque acide de la couche d'alumine, rinçage, puis conversion anticorrosion à base de composants métalliques.



Une histoire de poudre

Une fois séchées, les barres passent dans l'une des deux cabines de poudrage, équipées chacune de 24 pistolets, qui appliquent un nuage de poudre de 80 microns d'épaisseur en moyenne. Cette technologie est en double exemplaire, ce qui facilite les changements de couleurs, jusqu'à 80 modifications de teintes par jour ! En cas de bicoloration, le laquage est réalisé avant l'assemblage des profilés par sertissage, sur une chaîne dotée d'automatismes de dernière génération.

CHIFFRE CLÉ

65 COLORIS LAQUÉS

EN MOYENNE PAR JOUR

Expertise à tous les postes

Derrière ces performances technologiques, le savoir-faire des équipes fait la différence. Trois équipes de dix personnes, régulièrement formées, assurent production, maintenance et contrôle qualité. Les opérateurs de poudrage, en particulier, suivent une formation de trois à six mois avant d'être autonomes, garantissant ainsi la maîtrise d'une étape particulièrement sensible. ■

OFFRE COULEUR

25 ans de tranquillité, le secret des profilés laqués classe 2

Label international de référence, Qualicoat garantit un savoir-faire de haut niveau. Associé à une poudre de classe 2, il offre aux menuiseries une résistance renforcée et une garantie de 25 ans.

La combinaison gagnante

Deux catégories classifient les laquages : la classe 1 et la classe 2. Pour garantir les profilés laqués sur une durée de 25 ans, le laquage est réalisé dans un atelier industriel bénéficiant du label Qualicoat, avec une poudre de classe 2. La poudre classe 2 est une poudre de laquage haute durabilité. Les liants et les pigments utilisés dans ces produits offrent une excellente résistance aux UV et aux intempéries. De son côté, le label Qualicoat régit la préparation de surface et le process de thermolaquage de l'aluminium. Pour obtenir le label, un contrôle qualité rigoureux est réalisé chaque année : matières premières, processus de production, équipements de laboratoire, traitement préparatoire et produit fini.
Le référentiel de certification repose sur trois niveaux de contrôle : contrôle du métal, du traitement et de l'entretien.



Les liants et les pigments utilisés dans les produits de classe 2 sont au moins trois fois plus stables aux UV et aux intempéries que la qualité standard.

40 teintes premium

Sont ainsi proposées par ASkey Sapa 40 teintes premium en classe 2 parmi les couleurs les plus courantes. Toutes les teintes premium classe 1 vont progressivement passer en classe 2, pour garantir une qualité maximale. Pour ces teintes, le référentiel RAL passe du 841 GL au 840 HR, conformément au standard en vigueur. Réalisé dans les règles de l'art et certifié Qualicoat, le thermolaquage des profilés aluminium assure ainsi une finition durable et de haut niveau. ■



SERTISSAGE ET PRÉÉQUIPEMENT

Gagner un temps précieux en atelier

Au cœur de la filière aluminium, l'atelier de sertissage et de prééquipement de l'usine Hydro de Courmelles allie précision industrielle et agilité pour répondre aux exigences du marché. Jointage, clippage, pelliculage… Les machines brevetées permettent un prémontage ultra-précis.

À la pointe de la technologie

Avec deux lignes de sertissage, l'usine maîtrise la fabrication de profilés de toutes dimensions et épaisseurs, offrant une diversité remarquable, notamment en bicoloration.



Chaque jour, 45 tonnes d'aluminium, exclusivement fournies par Hydro, sont laquées sur le site, dont 30 % sont destinées à l'atelier de sertissage et de prééquipement. Le prééquipement des profilés constitue un atout majeur : joints à tirer ou à bourrer, parcloses, rails et chicanes sont prémontés avec une précision optimale, grâce à des machines adaptées, développées en interne et protégées par brevets.

Cette innovation permet aux clients de réduire le temps d'assemblage en limitant les opérations à un simple trait de coupe, là où d'autres solutions imposeraient de couper séparément barre et parclose avant de poser le joint.

Une quarantaine d'opératrices et d'opérateurs, formés en continu, assurent la flexibilité nécessaire face à la diversité des commandes. Les matrices de compétences permettent une rotation efficace entre les postes, tandis que des formatrices et formateurs expérimentés accompagnent les nouvelles recrues.

Conformité oblige

Qui dit qualité dit conformité ! La vigilance est omniprésente, évitant aux artisans des erreurs coûteuses en temps et en ressources. Sans cette rigueur, les défauts pourraient n'être décelés qu'après montage, annulant des heures de travail. Avec un taux de conformité qui progresse et une diminution continue des réclamations clients, l'usine démontre chaque jour son engagement en faveur de l'excellence opérationnelle. ■



CONDITIONNEMENT ET EXPÉDITION

Nouveaux standards logistiques : -39 % d'émissions carbone

L'atelier de conditionnement de l'usine Hydro de Courmelles fonctionne sans interruption. Une vingtaine d'opérateurs et opératrices se relaient en 3x8 autour d'une organisation pensée pour fluidifier les flux et sécuriser les déplacements. Zoom.

Un conditionnement réutilisable

Le site a progressivement fait évoluer ses méthodes de conditionnement pour réduire les emballages à usage unique. Les profils sont désormais rangés directement en civière, sans protection intermédiaire en carton ou en plastique, grâce à des intercalaires en mousse réutilisables.

Historiquement, les barres étaient systématiquement filmées et cartonnées. Le nouveau dispositif repose sur un circuit fermé : les mousses reviennent sur le site après livraison avant d'être réemployées. Chaque intercalaire peut être utilisé au moins trente fois avant d'intégrer une filière de recyclage.

En 2025, l'usine a ainsi économisé 25 tonnes de carton. Le dispositif sera à terme amélioré pour intégrer les petits volumes ou plusieurs teintes dans la même commande.

FLUIDITÉ ET SÉCURITÉ

Les profils aluminium circulent exclusivement par pont roulant, limitant les manutentions manuelles. En journée, les chargements s'enchaînent au rythme des départs camions. La nuit, les équipes préparent les civières destinées aux tournées du lendemain.



« Nos impératifs ? Livrer en commande complète dans les temps, en toute sécurité et avec le souci constant de réduire notre empreinte carbone. »

Antoine Renaux
Directeur des opérations LogNord

Passage à l'électrique

Cette logique d'écoresponsabilité se retrouve dans le transport. Engagé depuis 2024 dans le programme Fret 21 piloté par l'Ademe, le site a revu sa chaîne logistique : recours accru aux biocarburants, densification des chargements, optimisation des itinéraires et ajustement concerté des dates de livraison. L'objectif initial visait une baisse de 31 % des émissions carbone d'ici 2026. Le seuil est déjà dépassé avec une réduction de 39 % enregistrée depuis 2023.

Depuis le début de l'année 2026, les premières livraisons en camions 100 % électriques complètent le dispositif. L'optimisation des process accompagne une évolution plus large des pratiques logistiques, où qualité de service, maîtrise des flux et réduction de l'impact environnemental avancent désormais de concert. ■



CASTES INDUSTRIE

Parée pour la nouvelle gamme !

Depuis 1960, Castes Industrie écrit l'histoire de la menuiserie en Aveyron. Aujourd'hui dirigée par Jean-Baptiste Castes, l'entreprise familiale franchit une nouvelle étape avec le lancement d'une nouvelle gamme d'ouvrants cachés, née d'une collaboration fructueuse avec ASkey.

Une histoire d'exigence et de transmission

Installée à Villefranche-de-Rouergue, Castes Industrie s'impose comme un acteur historique de la menuiserie en France. Avec près de 3 millions de menuiseries fabriquées depuis sa création, l'entreprise allie tradition et modernité sur un site de 36 000 m², où 250 collaboratrices et collaborateurs œuvrent chaque jour pour produire environ 100 000 menuiseries par an, tous matériaux confondus. Depuis 2025, Jean-Baptiste Castes incarne la troisième génération à la présidence, perpétuant une vision : celle d'une industrie maîtrisée, de la réception des matières premières au produit prêt à poser.

La certification NF, gage de qualité et de fiabilité, et le label "engagé RSE" témoignent de cette quête d'excellence. Depuis plusieurs années, l'entreprise travaille activement sur sa démarche sociale et environnementale : valorisation des déchets, récupération des emballages, maîtrise de la consommation d'énergie, écoconception.

UN RÉSEAU EN EXPANSION

En parallèle, Castes Industrie continue de développer son réseau de partenaires artisans poseurs "La Boutique du Menuisier". Créé en 1999, il regroupe 160 points de vente en France et distribue 90 % de ses menuiseries. Castes Industrie s'est fixé un cap : atteindre 180 boutiques d'ici 2030 et renforcer l'implantation dans le Nord.

« Avec ASkey, nous avons l'assurance de bénéficier d'une gamme pleinement industrialisable qui nous correspond. »

Jean-Baptiste Castes
Président de Castes Industrie



UNE OFFRE COMPLÈTE

Avec le rachat de Foxal en 2022, Castes Industrie complète son offre de produits complémentaires : pare-balles, coupe-feu, porte GTI… Une évolution qui reflète bien la tendance du marché.

Voir grand et loin

Castes Industrie ne se contente pas de fabriquer des menuiseries : elle les imagine aussi. Preuve en est cette nouvelle gamme d'ouvrants cachés, développée avec ASkey. « *Nous avons apporté au projet notre vision d'industriel, notre connaissance du terrain et nos attentes en termes de performances* », explique l'équipe. Un projet qui s'accompagne d'investissements majeurs dans l'atelier aluminium, avec un second centre d'usinage et l'agrandissement de la ligne transitique, pour monter en volume et répondre à la demande croissante.

Et en équipant d'un vitrage Oraé (Saint-Gobain Glass) les menuiseries de la nouvelle gamme ASkey, en aluminium recyclé Hydro Circal, Castes peut proposer un produit fini dont l'impact carbone est très bas, quasiment au niveau de celui du bois. ■



GAMME ACCESSOIRES
avec option domotique intégrée
Aspect brossé / noir / bois



Rét. Capucine

NOUVEAU
Co-développements MONOBLOC

ASkey INDUSTRIELS — Sapa PRÉFABRICATEURS

Découvrez nos **nouveaux co-développements exclusifs avec ASKEY et SAPA**, alliant innovation et **performances thermiques de haut niveau** pour une isolation exceptionnelle et un confort optimal. Ils se distinguent également par la **qualité** de leur fabrication, qui associe **robustesse**, **durabilité** et **finitions** soignées. Leur large **choix de designs** constitue un véritable atout pour s'intégrer harmonieusement à tous les styles architecturaux.

