

# vues

LE MAGAZINE D'INFOS POUR FENÊTRES ET PORTES



IPS – INTELLIGENT  
PRODUCT SOLUTIONS  
LE FUTUR  
A COMMENCÉ

SAVOIR-FAIRE  
PUISSANCE  
QUATRE



Le profilé de qualité  
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

AVEC IPS,  
LE PROFILÉ DE  
FENÊTRE ACQUIERT  
SON IDENTITÉ  
DIGITALE.

VEKA est l'un des premiers fabricants de profilés de fenêtres à annoncer l'avenir digital avec IPS (Intelligent Product Solutions). Ce système attribue à la fenêtre fabriquée une identité digitale et une mémoire de produit constamment mise à jour. Notre article principal vous présente les modifications qu'apporte IPS, les optimisations des processus commerciaux de nos partenaires de fenêtres qu'il offre et les étapes à venir. La parole est pour l'occasion donnée à Andreas Hartleif, PDG de VEKA AG, qui explique, en tant que spécialiste, comment orienter cette évolution spécifique et ses conséquences dans une perspective favorable à l'entreprise.

Pour dresser le portrait d'un partenaire, nous nous sommes cette fois-ci déplacés à Sion, dans la partie francophone du canton du Valais. C'est ici, au pied des deux châteaux Tourbillon et Valère, qu'Isabelle, Jacques, Thomas et Benjamin Déléze dirigent avec intelligence, sensibilité et humour l'entreprise fondée par leur père en 1954.

La fin de l'année s'annonce déjà : nous vous souhaitons donc des congés de fin d'année joyeux et reposants et, pour la nouvelle année, le courage, l'énergie et la clairvoyance nécessaires aux réussites de demain.

Chez VEKA, il nous tarde déjà d'arriver en 2017 pour découvrir les nouvelles évolutions produits dont profiteront nos partenaires pour se renforcer sur un marché très concurrentiel.

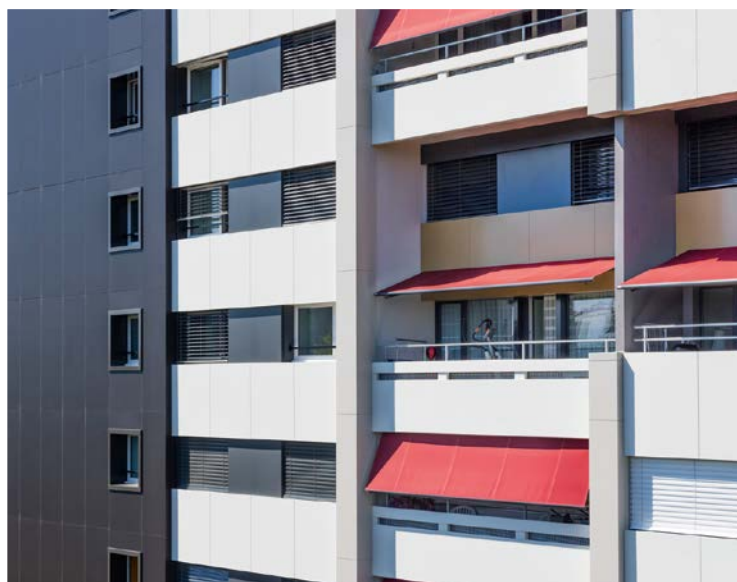
Cordialement,



MICHAEL KIND

VEKA distribution Suisse

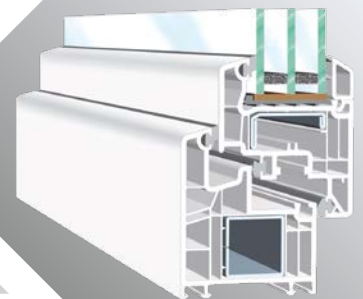
1602 FENÊTRES  
FAISANT APPEL AU  
SYSTÈME DE PROFILÉS  
VEKA SOFTLINE 70 MD  
ONT ÉTÉ MONTÉES.





