



VEKA accompagne ses partenaires vers l'excellence avec son Service Technique Application

Expert de l'extrusion de profilés en PVC et concepteur de systèmes de menuiseries haut de gamme, VEKA se distingue par une stratégie volontariste de services et d'accompagnement vers ses clients assembleurs. De la création à la commercialisation de la menuiserie PVC, VEKA conseille et assiste ses partenaires assembleurs dans la réalisation de leurs projets. C'est ainsi que VEKA a conçu à leur intention un Service Technique Application performant.

Cette collaboration étroite a été mise en œuvre depuis une vingtaine d'années, entre autres, au profit de la société **chevalier**, fabricant et installateur de menuiseries PVC et alu, installé en Côte-d'Or, à Pouilly-en-Auxois. Dernier succès en date : l'obtention de la certification du CSTB, à l'issue d'un an de travail mené auprès de l'entreprise bourguignonne par le responsable VEKA du Service Technique Application.

Un bel exemple de partenariat gagnant-gagnant vers l'excellence à découvrir...

La réussite VEKA ? La technique intimement associée au service...

Le service, la qualité et l'innovation sont les leviers de la réussite du Groupe VEKA, mis à disposition de ses clients professionnels pour les accompagner vers leur propre succès. C'est dans cet esprit que le Service Technique Application de VEKA a été créé, voici plus de vingt ans. Composé aujourd'hui d'une équipe de conseillers itinérants et d'un conseiller sédentaire - tous expérimentés, aux profils et aux compétences complémentaires - cette entité se situe à la croisée des chemins du Bureau d'Études, du service normatif, du service marketing, du commerce et surtout du client partenaire, assembleur de menuiseries PVC VEKA.



L'équipe du Service Technique Application VEKA.

« Nous accompagnons le client assembleur pour qu'il fabrique le mieux possible et nous l'aidons dans sa relation avec son client final ; car notre démarche s'inscrit dans un esprit de satisfaction de toute la chaîne de production, jusqu'à l'utilisateur », explique Frédéric Schmidt, responsable du Service Technique Application de VEKA.

Avec des interventions régulières et plus ou moins longues selon le besoin des partenaires assembleurs, le Service Technique Application agit à plusieurs niveaux : la recherche de nouveaux concepts, la mise en œuvre de solutions d'amélioration de la productivité, l'implantation d'un nouvel atelier, le lancement en fabrication d'un produit, la création de supports techniques personnalisés, une validation auprès des organismes normatifs, un suivi technique régulier des unités de production ou, plus simplement, l'explication pratique d'une nouvelle norme.

... et à l'écoute du client, pour mieux l'accompagner

L'accompagnement assuré par les experts du Service Technique Application VEKA débute par la discussion et l'échange. *« On écoute, on observe, on étudie, on partage autour d'une table avec les référents de l'entreprise, dans le but de trouver la meilleure solution pour satisfaire notre client partenaire. »* Frédéric Schmidt pose les bonnes questions à son client pour créer chez lui, ce qu'il appelle un *« doute positif »*. De cette première étape d'écoute des besoins et des attentes du client, s'instaure une véritable relation de proximité, de partenariat et de confiance, dont les résultats seront rapidement palpables.

Bien connaître les produits pour une mise en œuvre de qualité



Frédéric Schmidt,
responsable du Service Technique
Application de VEKA.

Parce qu'à un conseil technique, correspondent une solution et un produit VEKA, les experts du Service Technique Application se déplacent souvent en binôme avec un commercial. « **En présence du commercial, l'échange avec le client est plus riche : en fonction du contexte, nous approfondissons l'analyse et apportons la solution la mieux adaptée à la situation** », explique Frédéric Schmidt.

À travers des formations thématiques organisées dans ses locaux en Haute-Savoie, en région, ou directement chez le client, VEKA échange et transmet toutes ses connaissances à ses clients. Ces formations sont animées par les différents spécialistes VEKA sur des sujets aussi variés que la fabrication, les normes et réglementations, les logiciels de fabrication assistés par ordinateur (CAO et FAO), ou encore l'assemblage et l'installation des produits.

« **Nous amenons le client à aller plus loin, à ouvrir le bon tiroir pour répondre au mieux à son client final.** »



S'inscrivant dans la stratégie d'investissement de la société **chevalier**, la soudeuse 4 têtes (120.000 €) assure la précision, la qualité et la compétitivité recherchées.



Témoin de la démarche qualitative souhaitée par la société **chevalier**, l'ébavureuse automatique garantit des finitions irréprochables des menuiseries.



Le siège de la société **chevalier** à Pouilly-en-Auxois (21).

