

vues

LE MAGAZINE SUISSE D'INFORMATION SUR LES FENÊTRES ET LES PORTES

**FENÊTRES
OUVERTES SUR
DE NOUVEAUX
HORIZONS DE
RÉFLEXION**

**ARCHITECTURE
FUTURISTE,
RÉALISATION DE
MAÎTRE**

Richard Koehli en mission comme
ambassadeur de notre matériau



Le profilé de qualité
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★



« L'AVENIR, TU N'AS PAS À LE PRÉVOIR, MAIS À LE RENDRE POSSIBLE. »

Antoine de Saint-Exupéry

Chère lectrice, cher lecteur
Chers partenaires VEKA

Porté par la baisse du taux directeur, un nouvel élan d'investissement se fait sentir dans le secteur de la construction. Le secteur des fenêtres en profite également avec une situation de commandes très réjouissante. Il nous appartient maintenant à tous de tirer parti de cette dynamique. Plusieurs entreprises partenaires de VEKA investissent actuellement dans leur développement, à l'image de B+B Fensterbau AG, que nous vous présentons dans cette édition.

En tant que voix de VEKA en Suisse, j'ai également l'honneur d'agir régulièrement comme ambassadeur de notre matériau – par exemple lors de l'événement Swiss Arc Afterwork 2025 à Zurich, où j'ai pu échanger avec des acteurs engagés du monde de l'architecture sur la valeur et le potentiel des systèmes de profilés en PVC modernes. Défendre le PVC signifie pour moi : informer, inspirer, construire des ponts – pour notre secteur et pour la génération future.

Et en effet : de plus en plus de planificateurs et de maîtres d'ouvrage reconnaissent les avantages techniques, esthétiques et écologiques des fenêtres en PVC et se détachent progressivement des préjugés dépassés. Cet aspect est ressorti clairement dans notre entretien avec les dirigeants du groupe Admicasa, comme le montre l'article principal. La discussion a dépassé le cadre des profilés VEKA pour s'élargir à des échanges sur les valeurs, la responsabilité et la construction durable.

Cette réflexion commune a également été un élément central de la journée des partenaires suisses à Neuchâtel. L'article correspondant revient sur les apprentissages, les découvertes et les expériences vécues par les participants de nos entreprises partenaires pendant ces deux journées.

L'interview de Jochen Bliestle, spécialiste de l'optimisation dans la construction de fenêtres, ainsi que le rapport de référence de Stöckli Fenster, apportent d'autres sources d'inspiration et de conseils pratiques – de professionnel à professionnel.

Chez VEKA, la collaboration et l'esprit de partenariat sont au cœur de notre réussite commune. Merci pour votre confiance – et au plaisir d'échanger avec vous prochainement.

Je vous souhaite d'ores et déjà un bel été, reposant et ensoleillé.

RICHARD KOEHLI

Area Sales Manager Switzerland

CONTENU

EN COUVERTURE

Fenêtres ouvertes sur de nouveaux horizons de réflexion 3

OBJET DE REFERENCE

Architecture futuriste, réalisation de maître 6

PORTRAIT DE PARTENAIRES

B+B – Une stratégie en verre clair pour le fabricant bernois de fenêtres 8

PARTENAIRES VEKA

Journée des partenaires VEKA : Connectés par tous les sens 10

ENTRETIEN D'EXPERT

Contrôler la création de valeur : les conseils de l'optimiseur de construction de fenêtres 11

ACTUALITÉS DU SECTEUR :

◆
L'entreprise partenaire de VEKA « Blumer Techno Fenster » devient « Blumer Fensterwerke ». Ce changement de nom vise à mieux refléter l'évolution de l'entreprise ainsi que la diversité de sa gamme de produits.

◆
Lors de l'assemblée générale de la FFF, la Fédération suisse des professionnels de la fenêtre et de la façade, une annonce importante a été faite : le ASEMD (Association suisse des maîtres menuisiers et des fabricants de meubles) et la FFF ont développé conjointement une offre de formations spécifiques au secteur des fenêtres :

- Spécialiste fenêtres
- Chef/cheffe de projet fenêtres

Avec ces formations, la FFF investit dans l'avenir de la branche : les professionnels ont ainsi la possibilité d'élargir leurs compétences de manière ciblée et de se préparer au mieux aux défis à venir.

Ce qui avait commencé comme un simple entretien de conseil s'est vite transformé en une conversation riche sur les valeurs, la responsabilité et les enjeux de la construction durable – révélant des perspectives à la fois surprenantes et inspirantes. Chez Admicasa Holding SA, un architecte, un gestionnaire de portefeuille et le CEO ont échangé en profondeur avec Richard Koehli de VEKA. Ensemble, ils ont exploré des thèmes clés comme l'économie circulaire, le choix des matériaux et les critères fondamentaux d'une démarche de durabilité sincère.