# Fenêtres en PVC VEKA – une rénovation de grande envergure

Les immeubles mitoyens de la Melchiorstrasse 21 et 23 ont été construits en 1972–1973 dans le lotissement vivant de Bethlehemacker à Berne. Plus de quarante ans plus tard, l'enveloppe de ce bâtiment de 20 étages a fait l'objet de travaux de rénovation et d'isolation dans le cadre d'un véritable tour de force logistique. Le confort et la convivialité de l'ensemble des 164 appartements ont été renforcés par l'installation de fenêtres PVC composées de profilés VEKA.



Le charme de cet impressionnant bâtiment n'est pas immédiatement évident, mais mérite de s'y attarder un peu plus : il est le résultat de ses formes rectilignes, de la quiétude qui se dégage de la répétition des mêmes structures et des touches personnelles rendues visibles par l'aménagement des balcons. L'immeuble accusant le poids des années, on a entrepris la rénovation de son enveloppe, entre 2014 et 2016, en installant une isolation ventilée et un revêtement de panneaux composites en aluminium et de panneaux en béton fibré. Les installations techniques ont également été remplacées, la sécurité anti-incendie a été mise à jour, le parking extérieur et le garage souterrain ont été assainis, tandis que de nouveaux abris ont été construits pour les deux-roues. L'investissement a atteint 14 millions de CHF.

Partenaire de longue date de VEKA, la société Muesmatt AG de Zollikofen s'est vu adjudger la rénovation des fenêtres et les travaux de menuiserie par l'entrepreneur total Marti Generalunternehmung AG. Pas moins de 1602 fenêtres faisant appel au système de profilés VEKA SOFTLINE 70 MD avec triple vitrage à isolation phonique ont été montées. Christian Ueltschi,

directeur de Muesmatt AG : « Dans la phase de soumission, nous étions au coude à coude avec un très important fournisseur sur le marché des fenêtres. Nous avons marqué des points grâce aux prestations de menuiserie qui ont été attribuées dans le cadre d'un mandat général. Nous avons fabriqué les fenêtres de dimensions standard dans notre entreprise à Berne et les avons installées en 28 semaines : un rythme sportif ! À l'intérieur, nos menuisiers ont remplacé les dormant et l'habillage par des panneaux MDF vernis ou des éléments d'isolation, y compris tous les joints d'étanchéité avec la maçonnerie. Toutes les parties ont beaucoup insisté sur un montage rapide et irréprochable, la patience des locataires ayant été mise à rude épreuve par le bruit des travaux et l'accumulation incessante de poussière. »

## Au service de VEKA

L'entreprise Muesmatt AG fabrique et pose depuis 20 ans les profilés PVC de VEKA. La fabrication interne de fenêtres en PVC a fait ses preuves au cours de cette période et garantit une grande flexibilité, même dans des délais serrés. La quarantaine d'employés à Zollikofen et Bern-Bümpliz assurent un déroulement rapide et impeccable des commandes.

**Pas moins de 1602 fenêtres du système de profilés VEKA SOFTLINE 70 MD avec triple vitrage à isolation phonique ont été montées.**