VOLMA 10 ANS GARANTIE

PERFORMANCES
Up jusqu'à 0.40 W/m².K*
*modèle non vitré avec pack thermique

- Épaisseur : **77 mm**
- Profil : **aluminium + polyamide à rupture de pont thermique**
- Structure : **isolant haute densité + composite alvéolaire**
- Vitrage : **triple vitrage 44.2 / 4 / 4 à faible émissivité argon**
- Environnement sonore : **pack accoustique disponible**
- Exposition élevée : **pack thermique disponible**
- Tierce : **semi-fixe disponible**

Plus de choix, plus de liberté :
Les **coloris standard ASKEY - SAPA** sont disponibles en **standard chez VOLMA.**



La FRENCH FAB — Fabriqué en France

WWW.VOLMA.COM

VOLMA

À découvrir à :
VOLMA BATIMAT — HALL 6 — Stand F022



ISOLATION

Technoform, l'expertise technique **qui fait la différence**

Technoform conçoit et fabrique une large gamme de barrettes de rupture de pont thermique. Ses profilés d'isolation de haute précision répondent à la problématique de perdition énergétique tout en garantissant une bonne tenue mécanique. Résultat : conduction, convection et rayonnement thermique réduits pour économiser jusqu'à 85 % d'énergie.

Fondé en 1969, le groupe s'est imposé comme un acteur mondial de référence. Sa présence internationale repose sur des équipes d'experts locales, organisées pour accompagner les clients au plus près de leurs marchés et de leurs besoins. Cette stratégie de proximité s'est illustrée en 2025 avec la construction d'une nouvelle unité de fabrication située à Tournai en Belgique, non loin de la frontière franco-belge. Ce site vient renforcer un maillage industriel déjà bien établi en Europe, notamment en Allemagne, en Espagne et en Italie.

Une philosophie exemplaire

L'écologie est pour Technoform bien plus qu'une simple tendance, c'est un mode de vie. C'est pourquoi le groupe applique la démarche Cradle to Cradle qui a pour objectif de mettre en place des cycles calqués sur ceux de la nature. Le déchet devient aliment. Le produit devient ressource. La personne devient bénéfique.

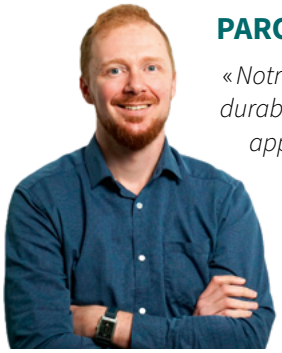
C2C Certified® Material Health Certificate
GOLD LEVEL

cradle to cradle products innovation INSTITUTE

Cette démarche définit et favorise le développement de produits surcyclables, ce qui signifie que, contrairement au recyclage conventionnel, elle maintient la qualité des matières premières tout au long des multiples cycles de vie du produit et de ses composants.

Un partenaire historique

Partenaire du groupe Hydro depuis plus de 30 ans, Technoform occupe aujourd'hui une position de leader sur le marché et collabore étroitement avec les acteurs de la menuiserie aluminium, contribuant activement à l'évolution des systèmes et des performances des menuiseries modernes. ■

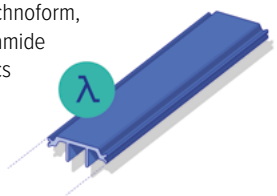


PAROLE DE PRO

« Notre ambition est d'accompagner durablement nos partenaires en leur apportant des solutions concrètes, qu'il s'agisse du produit lui-même ou de l'ensemble des leviers contribuant à la performance et à la pérennité de leur activité. Cela repose également sur un engagement environnemental fort et structurant, telle notre certification Cradle to Cradle niveau Or. Dans un contexte marqué par l'incertitude, la cohésion, l'écoute et la qualité du dialogue sont des facteurs clés pour relever collectivement les défis à venir. Et toujours avec le sourire ! »

Guillaume Ponçot
Directeur commercial Technoform

Produit phare de Technoform, la barrette Low Lambda Polyamide 66 GF25, résistante aux chocs à sec, garantit performance mécanique et isolation thermique optimale.





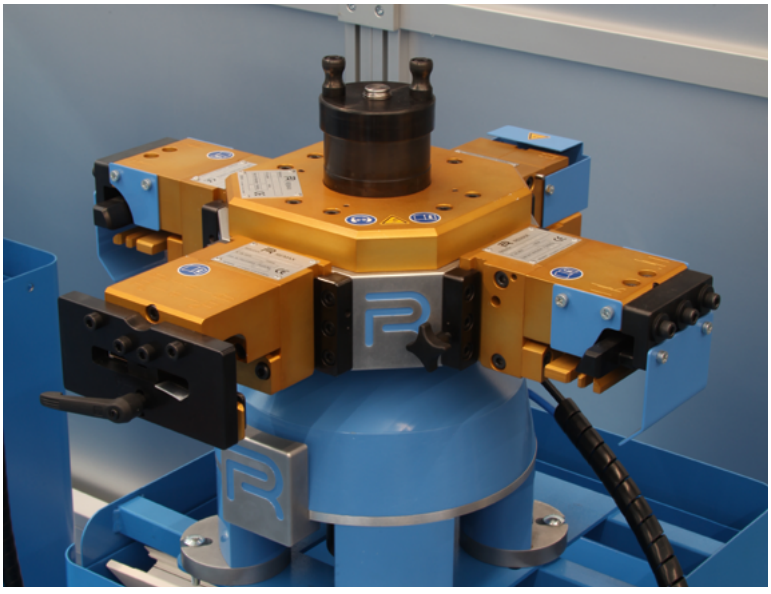
MADE IN FRANCE

Remax, la référence du poinçonnage **haut de gamme 100 % local**

Près de Toulouse, à Flourens, Remax défend une industrie de niche, locale et intégrée. Le 1er avril dernier, Jean-Michel Balza a officiellement repris les rênes de cette PME industrielle spécialisée dans les outils de poinçonnage pour profilés aluminium complexes.
Une reprise qui s'inscrit dans la continuité pour celui qui connaît parfaitement l'entreprise : entré il y a plus de vingt ans comme monteur-ajusteur, il a progressivement évolué vers des fonctions de responsabilité en production puis en management industriel. *« Je suis rentré par la petite porte. J'ai grandi avec l'entreprise et appris tous les rouages du métier. »* Ce parcours entièrement construit en interne nourrit aujourd'hui une vision claire : défendre un modèle industriel français fondé sur l'expertise technique, la proximité client et l'hyperspécialisation.

Le made in France comme ligne de conduite

Dans un contexte de réindustrialisation et de relocalisation, Remax* tire parti de son ancrage historique sur son territoire. *« Aujourd'hui, il faut défendre cette idée du made in France et du savoir-faire industriel. Remax réalise près de 95 % de sa production en interne. Les 5 % restants sont sous-traités à des entreprises occitanes partenaires, pour des produits qui ne relèvent pas de notre cœur de métier. »* Étude, conception, montage, assemblage : l'ensemble des processus est centralisé sur deux sites à Flourens. Une organisation qui garantit à la fois réactivité et exigence technique. *« On tient à garder cette maîtrise globale. C'est ce qui nous permet d'assurer la qualité et de rester performants techniquement. »* Et Jean-Michel Balza de préciser : *« Nous partons de la matière brute pour arriver à un produit fini 100 % recyclable. Notre chaîne de fabrication se structure en cinq étapes : bureau d'études & prototypage, service méthode avec FAO (fabrication assistée par ordinateur), production, contrôle qualité, montage et service après-vente. »*



Petit outillage en cassette : la quasi-machine signature de Remax.

* Entreprise familiale créée en 1971 par André Bosc, Remax a ensuite été dirigée par son fils, Michel Bosc.

Au-delà de l'outil industriel, Jean-Michel Balza insiste sur la dimension humaine et territoriale du projet. *« L'enjeu, c'est de faire perdurer ce savoir-faire ici, sur le territoire. »*

Une expertise de niche reconnue sur le marché du bâtiment

Dans le secteur du poinçonnage appliqué à la menuiserie aluminium, les acteurs capables de concevoir des solutions spécifiques restent peu nombreux, en France comme en Europe. Remax s'est progressivement imposé grâce à une spécialisation assumée et à une expertise technique reconnue auprès des principaux industriels du secteur. *« Nous sommes uniquement positionnés sur le poinçonnage. C'est un choix volontaire. On préfère rester experts dans notre domaine plutôt que de se diversifier. »* Chaque machine est conçue sur mesure en fonction des besoins clients. *« On s'adapte à la demande, parfois sur des problématiques très pointues. »*

Cette capacité d'adaptation constitue aujourd'hui l'un des marqueurs forts de Remax, qui collabore avec les principaux gammistes aluminium du marché, parmi lesquels Hydro (ASkey, Sapa, Technal), Schüco, Novastruct, AluK, Sépalumic, Installux ou Profil'systems.

Une priorité, la satisfaction client

Au fil des années, Remax a renforcé son accompagnement technique et son service après-vente, devenu un levier de différenciation majeur. Maintenance, installation de machines neuves, suivi technique, réactivité du SAV : la relation client dépasse largement la simple fourniture d'équipements. *« Ma ligne de conduite, c'est la satisfaction client. On cherche toujours une solution techniquement faisable. »*

Cette philosophie se traduit dans l'organisation industrielle de la société, qui adapte en permanence ses capacités de production aux commandes et aux besoins du marché. L'entreprise compte aujourd'hui une vingtaine de salariés permanents, avec des effectifs pouvant évoluer jusqu'à 35 personnes selon l'activité.

Dans un environnement économique incertain, Jean-Michel Balza affiche une volonté de continuité : *« l'objectif est de continuer à avancer et de développer nos acquis pour confirmer Remax comme une PME d'avenir. »* ■

LE POINÇONNAGE DE PROFILÉS COMPLEXES

Un savoir-faire de haute précision

Chaque machine est développée sur mesure : Remax conçoit des outils capables de retirer de la matière dans des profilés aluminium complexes. Un métier de niche particulièrement technique, où les contraintes évoluent en permanence sous l'effet des nouvelles normes d'isolation thermique et des exigences croissantes des gammistes. Pour Jean-Michel Balza, « *notre force, c'est notre expertise. Les clients viennent chercher ce savoir-faire précis* ».