VEKA - chevalier, ou l'histoire d'une collaboration réussie

Entre VEKA et **chevalier**, tout a commencé il y a 23 ans : Bruno Chevalier, Président de la société éponyme de serrurerie créée par son père en 1961, lance l'activité menuiserie PVC en réponse à une demande forte de ses clients. Rapidement,

il rencontre et apprécie les experts de VEKA. L'aventure commence, jusqu'à l'obtention, début 2014, de la certification CSTB.



Centre d'usinage à commande numérique de la société **chevalier**. Coût d'investissement : 300.000 €.



Bruno Chevalier,
Président de **chevalier**.

Dès son arrivée dans l'entreprise familiale de serrurerie, en 1978, Bruno Chevalier fait preuve d'ambition et d'esprit d'entreprise. C'est lui qui a l'initiative de lancer une activité de menuiserie aluminium, contribuant ensuite à son développement, année après année.

En 1991, le jeune dirigeant, clairvoyant, décide de créer l'activité de menuiserie PVC. Le succès est immédiat et, à peine deux ans après, l'entreprise **chevalier** doit déménager son atelier dans des locaux plus spacieux de 800 m². Les

techniciens VEKA accompagnent et conseillent déjà Bruno Chevalier, pour ajuster les flux et étoffer l'outil de production. En 1997, tout s'accélère : l'atelier artisanal PVC devient une usine de 1.200 m². Dans les années qui suivent, en parallèle de son activité à destination des professionnels, l'entreprise, qui emploie 15 salariés, poursuit son expansion sur le marché du particulier.



Sur le site industriel **chevalier**, poste de collage des vitrages des menuiseries VEKA.

Dix ans après, en 2007, Bruno Chevalier veut se donner les moyens de ses ambitions et rester un acteur de premier plan dans la région : « **Pour garantir une haute qualité de production et toucher une clientèle professionnelle, nous devons nous en donner les moyens** », raconte-t-il aujourd'hui. Sur son site de 2.400 m², il investit donc 300.000 euros dans un centre d'usinage, 120.000 euros dans une soudeuse 4 têtes et 60.000 euros dans une ébavureuse automatique. Frédéric Schmidt du Service Technique Application de VEKA est là pour l'épauler dans la mise en œuvre de ce projet d'envergure.

« Sans l'aide de VEKA, nos projets auraient été difficiles à réaliser »

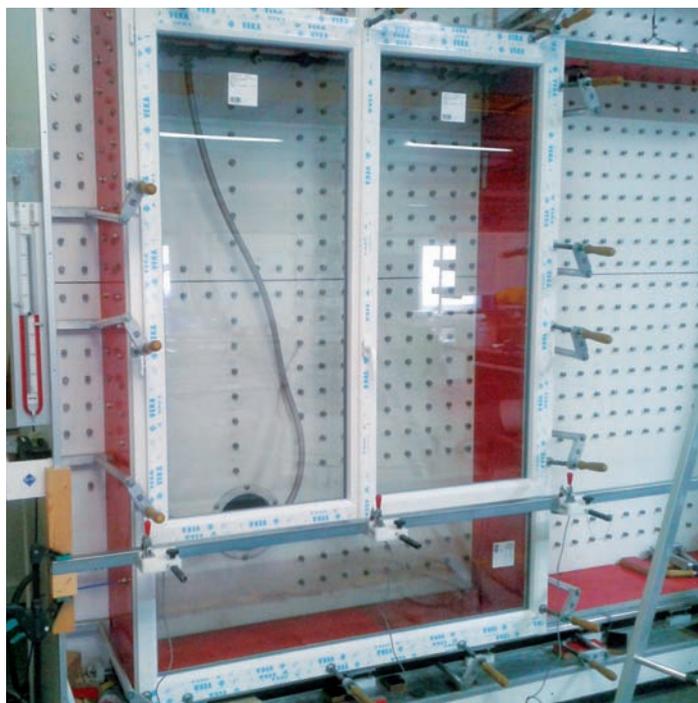
Fin 2012, alors que l'entreprise compte 25 salariés et réalise 3 millions de chiffre d'affaires, Bruno Chevalier, conscient de l'enjeu stratégique pour son entreprise d'afficher de nouvelles garanties auprès de ses clients et prospects, est décidé à passer à l'étape suivante : obtenir la certification CSTB. Véritable challenge collectif, se certifier pour une société, est une démarche volontaire qui implique des audits de contrôle bisannuels. C'est pourquoi, avant toute chose, une démarche d'information auprès des collaborateurs s'impose pour leur expliquer les enjeux et les impliquer. Le défi est relevé et une nouvelle collaboration s'ouvre entre le dirigeant de l'entreprise **chevalier** et Frédéric Schmidt, le conseiller technique VEKA. Attentif aux attentes et aux contraintes de son interlocuteur, le responsable du Service Technique Application VEKA se déplace régulièrement durant l'année 2013 pour parvenir à réaliser ce projet exigeant.