Fenêtres ouvertes sur de nouveaux horizons de réflexion



« NOUS DEVONS ÊTRE PRÊTS À REVOIR NOTRE POSITION – EN TANT QUE MAÎTRES D'OUVRAGE, INVESTISSEURS, GESTIONNAIRES DE PORTEFEUILLES ET ARCHITECTES. »

C'est une agréable journée de printemps à Zurich. Richard Koehli est en visite chez le groupe Admicasa. Ce n'est pas son premier rendez-vous à cette adresse – et pourtant, c'est un rendez-vous très spécial. Car aujourd'hui, différentes perspectives se rencontrent : gestion immobilière et gestion de portefeuille, architecture et développement immobilier, pratique et philosophie. Les activités de conseil constituent un élément central du travail de Richard Koehli. « Je reçois beaucoup de de-

Jan-Christoph Diebel, Richard Koehli, Danny Schlumpf et Christian Oehler.

mandes d'acteurs du secteur de la construction qui s'intéressent à nos solutions de fenêtres ou qui ont des questions sur les thèmes de la durabilité », raconte-t-il. « J'aime prendre le temps d'avoir des entretiens personnels et des échanges professionnels d'égal à égal. Souvent, cela donne lieu à des discussions passionnantes, presque philosophiques – bien au-delà du produit. C'est ce qui s'est passé lors de ma visite au groupe Admicasa ».

Différents points de vue – une seule ambition

Le groupe Admicasa, fondé en 2016 à Frauenfeld, est une entité unique en Suisse dans le domaine des solutions de prévoyance axées sur l'immobilier. Trois diri-

geants de différentes sociétés de la holding se présentent au rendez-vous : Danny Schlumpf (CEO d'Admicasa Management AG et directeur de la fondation de placements Terra Helvetica), Christian Oehler (gestionnaire de portefeuille d'Admicasa Management AG) et Jan-Christoph Diebel (responsable du développement immobilier d'Admicasa Bauwerk AG). Trois hommes, trois points de vue – et une ambition commune : planifier et construire pour l'avenir et de manière durable.

En guise d'introduction à l'après-midi, Richard Koehli esquisse brièvement l'histoire du succès de VEKA : fondée en 1969 avec huit collaborateurs et une focalisation sur les volets roulants, l'entreprise est aujourd'hui un leader international dans le domaine des systèmes de profilés en PVC de haute qualité pour fenêtres et portes. Plus de 6700 collaborateurs y travaillent dans le monde entier. Malgré son orientation mondiale, VEKA est restée jusqu'à aujourd'hui une entreprise familiale. « C'est ce qui caractérise notre attitude », souligne Richard Koehli. « Nous réfléchissons en termes de géné-

Richard Koehli : « J'aime prendre le temps d'avoir des entretiens personnels et des échanges professionnels d'égal à égal. »



rations – et nous agissons selon le principe » équitable pour les petits-enfants. Dès 1993, VEKA a créé sa propre division de technologie environnementale afin de recycler entièrement les restes de production et les fenêtres usagées en PVC. « Nous ne voulions pas seulement faire de la publicité pour des produits durables, mais aussi réellement boucler les cycles ».

Admicasa – Prévoyance

La présentation du système en boucle fermée – de la reprise au nouveau système de profilés en passant par le tri et le recyclage – suscite un grand intérêt. C'est Danny Schlumpf qui prend la parole. Il explique la structure du groupe Admicasa, reposant sur trois piliers : Admicasa Bauwerk AG, Admicasa Fondsleitung AG et Admicasa Management AG. Cette dernière s'occupe de la fondation de placement immobilier Terra Helvetica. « Nous recevons des fonds des caisses de pension et les investissons dans l'immobilier résidentiel », explique Danny Schlumpf. « Notre objectif est de générer des rendements pour les assurés – tout en créant des logements abordables ». Il expose ses at-

tentes par rapport à cet échange : « En tant que fondation de placements, nous évoluons dans le cadre des contradictions entre la durabilité et la rentabilité. Et cela concerne chaque détail – jusqu'à la question : quel type de fenêtre utilisons-nous ? ».