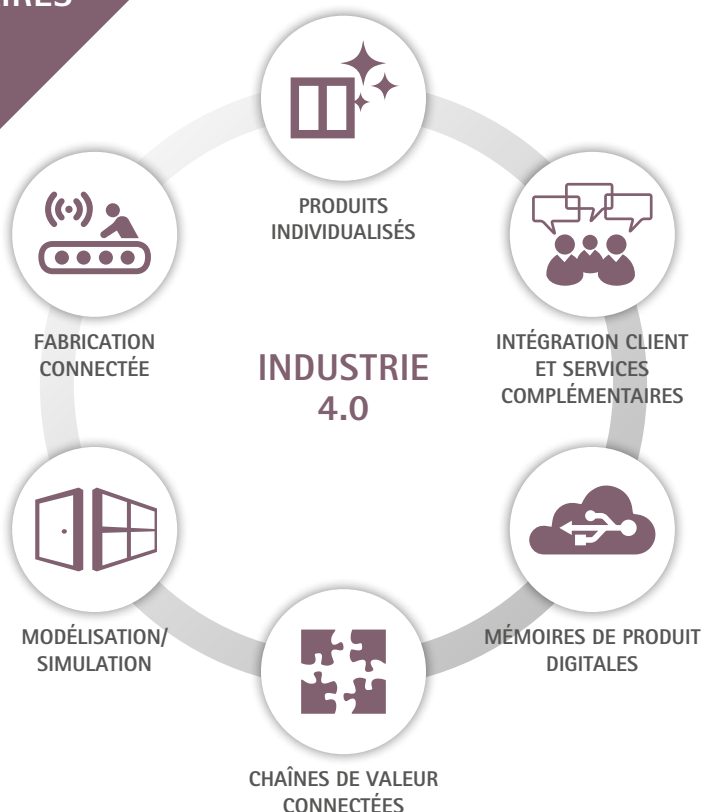
# Le futur a commencé

De nombreux processus industriels connaissent une profonde évolution. Ce nouvel univers de travail où la fabrication assistée par ordinateur occupe une part croissante est qualifié d'«industrie 4.0». Nous avons identifié les prémisses de cette tendance et souhaitons nous positionner dans cet environnement. Avec le système IPS (Intelligent Product Solutions), nous développons actuellement une solution digitale dédiée à la construction de fenêtres pour tous les partenaires VEKA.

Une entreprise innovante comme la nôtre se doit de déceler les prémisses des tendances au sein de son propre secteur. Notamment pour concevoir des stratégies d'optimisation et de nouveaux produits qui nous permettront de rester demain un partenaire fiable. Avec IPS, VEKA est le premier systémier de profilés majeur à introduire la digitalisation dans la construction de

fenêtres. Derrière Intelligent Product Solutions, en bref IPS, se cache une fenêtre dotée d'une mémoire de produit digitale : durant le processus de fabrication, le transformateur VEKA équipe la fenêtre d'une puce qui apporte une valeur ajoutée intelligente. Désormais pourvu d'une ID claire, le produit peut recevoir diverses informations fixes et variables. Des informations tech-

UNE SOLUTION  
VEKA POUR  
TOUS LES  
PARTENAIRES



DERRIÈRE IPS SE  
CACHE UNE  
FENÊTRE DOTÉE  
D'UNE MÉMOIRE  
DE PRODUIT  
DIGITALE

## AVANTAGES POUR TOUS LES PARTENAIRES DE LA CHAÎNE DE VALEUR



Consultation des  
informations produit,  
par ex. système  
de profilé, vitrage



Ajout de données  
spécifiques, par ex.  
situation de pose,  
date



Ajout de photo  
de la situation de pose



Ajout de données de  
montage, par ex.  
voie d'accès, durée  
d'intervention



Liaison avec la  
comptabilité, par ex.  
établissement  
et envoi de factures



Archivage  
des enregistrements

niques sur le système de profilé et le vitrage, des numéros d'identification, des certifications ou des données sur la situation et la date de pose, etc. La technologie offre ainsi un outil précieux pour des optimisations de processus, le service après-vente et le traitement des réclamations, une intégration facilitée en comptabilité, sans oublier la traçabilité des produits.

Dans le monde futur de l'industrie 4.0, les produits, machines, systèmes, voire les différents composants intelligents communiqueront entre eux. Ces systèmes connectés ou intelligents ont un point commun : ils rassemblent des processus jusqu'ici indépendants, combinent des manques et offrent de nouvelles possibilités à l'ensemble des participants au processus.

### Qu'apporte IPS aux partenaires VEKA ?

Outre un concept clair pour l'avenir, IPS profite aux partenaires VEKA par leur intégration dans la chaîne de valeur et l'offre conjointe de services supplémentaires. Quelles sont les conséquences pour l'activité d'entreprise quotidienne ? Nous avons interrogé le PDG Andreas Hartleif au sujet de l'innovation.





**ANDREAS HARTLEIF**  
PDG de VEKA

## LE CHEF A LA PAROLE

### **Au début de l'année 2017, vous proposerez le nouveau service IPS. À la suite de quelles réflexions IPS a-t-il vu le jour ?**

D'une manière générale, la fabrication efficace de fenêtres dépend déjà du logiciel adapté et de données de base qualitatives qui commandent les différentes machines. Nous fournissons depuis des années l'assistance nécessaire à nos partenaires. Mais personne n'a jusqu'à présent mis au point une solution reliant le produit final aux processus assistés par informatique. IPS comble désormais ce manque. Il va de soi pour nous de proposer régulièrement à nos partenaires de nouvelles possibilités leur permettant de se démarquer à l'avenir de la concurrence.