Chaque projet démarre à partir d'un cahier des charges client. Les équipes réalisent ensuite l'étude, le prototypage physique et numérique, la fabrication des pièces, le montage puis les tests fonctionnels en conditions réelles. « *Chaque profilé est différent. Il faut constamment adapter les outils et trouver des solutions techniquement faisables.* » Grâce à cette capacité d'adaptation, Remax est un acteur incontournable de ce marché de niche en France.



Les ateliers Remax à Flourens, près de Toulouse.



Au premier plan le pôle fabrication prototype, en arrière plan le stock pièces finies.

SERRURES ET ACCESSOIRES

Sotralu, le spécialiste des accessoires pour menuiseries aluminium



Concevoir et faire évoluer les accessoires pour menuiseries aluminium, c'est l'expertise de Sotralu. Spécialiste des solutions aluminium sur mesure, l'entreprise accompagne les acteurs de la préfabrication grâce à son ancrage industriel à Muret et aux synergies du groupe Hydro. Entre codéveloppement et "tailor made", l'entreprise place le partenariat au centre de sa stratégie. Explications avec Olivier Naudin, PDG de Sotralu Group.

Quel rôle joue Sotralu au sein du groupe Hydro aujourd'hui ?

Sotralu occupe une place spécifique au sein du groupe grâce à son expertise dans les solutions aluminium sur mesure. Notre rôle est d'apporter une réponse industrielle agile, proche des besoins clients, tout en bénéficiant de la puissance d'un groupe international comme Sapa. Cela nous permet de combiner proximité, réactivité et solidité industrielle.

Que représente l'appui du groupe Hydro pour Sotralu aujourd'hui ?

C'est un levier essentiel. Nous bénéficions de l'expertise et de la solidité d'un groupe international, tout en conservant notre agilité industrielle. C'est un appui important pour développer des solutions fiables, adaptées et compétitives.

Comment s'organise votre partenariat avec ASkey Sapa ?

Notre partenariat repose avant tout sur l'échange et la confiance. Nous travaillons dans une logique de collaboration étroite, avec une compréhension fine des besoins techniques et industriels. Plutôt que de proposer une réponse standardisée, notre objectif est de construire des solutions adaptées, fiables et performantes.



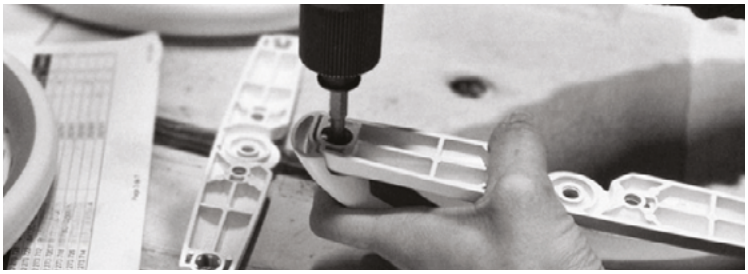
« Entre expertise locale, appui d'un groupe international et culture du sur-mesure, Sotralu Group affirme une position singulière sur le marché de la préfabrication aluminium. Une approche collaborative qui lui permet d'apporter des réponses adaptées aux besoins spécifiques de ses partenaires. »

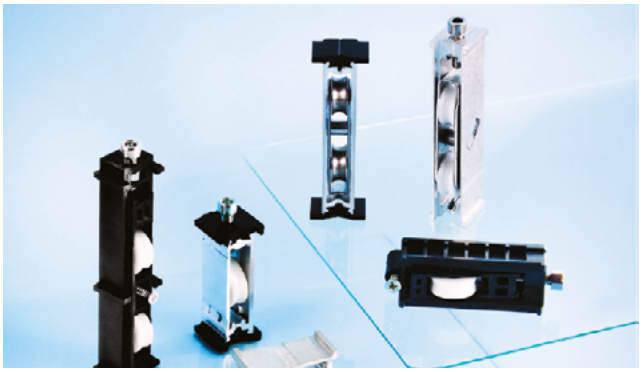
Olivier Naudin
Président directeur général de Sotralu

En quoi Sotralu se distingue-t-elle sur le marché de la préfabrication aluminium ?

Nous ne sommes pas uniquement un fournisseur de solutions aluminium, nous sommes un partenaire technique : capacité d'écoute, analyse des contraintes, adaptation et développement de réponses sur mesure. Notre différence repose aussi sur un engagement sociétal fort : depuis près de 20 ans, nous travaillons avec des personnes en situation de handicap et en milieu pénitentiaire, dans une logique d'inclusion et d'insertion professionnelle.

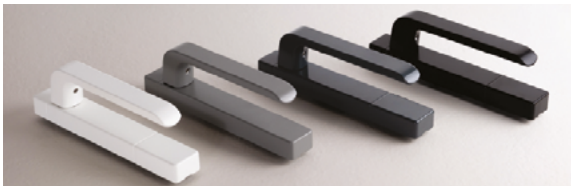












Comment votre approche en codéveloppement accompagne-t-elle les besoins spécifiques de vos clients ?

Le codéveloppement est au cœur de notre méthode. Nous partons du besoin client, de ses contraintes de pose, de fabrication, de performance ou de coûts, puis nous travaillons ensemble pour aboutir à la solution la plus pertinente. Cette méthode favorise la sécurisation des projets, optimise les produits et génère de la valeur à chaque application.

Vos solutions “tailor made” sont-elles un levier de différenciation face aux offres plus standardisées ?

Oui, clairement. Le sur-mesure nous permet de répondre à des problématiques que les solutions standards ne peuvent pas toujours traiter. Le fait que ces solutions soient développées et fabriquées en France, à Muret, renforce aussi cette valeur ajoutée : proximité avec les clients, réactivité, maîtrise de la qualité et meilleure adaptation aux contraintes du marché français. Dans un contexte où les exigences techniques, environnementales et économiques sont de plus en plus fortes, cette capacité d’adaptation devient un véritable avantage concurrentiel. Elle nous permet aussi de construire des relations de long terme avec nos clients.

Quelles perspectives voyez-vous pour Sotralu et ses partenaires ?

Les perspectives sont prometteuses, notamment autour de la préfabrication, de l’optimisation des systèmes constructifs et de la réduction de l’empreinte carbone. L’aluminium a un rôle important à jouer grâce à sa légèreté, sa durabilité et sa recyclabilité. Pour Sotralu, l’enjeu sera de continuer à innover avec nos partenaires, tout en conservant ce qui fait notre force : la proximité, l’agilité et le codéveloppement. ■

LES 11 ATOUTS DE SOTRALU

Design
Conception d’accessoires soignés, pensés pour s’intégrer harmonieusement aux menuiseries aluminium.

Précision
Chaque produit est développé avec une attention particulière portée aux finitions et aux détails techniques.

Technicité
Son savoir-faire permet de proposer des solutions adaptées aux portes et fenêtres aluminium.

ERRETI

Qualité
ERRETI mise sur des produits robustes et durables, répondant aux exigences du marché.

Solidité
RAGNI propose des composants fiables, conçus pour renforcer les menuiseries aluminium.



Assemblage
Ses solutions facilitent l’assemblage et contribuent à la bonne tenue des structures.

Expertise
L’entité apporte un savoir-faire complémentaire dans les composants aluminium.

RAGNI

Complémentarité
RAGNI enrichit l’offre du groupe avec des produits techniques et adaptés aux besoins des professionnels.

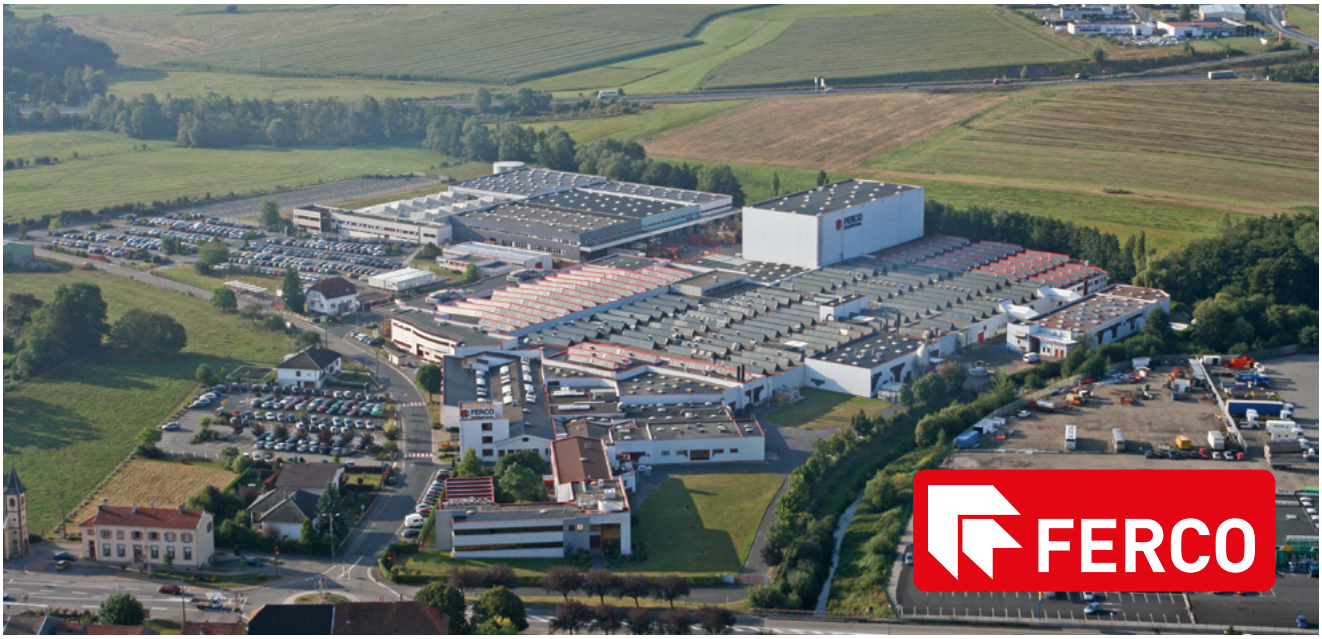


GNS

Simplicité
GNS conçoit des serrures de portes aluminium facile à intégrer dans vos projets.

Efficacité
Des solutions fiables répondant aux besoins des professionnels.

Adaptabilité
Des serrures et accessoires adaptés à différents usages.