« **VEKA nous a aidés à passer un cap. Dans un environnement normatif aussi pointu, le Service Technique Application a réalisé une veille, nous a transmis les informations nécessaires, a défini le cahier des charges pour bâtir le projet et nous a aidé à mettre en place les contrôles en amont, en cours et en aval du processus de production** », décrit Bruno Chevalier. Des procédures de contrôles sont ainsi mises en place à tous les niveaux, comme par exemple, la machine de casse d'angles qui permet de tester chaque jour la qualité des soudures sur un échantillon de fenêtres. Ou le test mensuel d'étanchéité de deux châssis sur le banc d'essai VEKA.

Le 5 février 2014, c'est la victoire : l'assembleur bourguignon obtient la certification CSTB. Pour Bruno Chevalier et Frédéric Schmidt, l'objectif est atteint et l'aventure continue, avec le projet d'acquiescer par la société son propre banc d'essais et de créer un laboratoire de tests.

Cette certification permet de garantir les performances des menuiseries PVC fabriquées et offre un nouvel argument à l'entreprise **chevalier** pour se différencier sur son marché. Les performances certifiées concernent la perméabilité à l'air, l'étanchéité à l'eau, la résistance au vent, l'affaiblissement acoustique et l'isolation thermique. Avec cette certification par l'organisme indépendant et accrédité qu'est le CSTB, **chevalier** assure à ses clients professionnels et particuliers une qualité et une constance dans la fabrication de ses menuiseries PVC.

Pour l'heure, c'est le nouveau showroom de 240 m², présentant l'intégralité de l'offre **chevalier**, qui attire tous les regards ; un investissement de 190.000 euros, réalisé également sous le regard averti d'un commercial de chez VEKA. *« La relation de partenariat avec VEKA est pour moi indispensable : ils me donnent une vision à long terme du marché et m'aident à tout mettre en œuvre pour poursuivre le développement de la société. Sans l'aide de VEKA, nos projets auraient été difficiles à réaliser »*, conclut le chef d'entreprise.



Vue du banc d'essai VEKA permettant de tester la parfaite étanchéité à l'air, à l'eau et la résistance des menuiseries.



Vaste (240 m²), lumineux et particulièrement bien conçu, le nouveau showroom **chevalier** propose une découverte de l'ensemble de l'offre de menuiseries aluminium et PVC, volets roulants, vérandas, pergolas... Ce dernier investissement en date (190.000 €) témoigne du dynamisme et de la volonté de développement qui anime cette entreprise.

Les grandes dates de chevalier

1961 : création de l'entreprise de serrurerie par Jean-François Chevalier

1978 : arrivée de Bruno Chevalier

1980 : création de l'activité "menuiserie aluminium"

1991 : création de la Sarl **chevalier** et de l'activité "menuiserie PVC" ; début de la collaboration avec VEKA

1997 : déménagement et agrandissement de l'atelier de production PVC (1.200 m²) ; l'activité devient semi-industrielle

2007 : mise en place d'une production "industrielle" avec intégration d'un centre d'usinage

2014 : agrandissement du showroom (240 m²), ouverture 6 J/7 ; obtention de la certification CSTB.

chevalier - Les Portes de Bourgogne - 21320 Pouilly-en-Auxois - Tél. 03 80 90 82 92 - www.chevalier-sa.fr

Expert de l'extrusion de profilés en PVC et concepteur de systèmes de menuiseries (fenêtres, volets et portes), VEKA, dont le siège est en Allemagne, est un groupe indépendant et familial qui rayonne au niveau international. Avec plus de 3.600 collaborateurs répartis sur une trentaine de sites et un chiffre d'affaires de 793 M€ en 2013, l'entreprise cultive des valeurs de qualité, de service et de développement durable. Implantée à Thonon-les-Bains, en Haute-Savoie, depuis 1988, la filiale VEKA France s'impose parmi les acteurs majeurs du marché français des menuiseries.

VEKA France
ZI de Vongy
74200 Thonon-les-Bains
Tél. 04 50 81 88 00
www.veka.fr

CONTACT PRESSE

SCHILLING
communication

11, boulevard du Commandant Charcot - 17440 Aytré
Tél. 05 46 50 15 15 - Fax 05 46 50 15 19
Courriel : agence.schilling@n-schilling.com
www.n-schilling.com

[@AgenceSchilling](https://twitter.com/AgenceSchilling) - www.facebook.com/agenceschilling

Visuels téléchargeables sur www.n-schilling.com ou sur demande