Entre rendement et responsabilité

Le gestionnaire de portefeuille Christian Oehler approfondit la réflexion de son collègue. « Nous réalisons notre rendement grâce aux revenus locatifs. Mais nous ne voulons pas trop presser le citron. Notre tâche est d'utiliser les recettes de manière à ce qu'elles génèrent



Jan-Christoph Diebel : « Dans notre entreprise, nous sommes en principe ouverts et prêts à remettre en question la situation existante. »

à la fois des rendements et permettent des travaux d'entretien courants ainsi que des investissements dans de nouvelles constructions et des rénovations. » C'est pourquoi, outre les coûts, les caractéristiques techniques et énergétiques nous intéressent : « Nous ne sommes convaincus que par ce qui est raisonnable à long terme – en termes de qualité, d'efficacité et de conservation de la valeur ».

Un plaidoyer pour le PVC

Jan-Christoph Diebel nous offre sa perspective en matière de construction. Cet architecte diplômé TU/SIA est responsable du développement chez Admicasa Bauwerk AG et maîtrise parfaitement les débats sur le choix des matériaux et les espaces de conception. « En tant qu'architecte, l'aspect d'une fenêtre ou d'un élément de construction en général ne devrait pas être le seul critère. Il devrait également s'intéresser à la question suivante : les propriétés du produit peuvent-elles répondre au mieux aux besoins et s'intégrer dans un concept général cohérent ? À vrai dire, je n'avais guère envisagé les fenêtres en PVC auparavant ». Tout a changé lors d'un événement personnel au cours duquel il est entré par hasard en contact avec Richard Koehli. Ce dernier a profité de l'occasion pour mettre fin aux préjugés sur les fenêtres en PVC. « Dans les études d'architecture et plus tard dans la planification architecturale, on se focalise trop peu sur le PVC », critique Richard Koehli. « Il en résulte une exclusion d'emblée de ce matériau dans la phase de planification. Pourtant, le PVC est depuis longtemps un matériau de haute technologie ».

Une nouvelle perspective sur le PVC

Jan-Christoph Diebel a été intrigué par le bref entretien qu'il a eu avec Richard Koehli – et l'a invité peu après à un premier entretien consultatif en vue d'un nouveau projet de construction en cours. « Dans notre entreprise, nous sommes en principe ouverts et prêts à remettre en question la situation existante. Nous voulions savoir : Quelles sont les performances d'un système de profilés en PVC en comparaison directe avec la variante bois-métal ? Et quel est l'impact sur les coûts de construction et d'entretien ? », explique-t-il. C'est cette conversation sur les nouvelles possibilités offertes par le matériau – ses couleurs, ses textures – longtemps perçu dans les cercles architecturaux comme un simple plastique blanc et lisse, qui lui a, confie-t-il avec du recul, « ouvert les yeux ». L'analyse commune a clairement montré que l'utilisation de fenêtres en PVC était judicieuse pour le projet en question à plusieurs égards – techniquement, économique et écologique. « Pour cette construction, la variante avec des fenêtres en PVC s'est avérée plus avantageuse et au moins aussi qualitative que la variante classique bois-métal », confirme Jan-Christoph Diebel. Il a présenté la proposition au

s'engager de manière approfondie dans le sujet. « Aujourd'hui, le PVC n'a plus rien à voir avec du plastique bon marché », souligne Richard Koehli. « Nous parlons de systèmes sophistiqués, durables, avec d'excellentes propriétés isolantes, une grande diversité de designs et une excellente recyclabilité. Si l'on s'intéresse objectivement au sujet, on se rend compte que le PVC est le matériau de choix lorsqu'il s'agit de construire de manière architectoniquement judicieuse, rentable, durable et orientée vers l'avenir ». Un coup d'œil sur le certificat eco1 vient étayer son argumentation : ce label indépendant atteste que les produits de VEKA répondent aux normes environnementales les plus strictes – tout au long de leur cycle de vie, de la fabrication au recyclage en passant par l'utilisation.



Danny Schlumpf :
« Nous ne sommes convaincus que par ce qui est raisonnable à long terme – en termes de qualité, d'efficacité et de conservation de la valeur. »

maître d'ouvrage, qui a d'abord été surpris, puis convaincu – et a accepté la proposition. Cette expérience a été le déclencheur de l'entretien d'aujourd'hui. L'objectif de Jan-Christoph Diebel : sensibiliser également ses collègues aux derniers développements en matière de plastique et de durabilité.