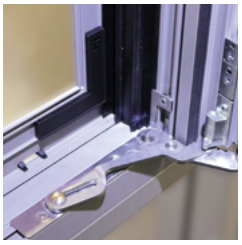
Ferco est filiale du groupe Gretsch-Unitas présent dans plus de 35 pays.

SYSTÈMES D'OUVERTURE

Ferco, le leader français des systèmes d'ouverture

Depuis 1934, Ferco conçoit et fabrique en France des ferrures, serrures et équipements pour portes, fenêtres et coulissants. Implantée à Réding en Moselle sur un site de 51 000 m², l'entreprise emploie 650 collaboratrices et collaborateurs. Ferco s'impose comme un acteur incontournable : leader avec plus de 60 % de parts de marché et 11 000 références en France. C'est la preuve qu'il est possible de créer, produire et commercialiser en France dans une démarche environnementale et sociétale responsable… Et de réussir !

DEUX INNOVATIONS PHARES



La ferrure invisible 180°
Comme son nom l'indique, elle permet une ouverture totale sans jamais se faire voir. Entièrement conçue en interne, elle sera sur de nombreux stands à Batimat.



La serrure multipoints ADR
Développée en partenariat avec le plus grand fabricant de porte, la serrure multipoints ADR allie haute sécurité et durabilité. Elle est désormais motorisable et compatible avec les accessoires GU Secury.

Un savoir-faire industriel et une innovation constante

Ferco est le seul acteur à produire l'intégralité de ses systèmes d'ouverture en France. Cette capacité unique repose notamment sur une innovation permanente et l'implication de ses partenaires dans le développement des produits. Alors que le marché du neuf conserve une bonne dynamique, l'entreprise anticipe 2027 avec des innovations qui vont redynamiser le secteur de la rénovation.

La RSE, pilier de la stratégie

Pour Ferco, la responsabilité sociétale des entreprises est plus qu'un objectif. C'est un levier de développement. Premier exemple, Ferco est particulièrement engagée sur la promotion de l'égalité femmes-hommes, de la diversité et de l'inclusion. L'entreprise participe à d'autres démarches, telles que la certification Ecovadis.

Laurent Area, responsable commercial France : « *On a obtenu la médaille d'argent Ecovadis qui confirme la solidité de notre démarche en matière de développement durable et notre engagement à garantir une transparence exemplaire. Désormais, on vise l'or !* » Ferco est aussi membre des communautés du Coq Bleu et du Coq Vert en tant qu'entreprise engagée dans la transition énergétique et écologique. Et la liste pourrait continuer. Avec son expertise industrielle, son engagement et ses innovations, Ferco a acquis, en plus de sa position de leader, son statut de partenaire incontournable. ■



SERVICES SUPPORTS

Des équipes dédiées **à votre performance**

Jour après jour, des équipes commerciales et techniques vous accompagnent depuis le début de votre projet jusqu'à la gestion du quotidien. Tous les collaborateurs ASkey Sapa partagent la même culture de la satisfaction client. Tour d'horizon.

SERVICES SUPPORTS

Des équipes dédiées pour un accompagnement sur mesure

Pour accompagner le développement des offres produits ASkey, des équipes marketing et un bureau d'études spécialisé sont dédiés à l'activité des industriels. De plus, une équipe marketing et informatique experte met en place une véritable gestion des commandes dématérialisées, avec une communication directe entre l'ERP client et l'ERP HBS. Les offres produits, palettes couleurs, tarifs sont constamment maintenues à jour. Le service clients dédié gère les commandes en temps réel, de l'entrée de commande, à la livraison et facturation.
Les services technique, marketing, développement et communication interviennent en soutien du commerce lors des présentations produit et participent à la rédaction du cahier des charges personnalisé remis au client.

Smartline, une montée en compétences au plus près des ateliers

Avec le lancement de la nouvelle gamme Smartline, Sapa engage une formation adaptée aux enjeux ateliers des fabricants. L'objectif est clair : permettre aux équipes des clients fabricants de maîtriser rapidement la fabrication des nouvelles solutions et d'atteindre une autonomie opérationnelle.
Le programme de formation couvre l'ensemble des nouveautés de la gamme Smartline : porte Smartline 65 PL, façade Smartline 50 TT MR, coulissant Smartline 65 CL et frappes Smartline 65 OC et OV.
Cette démarche vise à sécuriser la prise en main industrielle des produits, tout en garantissant un niveau de qualité homogène sur l'ensemble du réseau de fabricants. Ce dispositif mobilise à la fois les équipes techniques et commerciales de Sapa.
L'enjeu est de transmettre les méthodes de fabrication et d'assemblage ainsi que les bonnes pratiques associées aux nouvelles gammes, en tenant compte des réalités industrielles des clients. En parallèle, les équipes commerciales Sapa accompagnent les forces de vente des clients afin de faciliter l'appropriation des arguments produits et le développement commercial des nouvelles solutions Smartline.


Le bureau d'études ASkey Sapa

LE BUREAU D'ÉTUDES AU SERVICE DES PROJETS

Cinq développeurs, un expert thermique, deux référents agrémentation pour les démarches de certification des produits et un responsable de la documentation technique : le bureau d'études s'appuie sur une équipe spécialisée et des moyens dédiés pour faire évoluer l'offre produit et répondre au plus près aux besoins des clients.
Chez ASkey, le bureau d'études est directement intégré au processus commercial. Face à la diversité des demandes et des questions techniques des clients, l'équipe intervient en amont pour comprendre les besoins, apporter les réponses les plus pertinentes et contribuer à la construction de solutions adaptées.
Le bureau d'études participe également aux démarches d'information et de formation autour des produits, en appui des équipes commerciales et techniques.



NTC, LE CENTRE D'ESSAIS DE COURMELLES

Basé à Courmelles, ce centre d'essais Hydro est au cœur du développement produit de la Strategic Unit ASkey Sapa, pour mettre au point, tester et valider les menuiseries aluminium.

Le centre NTC dispose de moyens d'essais complets pour éprouver les solutions dans différentes conditions : chambre climatique avec cyclage de vieillissement, bancs de tests air-eau-vent, bancs d'endurance et d'essai de choc. Il assure également la fabrication de prototypes, les tests et certifications des nouveaux produits ainsi que des formations. Un atelier de fabrication équipé de moyens d'usinage complète ce dispositif, au service de la mise au point et de l'évolution des gammes.



L'équipe du service client ASkey Sapa. De la prise de commande à la livraison, il fait le lien entre les équipes commerciales, la logistique, la finance et les équipes techniques. Son rôle : fluidifier les échanges, partager les priorités et anticiper les éventuelles difficultés.

Pour les lancements de produits, deux formats de formation

Pour répondre aux différents besoins des ateliers, l'équipe technique propose deux modalités de formation directement sur site.

Option 1 : kits préparés

Dans cette configuration, les débits et les usinages sont réalisés en amont au NTC de Courmelles. Les kits sont ensuite expédiés chez le client, qui réalise les opérations d'assemblage et de montage avec l'accompagnement des experts techniques. Cette formule permet une prise en main rapide des systèmes et une focalisation sur les phases d'assemblage.

Option 2 : fabrication client accompagnée

Cette seconde approche reproduit les conditions réelles de production du client. Les profilés et accessoires sont livrés directement sur le site de fabrication. Les opérations de débit et d'usinage sont alors réalisées par le client, avec l'assistance des équipes techniques.

L'accompagnement s'appuie notamment sur les logiciels métiers ainsi que sur des feuilles de fabrication dédiées. Chaque intervention est également adaptée aux équipements et aux contraintes industrielles propres à chaque client.

Au-delà des sessions de formation, sont mis à disposition des supports techniques spécifiques issus des catalogues techniques des marques. Des modes opératoires détaillés viennent compléter le dispositif. ■



Deux modules de formation technique sur site sont proposés.



Le service technique ASkey Sapa.

UN SUPPORT TECHNIQUE AU PLUS PRÈS DES ÉQUIPES DANS LES ATELIERS

L'organisation du support technique ASkey Sapa évolue pour renforcer l'accompagnement des clients, du choix des solutions à leur mise en production et à l'amélioration continue des gammes.

De la conception à la mise en production

Le support technique intervient en amont pour conseiller les clients dans le choix des gammes et leur conception : caractéristiques techniques, assemblages et normes applicables. Il accompagne ensuite les équipes dans la fabrication et la mise en œuvre des solutions, avec des formations et une assistance sur les techniques d'assemblage et d'installation, ainsi que sur l'utilisation des outils spécifiques.

Lors du lancement de nouvelles gammes, les équipes techniques interviennent également sur l'ensemble du processus : optimisation des ateliers et des flux, implantation des outillages et des équipements, prototypage, mise au point et passage en production. Une démarche qui permet d'identifier les leviers d'optimisation et d'inscrire chaque lancement dans une logique d'amélioration continue.

L'expérience du terrain au service des produits

Le support technique intervient enfin dans le diagnostic des incidents et l'analyse des difficultés rencontrées en production ou lors de la mise en œuvre : défauts d'assemblage, non-conformités ou problèmes de fabrication. Ces retours d'expérience sont ensuite transmis aux équipes R&D, qualité et production afin d'améliorer ou d'adapter les gammes existantes.



PLATEFORME DIGITALE

Commander ses menuiseries en toute simplicité avec SapaConnect

Dans un secteur où la précision et la réactivité sont essentielles, Sapa lance SapaConnect, une plateforme digitale conçue pour simplifier la vie des artisans installateurs. Accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, cet outil permet de configurer et de commander des menuiseries en aluminium sur mesure, prêtes à poser, auprès d'un réseau de préfabricateurs locaux. L'inscription et l'utilisation sont gratuites, offrant ainsi une solution flexible et performante pour gérer les projets en toute autonomie.

Une configuration intuitive et maîtrisée

Avec SapaConnect, les artisans définissent chaque détail de leurs menuiseries : dimensions, sens d'ouverture, performances thermiques ou encore type de châssis. L'interface guide pas à pas, sans recourir à un jargon technique, grâce à des visuels explicites. Chaque choix est enregistré et modifiable à volonté, jusqu'à la validation finale de la commande. Cette approche permet aux professionnelles et professionnels de conserver le contrôle total sur leurs projets, depuis la conception jusqu'à la livraison.