### **Comment peut-on décrire IPS ?**

Pour nous, IPS est avant tout une mémoire de produit digitale. Nous donnons aux fabricants de fenêtres la possibilité de réunir en un seul endroit toutes les données relatives à leur produit fini et de les y enregistrer. Ces données permettent d'apporter des réponses rapides et globales sur les accessoires, les services ou les caractéristiques techniques.

### **Quelles sont les conditions requises pour l'utilisation d'IPS ?**

Il faut avant tout un appareil mobile doté de ce que l'on appelle la technologie NFC (Near Field Communication) ou sans contact. Grâce à une app dédiée installée par nous-mêmes sur cet appareil terminal, il est possible de consulter via la NFC une puce conventionnelle contenant les données souhaitées. Le fabricant de fenêtres doit encore définir à quelle étape du processus de fabrication la puce doit être intégrée à la fenêtre.

Il en est de même pour le maître d'ouvrage. Il suffit d'un appareil mobile embarquant la technologie NFC et de l'app dédiée ; ce dispositif servira également d'outil de service aux clients du fabricant de fenêtres.

### **Quels avantages et possibilités cette mémoire de produit digitale pourrait-elle offrir dans le futur au constructeur de fenêtres ?**

Selon nous, c'est surtout le processus d'après-vente qui bénéficiera d'une qualité inédite. Un exemple : le monteur effectue les finitions lors de la pose. Il les enregistre sur la puce dans la fenêtre. La banque de données de l'entreprise répercute cette information en temps réel, ce qui permet de déclencher différents processus internes comme l'envoi de la facture par le service de comptabilité. Des questions concernant le service peuvent en outre être traitées de façon ciblée par les maîtres d'ouvrage grâce à la connaissance précise des composants montés dans chaque fenêtre. IPS devrait d'une manière générale ouvrir de nouvelles perspectives dans le domaine du service et permettre plus particulièrement la signature de contrats de maintenance spécifiques. Le marketing en tire également des bénéfices : les connaissances livrées par la banque de données permettent à un fabricant de fenêtres non seulement de connaître à intervalles réguliers le fonctionnement de la fenêtre et la satisfaction du client, mais également d'élaborer des offres ciblées pour d'autres accessoires. Il se positionne également dans son environnement régional comme une entreprise innovante qui marque surtout des points auprès des clients férus de technique.

### **Quels sont les avantages d'IPS pour les architectes et les sociétés de construction de logements ?**

IPS est moins intéressant pour les architectes. Nous avons spécialement conçu pour ce groupe cible l'application digitale WinDoPlan qui simplifie nettement pour les architectes le processus de conception et d'appel d'offres. Pour les sociétés de construction de logements par contre, IPS pourrait s'avérer avantageux car là aussi les informations essentielles pour les rénovations, les travaux de service peuvent être rapidement échangées entre les collaborateurs chargés des projets et les fournisseurs de fenêtres. Ces processus devraient donc devenir plus rapides à l'avenir.

### **Et quel potentiel futur IPS recèle-t-il ?**

IPS ne représente pour nous que l'un des composants de la digitalisation naissante dans la construction de fenêtres. Nous souhaitons orienter les concepts de Smart Home dans une autre direction et vers d'autres produits. Nous avons là aussi franchi les premières étapes avec la mise au point de notre système de profilé Softline 70 MB et un objet de référence parfaitement opérationnel. Nous poursuivons résolument ces projets car nous n'en sommes, dans ce domaine, qu'au début des différents développements. Tout cela avec un seul objectif : rester le partenaire puissant et tourné vers l'avenir pour nos fabricants de fenêtres associés.



# Savoir-faire puissance quatre

La zone d'influence de l'entreprise Délèze est l'une des régions les plus idylliques de Suisse. Elle va de Sion jusqu'au lac Léman et s'étire dans les vallées transversales du Valais central. Or bien que le soleil y brille plus fréquemment qu'ailleurs : la concurrence y est rude, le marché très disputé et seule une compétence éprouvée permet de faire la différence.