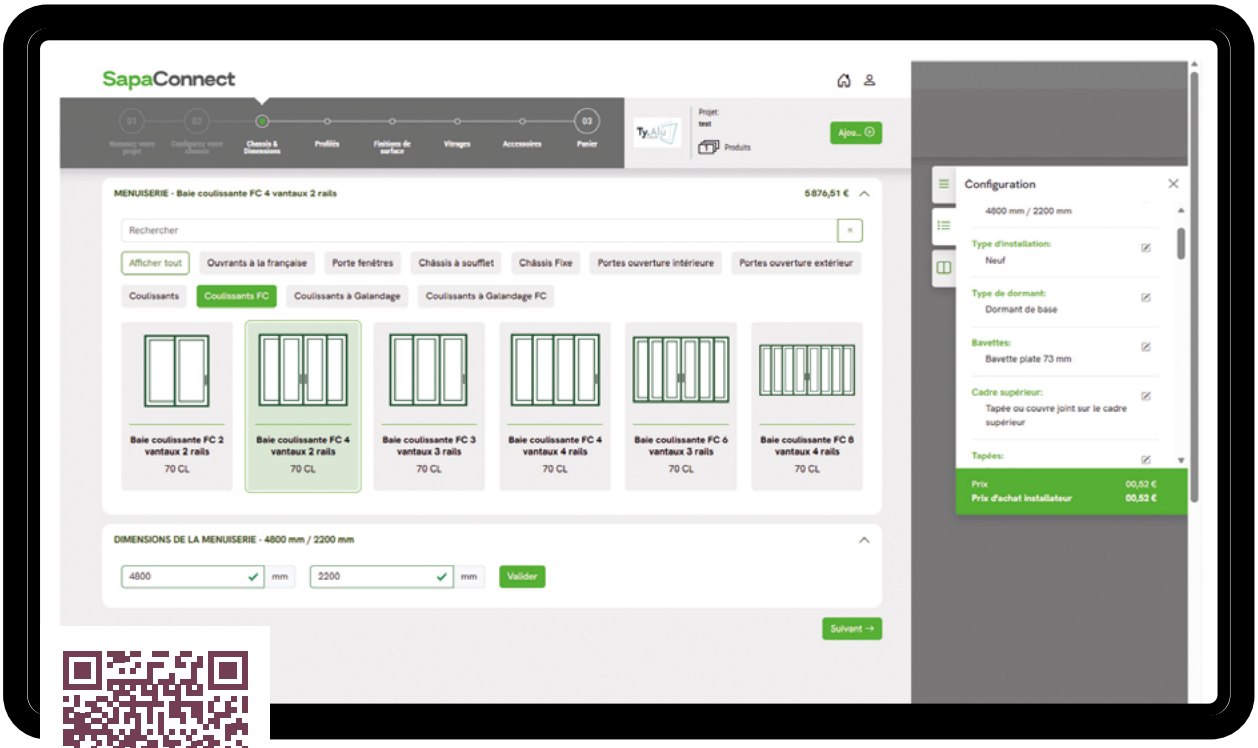
LES ATOUTS DE SAPACONNECT

- **Création de devis rapide**
- **Interface intuitive**
- **Commandes en temps réel**
- **Des fabricants à proximité**
- **Large gamme aluminium**

Une accessibilité optimale, partout

La plateforme a été pensée pour s'adapter aux rythmes et aux contraintes des métiers du bâtiment. Que ce soit depuis un bureau, un chantier ou un domicile, les utilisatrices et utilisateurs accèdent à leurs projets en quelques clics via une connexion sécurisée. Compatible avec tous les supports (ordinateur, tablette, smartphone), SapaConnect garantit une continuité de service, même en déplacement. Plus besoin d'attendre pour finaliser une commande urgente ou consulter l'avancement d'un dossier.





Deux minutes suffisent pour tout comprendre, le tutoriel en vidéo guide pas à pas dans l'utilisation du logiciel.

Une prise en main immédiate et un accompagnement personnalisé

L'inscription se fait en quelques minutes grâce au formulaire simplifié. Une fois le compte activé, les artisans accèdent à une interface épurée, où chaque fonctionnalité est intuitive. Ils peuvent nommer leurs projets, sélectionner un fabricant partenaire et suivre l'état de leurs commandes en temps réel. En cas de besoin, un conseiller SapaConnect ou un préfabricateur attitré est disponible pour les accompagner. Un formulaire de contact permet également de solliciter une assistance rapide.

Un réseau de fabricants engagés

SapaConnect s'appuie sur le réseau Sapa Solutions Pro. De nombreux tests du logiciel ont été réalisés et validés par les partenaires pour un meilleur usage de leurs clients installateurs, notamment grâce l'implication de Fabrice Abadie (Abadie Sogedial, 31). Ces préfabricateurs certifiés, répartis sur l'ensemble du territoire français et experts dans leur domaine, garantissent des menuiseries fabriquées localement, conformes aux normes de qualité Sapa.

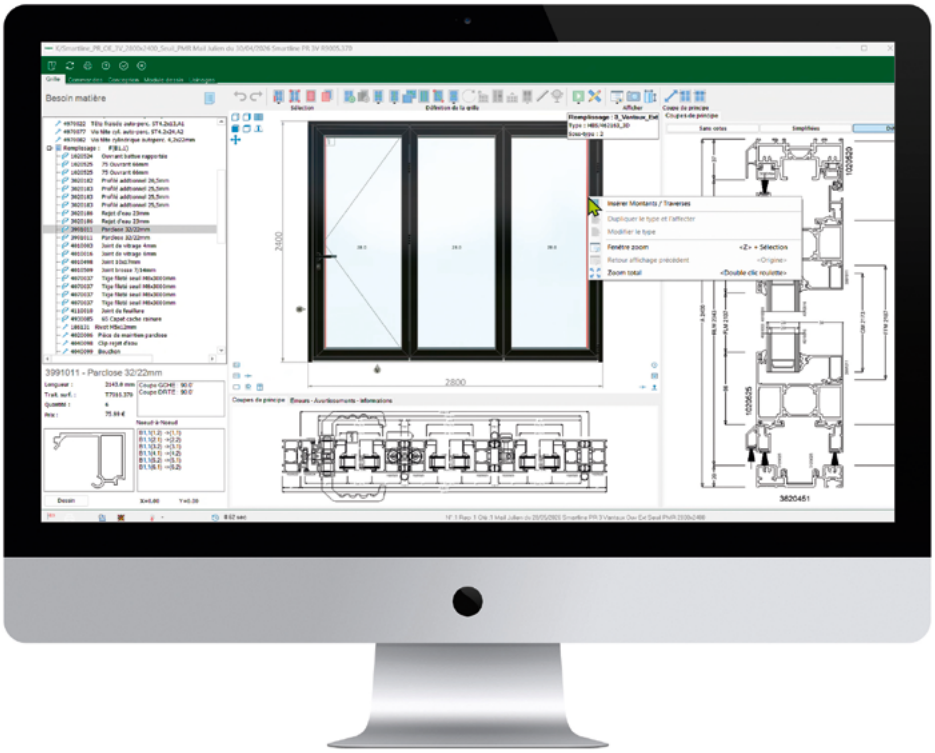
Les artisans bénéficient ainsi d'une fabrication 100 % française, de produits haute performance et d'un accompagnement technique sur mesure. La logistique, fiable et réactive, assure des livraisons dans les meilleurs délais, pour une pose sans encombre. Commander ses menuiseries n'a jamais été aussi simple ! ■

PRÉSENTATION AU SALON ARTIBAT

Pour la 20e édition du salon, plus de 45 000 personnes ont visité les stands. Et Sapa a créé la surprise auprès des visiteurs et visiteuses avec cet outil de commande en ligne facile d'accès et intuitif. Si personne n'attendait la marque sur ce genre de service, c'est une étape logique de l'approche toute intégrée de Sapa. Au bénéfice des préfabricateurs : la simplicité accélère les commandes et booste les volumes !



« *D'abord enthousiasmés par la nouveauté, les visiteurs ont été convaincus par la facilité d'utilisation dès la prise en main…* » **Boris Combes** Ingénieur commercial Sapa



LOGICIEL

La vPRO de SapaLogic, le logiciel qui pilote l'atelier

Baptisée vPRO, la nouvelle version de SapaLogic garantit aux fabricants 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 les gammes Sapa.

SapaLogic vPRO
LOGICIELS POUR FABRICANTS DE MENUISERIES

Pour accompagner chaque projet

Développé depuis plus de 25 ans et adopté par près de 5 000 utilisateurs dans 65 pays, SapaLogic vPRO s'impose comme une solution de référence pour le chiffrage, la conception et la fabrication des menuiseries aluminium. Disponible en installation locale, sur un réseau ou en mode cloud, il s'adapte à l'organisation de chaque entreprise. Grâce à ses bibliothèques prédéfinies, à la création rapide de configurations personnalisées et à son interface 3D intuitive, il permet de concevoir aussi bien des projets courants que des réalisations complexes. Son configurateur facilite l'importation, la conception, la production et l'export de modèles 3D, notamment au format BIM, pour une continuité des échanges avec l'ensemble des intervenants.

Fiabiliser les devis et fluidifier la production

SapaLogic vPRO s'appuie sur une base de données régulièrement mise à jour afin de garantir un chiffrage fiable et précis. Les calculs peuvent être optimisés selon le prix, les longueurs ou les quantités de profilés, offrant ainsi une estimation au plus juste. Au-delà du devis, le logiciel génère l'ensemble des livrables techniques nécessaires grâce à ses différents modules : rapports personnalisés, CAO, calculs statiques et thermiques, identifiants Genius ou encore FDES dynamiques. Cette continuité de l'information contribue à sécuriser chaque étape du projet, de l'étude jusqu'à la fabrication.

Connecté à l'atelier

Pensé pour s'intégrer à l'environnement numérique des fabricants, SapaLogic vPRO communique avec les principales machines de débit et centres d'usinage, tout en permettant de définir les outillages et les instructions propres à chaque atelier. Il peut également être connecté au système ERP de l'entreprise afin de limiter les ressaisies et de fiabiliser les échanges de données. Côté commandes, les utilisateurs accèdent en temps réel aux informations de disponibilité des stocks, bénéficient d'un transfert direct vers l'ERP de Sapa et suivent l'avancement de leurs commandes ainsi que les prochaines livraisons via le portail ComAlu. Une approche intégrée qui fait gagner un temps précieux, tout en renforçant la maîtrise des projets et la performance de l'atelier. ■



LOGICIEL

Ramasoft ou l'autonomie logicielle pour les industriels et les fabricants

Les industriels fabricants savent à quel point la flexibilité et l'efficacité sont essentielles dans leur métier. Pourtant, nombreux sont ceux qui se heurtent à des logiciels rigides, chronophages à paramétrer, et peu adaptés à leurs besoins spécifiques. Ramasoft, développé par et pour les professionnels, se présente comme une solution innovante pour répondre à ces défis. Conçu par et pour les menuisiers, ce logiciel promet de transformer leur quotidien en alliant simplicité, rapidité et précision.

Un logiciel intuitif, conçu pour les menuisiers

Ramasoft se distingue par sa simplicité d'utilisation et son adaptabilité. Contrairement à des solutions génériques, souvent complexes et chronophages, ce logiciel a été pensé par et pour les menuisiers. Les bibliothèques de produits sont déjà préparamétrées, ce qui facilite l'intégration de nouvelles gammes et de nouvelles données techniques.
Les artisans n'ont plus besoin d'être des experts en informatique pour personnaliser leur outil : Ramasoft est conçu pour être accessible à tous, quel que soit leur niveau de maîtrise technique.

Du devis à la production

L'outil couvre l'ensemble du processus de fabrication, du devis à la production, en passant par la gestion des stocks et des commandes. Les lots de production sont optimisés, et les fiches de fabrication générées automatiquement, réduisant ainsi les risques d'erreurs et les tâches répétitives. Grâce à Ramasoft, chaque étape devient plus fluide, permettant aux équipes de gagner en efficacité et en sérénité.

Une fabrication simplifiée, même pour les projets les plus exigeants

L'un des atouts majeurs de Ramasoft réside dans son moteur 3D, qui permet de concevoir et de fabriquer des menuiseries complexes avec une précision inégalée. Un outil puissant pour visualiser et piloter la production en temps réel. Les écrans dédiés en atelier et la connexion directe aux machines simplifient encore davantage le processus, garantissant une fabrication rapide et sans accroc.

« Avec l'intégration de nos gammes dans Ramasoft, nous répondons à la demande de nos clients et du marché en offrant une base à jour et personnalisable par nos clients. »

Jérôme Lombrici
Ingénieur commercial
ASkey Sapa



Autre avantage non négligeable : la compatibilité avec ProDevis. Cette interface permet d'importer automatiquement les chiffrages réalisés dans Ramasoft vers ProDevis, et inversement. Les commandes signées dans ProDevis peuvent ainsi être transférées en un clic dans Ramasoft pour lancer la fabrication. Une synergie qui optimise la productivité et limite les ressaisies manuelles, sources d'erreurs et de perte de temps. ■

Devenir partenaire Sapa, c'est :

- Être fabricant de menuiserie aluminium **prête à la pose**
- Bénéficier de visibilité NATIONALE et LOCALE auprès des artisans
- Avoir l'**exclusivité sur la fabrication de produits** à forte valeur ajoutée
- Participer aux **améliorations des gammes Sapa**

Sapa SOLUTIONS PRO

RÉSEAU DE PRÉFABRICATEURS



Annuaire préfabricateurs

sapa-france.fr

Contact : Frédéric Pommier **06 18 29 15 79**

ENTRETIEN AVEC

Pierre Dammé, directeur du réseau Sapa Solutions Pro



"Innovation, proximité et co-construction : ces engagements font grandir durablement notre réseau et nos partenaires fabricants."

Qu'est-ce qui fait de votre réseau un choix pertinent ?

Notre réseau se distingue par sa capacité à construire l'avenir de la préfabrication avec ses partenaires. La nouvelle gamme Smartline fenêtre, porte et coulissant, développée avec nos adhérents, illustre cette démarche. Plus performante et conçue en aluminium recyclé et bas carbone, elle allie design, innovation et engagement environnemental. Nous sommes avant tout un partenaire industriel engagé dans la réussite durable de nos adhérents.

Comment accueillez-vous les nouveaux membres ?

Chaque nouvel adhérent bénéficie d'un accompagnement personnalisé dès son intégration. Cette année, l'arrivée de MCA Sèvre & Maine dans l'Ouest renforce notre maillage territorial. Nos partenaires profitent d'outils de communication dédiés, d'une visibilité immédiate et d'un accompagnement de proximité pour faciliter leur montée en compétences.

Comment les aidez-vous à obtenir des contacts ?

Nous soutenons leur développement grâce à une communication multicanal : annuaire sur notre site internet, campagnes d'e-mailing, actions promotionnelles ciblées et présence sur des événements professionnels. Ces dispositifs renforcent leur visibilité et favorisent de nouvelles opportunités d'affaires.

Comment encouragez-vous les échanges entre adhérents ?

Les rencontres sont essentielles à la vie du réseau. Cette année, une réunion de prélancement des nouvelles gammes à Paris a permis d'échanger sur les enjeux du marché et les bonnes pratiques. Pour renforcer cette dynamique, Frédéric Pommier accompagne désormais le réseau avec un suivi de proximité.

Quels nouveaux outils ou services leur proposez-vous ?

Nous déployons SapaConnect, première plateforme de commande en ligne dédiée à nos clients fabricants. Elle permet aux artisans de configurer et commander facilement des menuiseries auprès de nos partenaires. En simplifiant les échanges, cet outil devient aussi un levier de développement commercial pour nos adhérents.

Proposez-vous une solution de recyclage à vos adhérents ?

L'écoresponsabilité reste au cœur de notre stratégie. Les nouvelles gammes Smartline utilisent l'aluminium recyclé et bas carbone Hydro Circal, réduisant l'empreinte environnementale des projets. Nous accompagnons également nos partenaires dans leurs démarches RSE et le partage des bonnes pratiques.

Quels sont vos objectifs et comment comptez-vous les atteindre ?

Nous poursuivrons nos investissements dans l'innovation produit, notre présence sur les grands rendez-vous professionnels, notamment Équipbaie, et l'accompagnement de nos adhérents. Les 10 ans du réseau seront l'occasion de valoriser notre modèle collaboratif. Notre ambition demeure d'être la référence de la préfabrication aluminium en France grâce à la proximité, l'innovation et la co-construction. ■

RÉSEAU SAPA SOLUTIONS PRO / OUEST

MCA, adhérer au réseau pour prospérer







En juin, MCA Sèvre et Maine a rejoint le réseau Sapa Solutions Pro. Ici, lors de la signature, Fabrice Choloux, dirigeant de MCA, entouré de Boris Combes, Muriel Silvestre et Frédéric Pommier.

Fidèle depuis plus de 35 ans aux solutions aluminium de Sapa, MCA Sèvre et Maine vient de franchir une nouvelle étape en intégrant officiellement le réseau Sapa Solutions Pro.

Pour Fabrice Choloux, son dirigeant, cette évolution s'inscrit dans une logique de continuité. *« Nous sommes attachés à la qualité des produits, mais aussi à la relation humaine. L'accompagnement technique quotidien, les échanges avec les équipes Sapa et la diversité des solutions proposées par le groupe Hydro représentent de véritables atouts pour accompagner nos clients. Cette intégration renforce la pérennité de notre PME indépendante. »*

Technicité et agilité

À la tête de MCA depuis 2021, Fabrice Choloux insuffle une nouvelle dynamique à l'entreprise située au sud de Nantes, tout en préservant ce qui fait son ADN depuis plus de quatre décennies : une expertise pointue de la menuiserie aluminium sur mesure et une capacité à concevoir des ouvrages qui sortent des sentiers battus. Conçus et assemblés dans son atelier d'Aigrefeuille-sur-Maine, les projets bénéficient de l'accompagnement technique du bureau d'études Sonodes, garant d'une maîtrise technique de haut niveau. Le chef d'entreprise mise sur la technicité, l'humain et l'agilité pour accompagner un marché toujours plus exigeant. *« Le sur-mesure, c'est quand les imprévus sont anticipés avant de devenir des problèmes »*, résume-t-il. Exemplaire, MCA a été distinguée en 2024 pour sa participation au premier chantier réalisé en aluminium 100 % circulaire (voir page 47).

Des réalisations qui voyagent à l'international

Solidement implantée dans le Grand Ouest, MCA fabrique aujourd'hui des menuiseries destinées à des chantiers en Turquie, en Pologne, en Haïti et au Tchad, tandis qu'un nouveau projet est en cours pour le Nigeria. Ce développement à l'international s'appuie essentiellement sur un client parisien spécialisé dans l'export de solutions de sécurité, un domaine dans lequel MCA a développé une expertise reconnue grâce aux solutions pare-balles de Sapa.

Aujourd'hui, MCA poursuit son développement en restant fidèle à sa philosophie : faire avancer les projets grâce à une expertise technique reconnue, un savoir-faire artisanal et une approche pragmatique où l'humain occupe une place centrale. ■

Base : Aigrefeuille-sur-Maine (44) **Secteur** : France et export
Effectif : 25 collaborateurs **Atelier** : 2 300 m²
Marchés : 70 % professionnels / 30 % résidentiels **Showroom** : 150 m²

RÉSEAU SAPA SOLUTIONS PRO / CENTRE-OUEST

Mélusine agrandit la famille



Un nouveau visage du réseau Sapa Solutions Pro : Miroiterie Mélusine. Basé à Ligugé, près de Poitiers, cet atelier de fabrication aluminium met son savoir-faire au service des artisans, des maîtres d'ouvrage et de ses prescripteurs depuis plus de 30 ans.

La miroiterie qui rayonne

Membre de CSI Réseau, entreprise générale composée de six entités indépendantes, Miroiterie Mélusine bénéficie de la puissance d'un réseau structuré tout en conservant l'agilité d'une PME. Forte de son savoir-faire et de l'ancrage territorial de ses sociétés sœurs, Miroiterie Mélusine rayonne sur son territoire.



« *L'entreprise mise aussi sur l'apprentissage, convaincue que l'avenir se construit en interne.* » Jérôme Barc (responsable de site), accompagné ici de Pierre Dammé (directeur ASkey Sapa Préfabricateurs, à gauche) et de Karim Nézar (directeur CSI Réseau, à droite).

Des équipes engagées

Alliant savoir-faire éprouvé et innovations techniques, l'entreprise propose une large gamme de menuiseries aluminium (portes, fenêtres, baies vitrées, etc.), reconnues pour leur qualité ainsi que leurs performances techniques et énergétiques. Elle s'appuie sur le savoir-faire de ses compagnons et sur un outil de production numérique de dernière génération, agile. Engagement, partage, volonté, pérennité : ces valeurs guident le quotidien de l'équipe. Chez Miroiterie Mélusine, l'ensemble de la chaîne de valeur est maîtrisé, de la conception au suivi de chantier.