De seconde génération et à quatre, les deux frères Jacques et Thomas, ainsi que leurs cousines Isabelle et cousin Benjamin se partagent la direction de l'entreprise familiale de menuiserie fondée en 1952 par trois frères. Au cours des années soixante-dix, nous nous sommes spécialisés dans la production et le montage de fenêtres. Benjamin Délèze : « Nous produisons ici tout ce qui assure la liaison entre l'intérieur à l'extérieur, à savoir les fenêtres, volets, portes d'entrée, portes levantes coulissantes, en PVC, bois et bois-aluminium, sachant que les profilés de fenêtres VEKA représentent la part du lion. »

Malgré une situation concurrentielle croissante due à la proximité de l'Italie et de la France, les quatre Délèze restent conscients de leurs forces et confiants. Benjamin Délèze : « Nous soignons la proximité avec nos clients en restant notamment facilement accessibles. Nombreux sont ceux qui viennent prendre conseil dans notre show-room. Le fait que nous puissions leur proposer toute la gamme des fenêtres inspire confiance et le sentiment d'avoir le meilleur produit. » Isabelle Délèze ajoute : « D'autre part, nous profitons ici beaucoup du bouche-à-oreille. Cela concerne les particu-

liers, les revendeurs, mais aussi les architectes et les administrations qui nous passent des commandes d'ouvrages publics. »

## Premier choix pour les rénovations

L'entreprise Délèze poursuit sa collaboration avec VEKA depuis de nombreuses années. Les Romands ne se laissent pas impressionner par d'éventuelles barrières linguistiques avec les partenaires allemands ; ils vantent au contraire leur respect des délais, l'assistance en cas de questions techniques et la gamme de produits. Les fenêtres en PVC sont très demandées pour les rénovations. Cela peut paraître étonnant au premier regard, mais l'entreprise Délèze compte de nombreux propriétaires de chalets parmi ses clients. Benjamin Délèze : « La majorité des clients font le choix de fenêtres en PVC avec un décor ressemblant à s'y méprendre au bois. Les nombreux avantages du système de profilé SOFTLINE 82 complètent l'offre. »

En tant qu'entreprise familiale innovante accompagnée par VEKA, l'entreprise Délèze se sent armée pour affronter l'avenir : « Jusqu'à présent », affirme Benjamin Délèze « nous n'avons que peu ressenti l'application de la Loi sur les résidences secondaires. La situation pourrait évoluer en 2017. Mais avec 40 collaborateurs, une surface de fabrication de 4100 m<sup>2</sup> et un parc de machines-outils à la pointe de la technologie, sans oublier nos équipes de montage compétentes, nous sommes bien armés et notre travail de qualité suisse est un bon argument de vente. »



 Fenêtres  
Délèze

[www.delezefenêtres.ch](http://www.delezefenêtres.ch)

## VEKA – VOTRE PARTENAIRE EN SUISSE

Les systèmes de qualité VEKA pour fenêtres en PVC sont transformés, dans toute la Suisse, par près de 35 entreprises spécialisées dans l'assemblage de fenêtres. Michael Kind, notre représentant VEKA chargé de la Suisse, se tient à votre disposition pour répondre à toutes vos questions portant sur notre gamme de prestations en matière de construction de fenêtres, et saura vous conseiller le partenaire adapté le plus proche de chez vous.

### Mentions légales:

Maison d'édition:  
VEKA AG, [www.veka.ch](http://www.veka.ch)

Rédaction, conception et réalisation:  
BBGmarconex AG, [www.bbgmarconex.ch](http://www.bbgmarconex.ch)

Impression: Theiler Druck AG  
Imprimé sur du papier certifié FSC dans  
un souci du respect de l'environnement



Toutes les informations  
sur les produits VEKA.

VEKA distribution Suisse  
Michael Kind  
Heimensteinstrasse 18  
CH-8472 Seuzach  
Tél. 052 335 05 77  
[mkind@veka.com](mailto:mkind@veka.com)  
[www.veka.ch](http://www.veka.ch)

VEKA AG  
Une entreprise du groupe  
Laumann  
Dieselstrasse 8  
D-48324 Sendenhorst  
Tél. +49 2526 29-0  
Fax +49 2526 29-3710  
[www.veka.de](http://www.veka.de)



Le profilé de qualité  
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★