Une responsabilité assumée

Engagée concrètement dans la transition énergétique et écologique, Miroiterie Mélusine passe à l'action. En 2024, elle a réalisé un bilan "Décarbon'Action" avec BPI France, point de départ d'un plan pluriannuel de réduction de ses émissions carbone. Dans cette dynamique, l'entreprise continue de privilégier les gammes Sapa en aluminium bas carbone recyclé Hydro Circal. Par ailleurs, elle a rejoint cette année le réseau Sapa Solutions Pro, renforçant ainsi son lien avec un partenaire industriel de référence. ■

MIROITERIE MELUSINE

Base : Ligugé (86) **Secteur** : Grand Ouest **Effectif** : 27 collaborateurs
Atelier : 1500 m² **Marchés** : 70 % privé, 30 % public





Les équipes de Ty Alu, le fabricant 100 % breton, présentaient notamment sur leur stand la porte repliable d'angle Smartline avec seuil PMR.



Michaël Baron, directeur commercial, et Frédéric Pommier, commercial Sapa, posent devant la menuiserie spéciale de Tellier, création qui met en lumière toute leur expertise cintrage.

ÉVÉNEMENT

Réussite à Artibat !

En l'espace de quelques années, Artibat est devenu le salon incontournable du bâtiment, offrant une incroyable vitrine de toutes les nouveautés. Dans cet écrin grandeur nature, la nouvelle gamme Smartline s'est offerte aux regards des artisans, réveillant leurs envies.

Pour la 20e édition du salon, Smartline a pris vie. Les équipes de Ty Alu, de menuiseries Tellier et de Sapa ont œuvré en amont pour mettre en valeur les innovations tout autant que les savoir-faire. Avec plus de 45 000 visiteurs sur 3 jours, ce salon fut l'occasion de multiplier les échanges et les opportunités business… Et susciter l'inspiration !

CHIFFRE CLÉ

45 000 VISITEURS
SUR TROIS JOURS

Tellier, premier fabricant français de menuiseries cintrées et spécifiques en aluminium depuis 1989, proposait un stand organique et audacieux mettant en lumière la complémentarité de la menuiserie aluminium et du cintrage. Un véritable écrin pour les menuiseries Sapa.
Sur le stand de Ty Alu, le fabricant du Morbihan, les visiteurs pouvaient découvrir la porte repliable d'angle Smartline avec seuil PMR, la porte GTI+ pivot aux dimensions XXL, la porte FP avec ses ferrures invisibles et le futur coulissant avec un AEV ultra-performant. ■



RÉSEAU SAPA SOLUTIONS PRO

Le réseau de fabricants mise sur **l'intelligence collective**

En moins de 10 ans, le réseau Sapa Solutions Pro a fédéré les fabricants de menuiseries aluminium autour d'une ambition commune : innover, co-construire et grandir ensemble. Aujourd'hui, ils sont seize adhérents, unis par une même exigence de qualité et par la volonté de transformer les défis du secteur en opportunités durables.



« Un bon réseau ne remplace pas l'entreprise : il lui donne les moyens de progresser tout en préservant ce qui fait son identité propre. »

Jean-Bernard et Nicolas Prudencio Dirigeants de Sifap

Un réseau qui se construit avec ses partenaires

Depuis sa création, le réseau repose sur une conviction simple : les meilleures innovations naissent du terrain. En associant les partenaires au développement des gammes, les solutions conçues répondent parfaitement aux attentes du marché et des professionnels. Ce choix de la proximité et de l'écoute permet aussi à chaque adhérent, qu'il soit historique ou nouveau, de bénéficier d'un accompagnement sur mesure pour intégrer les outils et les innovations de Sapa.

La démarche collaborative s'étend à tous les niveaux : développement produit, formation technique, ou encore partage de bonnes pratiques lors de nos réunions trimestrielles. La plateforme SapaConnect, dédiée aux commandes en ligne, illustre cette volonté de simplifier le quotidien des partenaires tout en renforçant leur compétitivité.

SAPA SOLUTIONS PRO

- **Création :** 2017
- **Adhérents :** 16
- **Zone :** France
- **Produits :** gammes Sapa en aluminium Hydro Circal
- **Communication :** locale et nationale

Donner à chacun les moyens de se développer

Codéveloppement des offres produits et logicielles, showroom clé en main, kit de communication, référencement sur les logiciels de chiffrage… Le réseau met à disposition des leviers concrets pour que chaque fabricant puisse se concentrer sur son cœur de métier et gagner en efficacité. Comme le souligne Jean-Bernard Prudencio, dirigeant de l'entreprise Sifap et adhérent du réseau : *« pour accélérer notre développement, notre entreprise s'appuie sur le réseau qui nous permet de bénéficier de l'expertise d'un grand industriel, de la performance des systèmes Hydro et d'innovations produits, tout en restant indépendants et proches de nos clients »*.

Car construire un réseau, c'est avant tout partager une vision et créer les conditions d'une croissance durable. Entre proximité, innovation et coconstruction, la stratégie du réseau Sapa Solutions Pro renforce chaque partenaire autant qu'elle fait progresser l'ensemble de la filière. ■

RÉSEAU SAPA SOLUTIONS PRO

Tour d'horizon de la préfabrication

Seize fabricants engagés proches de vous. Des bâtiments tertiaires aux villas de particuliers, des menuiseries XXL aux solutions les plus techniques, le réseau national de fabricants Sapa Solutions Pro se dédie quotidiennement à la conception sur mesure et à la fabrication de menuiseries aluminium performantes.



Sapa SOLUTIONS PRO

Abadie Aluminium
Cazères (31) Spécialisées dans la préfabrication de menuiseries en aluminium, portes repliables et murs-rideaux, les équipes d'Abadie disposent de machines-outils de dernière génération.
www.abadiesogedial.com

Alnor
Annoeullin (59) Dans tout le département du Nord, Alnor fabrique des menuiseries extérieures dans son atelier d'Annoeuillin.
www.menuiserie-alnor.fr

Ekoalu
Chasselay (69) Ekoalu est une menuiserie métallique de nouvelle génération tournée vers les besoins de ses clients professionnels du bâtiment.
www.ekoalu.com

Fab'Alu
Les-Martres-d'Artiere (63) Fab'Alu accompagne les artisans et réalise tous types d'ouvertures en tous types de poses, en conformité avec les normes et réglementations en vigueur.
www.fabalu-63.fr

Fermeture 113
Bernis (30) Fermeture 113 propose notamment un showroom de 620 m² pour tester les produits et visiter l'atelier de fabrication.
www.fermetures113.fr

Gervais
Montlouis (37) Depuis plus de 90 ans, Gervais conçoit et fabrique en Touraine des portes d'entrée avec structure panneau bois/acier et dormant aluminium. www.portegervais.com

MCA
Aigrefeuille-sur-Maine (44) MCA Sèvre et Maine est votre fabricant de menuiseries aluminium en Loire-Atlantique. Expertise et haute qualité pour des réalisations sur mesure et techniques.
www.mca-menuiserie.fr

Miroiterie Mélusine
Ligugé (86) La Miroiterie Mélusine conçoit, fabrique et installe des façades, murs rideaux, menuiseries extérieures, serrureries et des aménagements pour l'accessibilité.
www.csi-reseau.com

MPS
Puget-sur-Argens (83) Entreprise familiale, MPS est un acteur régional incontournable qui se distingue par sa recherche perpétuelle de la satisfaction client et le contrôle de production en usine. www.mpsmenuiseries.fr

Sifap
Saint-Sulpice-de-Royan (17) Sifap bénéficie ainsi d'un savoir-faire de plus de 40 ans dans la fabrication de menuiseries aluminium et serrurerie.
www.sifap17.fr

Sipa Menuiseries
Cambrai (59) Depuis 1995, Sipa Menuiseries fabrique pour le professionnel fenêtres, coulissants, portes d'entrée, volets roulants. www.sipa-sas.fr

SMPF
Noisy-le-Grand (93) SMPF est spécialisée dans la fabrication de menuiseries en aluminium sur mesure depuis 1966. www.fermeturesjeancoste.fr

Sogepro
Roques-sur-Garonne (31) Au cœur de la Haute-Garonne, Sogepro réunit avec Abadie Aluminium deux sites de production à Cazères et à Roques-sur-Garonne. www.abadiesogedial.com

SV Aluminium
Rots (14) SV Aluminium accompagne les artisans et professionnels du bâtiment dans tous les projets de réalisation sur mesure, en neuf comme en rénovation. www.sv-miroiterie.fr

Tellier
Chemille-en-Anjou (49) Le fabricant dispose notamment d'un équipement industriel permettant la réalisation des menuiseries cintrées et spécifiques en aluminium. www.tellier-g.fr

Ty Alu
Noyal-Pontivy (56) Basée dans le Morbihan, Ty Alu consacre son savoir-faire breton au service des professionnels.
www.ty-alu.com



SAINT-NAZAIRE (44)

Le 1er chantier 100 % circulaire de Sapa

Le groupe MAN Energy Solutions, spécialiste des systèmes énergétiques et des technologies d'ingénierie avancée, a entrepris en octobre dernier une rénovation ambitieuse de son siège social français à Saint-Nazaire.

Le projet a mis en œuvre d'importants travaux énergétiques, intégrant des châssis Performance 70 en Hydro Circal. En remplaçant les fenêtres en aluminium des années 1970 par des menuiseries Performance 70, offrant une isolation thermique de 1,1 W/m²K et un facteur solaire de 0,17, les objectifs énergétiques définis par le bureau d'études Akajoule ont été atteints.

Intervenir sur un site occupé : un savoir-faire

Situé sur le port de Saint-Nazaire, le site en activité a imposé une gestion précise des opérations. Pour réduire le temps d'intervention, MCA Sèvre & Maine a préfabriqué 61 modules d'environ 4 mètres de longueur, représentant un volume total de 5 tonnes. Chaque bande filante en aluminium anodisé naturel intégrait trois châssis, prêts à être posés, facilitant une mise en œuvre rapide et efficace. ■





Ce premier chantier 100 % circulaire avec des menuiseries Sapa a fait l'objet d'une remise de diplôme. De gauche à droite : Erwann Gandon (responsable des services généraux), Fabrice Choloux (président MCA) et Pierre Dammé (directeur ASkey Sapa Préfabricateurs).

- **Lieu :** Saint-Nazaire (44)
- **Maître d'œuvre :** Akajoule
- **Architecte :** Agence DRÂ Damien Rocher
- **Bureau d'études structure :** ASCIA Ingénierie
- **Fabricant installateur :** MCA Sèvre & Maine
- **Menuiseries Sapa :** Gamme Performance 70
  - Bande filante avec trame de 3 éléments : 2 châssis fixes et 1 châssis à l'italienne, ouverture sur l'extérieur pour encombrement minimal
  - Uw = 1,1 et Sw = 0,17 : performance thermique, luminosité optimale et confort estival
  - Grandes dimensions L. 3945 x H. 1440 mm
  - Aluminium anodisé naturel
  - Aluminium Hydro Circal 75R

L'équipe MCA Sèvre & Maine a assuré la dépose et la récupération des anciennes menuiseries pour être recyclées via la filière intégrée Hydro.



« C'est un projet humaniste au service d'une architecture responsable et engagée. Ainsi, les solutions Sapa ont été prescrites pour leur empreinte carbone réduite car le programme a été conçu autour de l'idée de construire et aménager autrement, par et pour l'habitant, par et pour la biodiversité. »

Didier Petit
AER Architectes

PRINGY (74)

600 menuiseries écoresponsables pour l'écoquartier Pré-Billy

Ce chantier est à la taille d'un quartier entier de 20 hectares ! Pour obtenir le label "Écoquartier", pas moins de 600 menuiseries et 8 façades en aluminium Hydro bas carbone et à haute isolation thermique ont été fabriquées par Ekoalu, fabricant du réseau Sapa Solutions Pro. Un chantier qui lui a permis d'investir dans une seconde chaîne de production.

Grand chantier à Annecy, l'écoquartier Pré-Billy à Pringy (74) est l'un des aménagements majeurs de l'agglomération. Le programme a été conçu autour d'une volonté forte de construire en réduisant au maximum son empreinte environnementale.

Un chantier d'envergure aux hautes exigences environnementales

Ekoalu, partenaire du réseau Sapa Solutions Pro, est intervenu sur l'îlot A, imaginé par l'agence AER Architectes. Ce fabricant de menuiseries aluminium prêtes à la pose Sapa a fabriqué l'ensemble des menuiseries et murs-rideaux aluminium de ce chantier : quatre bâtiments tertiaires (R+1 à R+5) d'une surface au plancher de 12 400 m² et 800 m² de commerces. Les murs-rideaux Elegance 52 et les châssis Performance 70 sont en aluminium Hydro bas carbone.



Ekoalu et Sapa ont étudié la taille des châssis et réalisé des prototypes afin de valider leur manœuvrabilité et leur robustesse. L'entreprise rhodanienne Cristoni Alu a effectué la mise en œuvre. En moyenne, quatre poseurs étaient sur le chantier.

Ce projet a été un tournant pour Ekoalu

Au-delà du chantier lui-même, ce projet a constitué un véritable levier de développement pour l'entreprise. Son président, Richard Gros, en souligne l'impact structurant : *« Par son volume de solutions aluminium, l'îlot A de l'écoquartier Pré-Billy marque un tournant pour Ekoalu. Nous avions pour projet d'investir dans l'agrandissement de notre atelier. Le chantier Pré-Billy nous a permis de franchir le pas : une deuxième chaîne de production a été mise en place. »* ■

- **Lieu :** Pringy (74)
- **Maître d'œuvre :** AER Architectes
- **Fabricant :** Ekoalu
- **Installateur :** Cristoni
- **Menuiseries Sapa :** fenêtres et portes Performance 70 FP et 70 GTI et façades Elegance 52 ST







Démonté, récupéré, recyclé : l'aluminium est un matériau recyclable à l'infini, sans jamais perdre ses qualités ni ses performances.

CIRCULARITÉ

L'aluminium est le matériau de **l'économie circulaire**

Troisième élément le plus abondant sur Terre, l'aluminium se distingue par une propriété unique : il est recyclable à l'infini sans perte de qualité ni de performances. Un atout décisif à l'heure où le secteur du bâtiment doit concilier exigences environnementales et impératifs économiques.

Hydro s'inscrit pleinement dans cette logique en réintégrant les déchets post-consommation – issus notamment de la déconstruction de bâtiments – dans de nouveaux cycles de production. Grâce à des technologies de recyclage avancées, l'électrolyse notamment, le groupe optimise à la fois la consommation énergétique et les émissions associées.



En associant les énergies renouvelables aux technologies les plus récentes, Hydro est capable de produire un aluminium plus propre que jamais avec la plus faible empreinte carbone au monde : environ 2,0 kg de CO2 par kg.

Avec l'aluminium, rien ne se perd, tout se transforme

Hydro tire profit des propriétés de l'aluminium pour extraire moins de bauxite et limiter ainsi l'exploitation des ressources naturelles. Qu'il s'agisse de vieilles fenêtres ou de canettes de boisson, le recyclage de l'aluminium ne nécessite que 5 % de l'énergie nécessaire à la production d'aluminium primaire. On estime à 200 millions de tonnes d'objets en aluminium qui peuvent être recyclées à 100 %.

Un levier stratégique pour ASkey et Sapa

Hydro maîtrise l'ensemble de la chaîne de production : bauxite, alumine, énergie. En associant les énergies renouvelables aux technologies de pointe, Hydro est capable de produire un aluminium plus propre que jamais. Ainsi, Hydro Circal présente la plus faible empreinte carbone au monde.
Dans ce contexte, ASkey et Sapa tirent pleinement parti de leur appartenance au groupe Hydro pour proposer des solutions intégrant de l'aluminium recyclé. Une approche en phase avec les attentes du marché, qui consacre l'économie circulaire comme un modèle désormais opérationnel et structurant pour la filière. ■

EMPREINTE CARBONE

1,9 kg CO_2/kg, un record mondial pour l'aluminium Hydro Circal 75R

Découvrez Hydro Circal, la marque d'aluminium recyclé fabriqué avec plus de 75 % de déchets d'aluminium recyclés post-consommation, soit 6 fois moins d'émissions que la moyenne mondiale. Avec le lancement d'Hydro Circal 75R, Hydro introduit sur le marché le premier aluminium recyclé post-consommation. D'ailleurs, le groupe Hydro est le seul gammiste à maîtriser la production d'aluminium recyclé.
Face à des normes environnementales de plus en plus fortes, Hydro impose l'aluminium bas carbone comme un nouveau standard. Dans son sillage, les solutions développées par ASkey et Sapa s'inscrivent dans cette dynamique, en conciliant performance et durabilité pour répondre à un marché où l'impact environnemental est désormais décisif.



Un avantage concurrentiel

L'utilisation de menuiserie à faible impact carbone constitue aujourd'hui un indéniable avantage concurrentiel pour les professionnels. L'aluminium Hydro Circal s'inscrit dans cette dynamique comme une réponse concrète aux attentes du marché et aux exigences de durabilité, tout en renforçant la compétitivité de vos projets.

Traduire des ambitions par des actes

Les produits ASkey et Sapa en aluminium à bas carbone de Hydro sont conçus pour atteindre des objectifs de durabilité et répondre ainsi aux exigences environnementales et à la RE2020. En associant les énergies renouvelables aux technologies les plus récentes, Hydro est capable de produire un aluminium plus propre que jamais. L'aluminium

CHIFFRE CLÉ

1,9 KG DE CO2
PAR KILO D'ALUMINIUM

L'empreinte carbone certifiée de l'aluminium Hydro Circal : 6 fois moins que la moyenne mondiale !





De la récupération de l'aluminium en fin de vie jusqu'à la livraison sur chantier, la chaîne de valeur s'organise et se structure.



ASkey et Sapa sont des marques du groupe norvégien Hydro, le plus gros producteur mondial d'aluminium, avec plus de 20 000 employés et des usines de production dans le monde entier. Hydro est le fournisseur d'aluminium recyclé pour ASkey et sapa.

devient le matériau de premier choix pour combiner les exigences de croissance économique et de protection de l'environnement.
Hydro est leader de l'aluminium à faible empreinte carbone. Il repousse les limites de l'aluminium recyclé de haute qualité et à faible teneur en carbone. L'aluminium Hydro Circal 75R est garanti avec un minimum de 75 % de matériaux recyclés. Issu de produits aluminium de la déconstruction ou produits usagers, la matière est récupérée, nettoyée et triée dans des unités basées en Europe. Au-delà du matériau, c'est toute la chaîne de valeur qui évolue. Hydro mise sur une traçabilité complète de ses flux et s'appuie sur une certification indépendante délivrée par DNV selon la norme ISO 14064, apportant des garanties concrètes sur les performances carbone annoncées. ■



DÉCARBONER AVEC LES GAMMES ASKEY ET SAPA

Entre esthétique, performance et productivité

L'ouvrant caché ASkey répond aux attentes architecturales actuelles grâce à des lignes épurées qui effacent l'ouvrant sans compromettre les performances thermiques, acoustiques et d'étanchéité.





Confort Smartline, une baie coulissante en aluminium recyclé

Un coulissant à levage grandes dimensions aux très hautes performances d'isolation thermique.

DURABILITÉ DES PROFILÉS LAQUÉS

Les gammes ASkey et Sapa font l'objet d'homologation et d'avis technique par le CSTB qui garantit la bonne conception de la menuiserie. Toutes les menuiseries aluminium Sapa portent les labels Qualanod, Qualimarine et Qualicoat, garanties les plus élevées d'inaltérabilité des couleurs.

ASkey INDUSTRIELS

Sapa PRÉFABRICATEURS

By Hydro

Décarboner :

Choisir des fenêtres en aluminium recyclé Hydro CIRCAL 75R, certifié à 1,9

Synonyme : maîtriser son impact environnemental en recyclant d'anciennes menuiseries.



Repousser les limites de l'aluminium recyclé et à faible émission carbone

Les fenêtres, portes et coulissants Sapa PERFORMANCE 70 sont conçues en aluminium Hydro CIRCAL 75R, composé à plus de 75% d'alu recyclé post- consommation, avec une empreinte carbone certifiée à 1,9 kg de CO_2 par kilo d'aluminium*, soit 8 fois moins que la moyenne mondiale.
Comment ? En recyclant d'anciennes menuiseries aluminium.

www.sapa-france.fr
www.askey-france.fr