Prendre une position comme base décisionnelle

Danny Schlumpf y voit un exemple de la manière dont le dialogue et l'ouverture permettent l'innovation. « Nous devons être prêts à revoir notre position – en tant que maîtres d'ouvrage, investisseurs, gestionnaires de portefeuilles et architectes. C'est justement sur un sujet comme le développement durable que nous devons nous demander si les choix opérés jusqu'à présent sont vraiment la goutte d'eau qui fait déborder le vase. Après tout, le PVC n'a pas la meilleure réputation qui soit. » – « C'est vrai », lance Christian Oehler, « on pense tout de suite aux fenêtres en plastique blanc bon marché qui jaunissent avec le temps ». Le groupe est prêt à



Le plastique dans le contexte de la durabilité

Au cours de l'après-midi, la conversation évolue de plus en plus – du produit au principe. On parle d'économie circulaire, de matières premières fossiles et renouvelables, des souhaits des clients, du comportement des locataires et de la manière dont les tendances se déplacent sur le marché. « Quand on pense à tout ce qui est en plastique dans un appartement – des installations techniques aux éléments de cuisine et aux revêtements de sol, en passant par l'isolation de l'enveloppe du bâtiment – il est étonnant de voir à quel point une fenêtre suscite des réactions émotionnelles », résume Christian Oehler à propos de la discussion. « En ce qui concerne la rentabilité, la longévité des matériaux et l'efficacité énergétique sont pour moi prioritaires ». Richard Koehli démontre pourquoi les fenêtres et les portes équipées de systèmes de profilés VEKA sont la solution optimale sur ces points et d'autres encore. Le profilé échantillon qu'il a apporté est également convaincant : finition de surface de haute qualité, couleur anthracite mate à l'intérieur comme à l'extérieur, stabilité sensible du matériau. Jan-Christoph Diebel le prend en main et l'examine avec intérêt. « Ça a l'air noble », dit-il. « Et esthétiquement, cela ouvre effectivement de nouvelles possibilités ». A la fin de l'échange, il reste des idées et des connaissances – ainsi qu'un sentiment clair : celui qui parle de durabilité doit aussi penser aux fenêtres en PVC.

Christian Oehler : « Il est étonnant de voir à quel point une fenêtre suscite des réactions émotionnelles. »

Architecture futuriste, réalisation de maître

Pentes marquées, étages surélevés, effet sculptural : le nouveau bâtiment de Wolf Storen AG à Sennwald est une véritable déclaration architecturale. Pour Blumer Fensterwerke, ce projet était aussi unique qu'exigeant. Grâce au système de profilés VEKA, il a été possible de concilier avec succès vision architecturale et exigences fonctionnelles.

En traversant la vallée du Rhin saint-galloise par l'A13, difficile de ne pas remarquer un bâtiment étonnant à la hauteur de Sennwald. Juste à la sortie de l'autoroute, une construction attire l'attention – originale, expressive, hors du commun. Le nouveau siège de Wolf Storen AG se distingue comme une figure géométrique solitaire, avec ses lignes obliques, ses arêtes marquées et ses grandes surfaces vitrées. La façade semble se déployer depuis le bâtiment lui-même, sculptée par le jeu de la lumière et de l'ombre. Ce complexe accueille des bureaux et dispose, à son dernier étage, d'un espace événementiel avec terrasse.

Une nouvelle construction éclatante

Fondée en 1969, l'entreprise Wolf Storen AG est dirigée par Jochen Wolf, représentant la deuxième génération à sa tête. Spécialisée dans les protections solaires et contre les intempéries en aluminium, l'entreprise a amorcé début 2023 une réflexion sur la construction de nouveaux bureaux. Plusieurs options ont été envisagées, jusqu'à ce que l'architecte Patrick Indra, du cabinet indra+scherrer ag, propose d'exploiter un terrain encore libre au sud du site – plus proche de la route, offrant visibilité et personnalité. « Nous voulions créer un bâtiment fonctionnel, autonome, qui ait une vraie présence. On peut toujours faire du standard – mais ce qui nous passionne, c'est l'exceptionnel », explique Patrick Indra. Le concept a rapidement fait l'unanimité. « Pour nous, c'était clairement la bonne voie à suivre », confirme Moritz Werder, ingénieur diplômé HTL et directeur d'exploitation chez Wolf Storen depuis 41 ans. « Nous avons tout de suite été séduits par l'idée d'un

« CHAPEAU BAS AUX
FENÊTRES EN PVC : ELLES
ONT AUJOURD'HUI BIEN
PLUS À OFFRIR QU'ON NE
LE CROIT. »

Patrick Indra, Architekt



Le bâtiment se distingue par la richesse de ses formes et de ses lignes géométriques.

bâtiment autonome et par le parti pris architectural, à la fois audacieux et cohérent. »

Dit et fait.

Le 28 mars 2025, près de 80 collaborateurs ont pu s'installer dans leur nouveau bâtiment. Moritz Werder est fier : « Le bâtiment se voit de loin, il attire le regard. Et surtout, on a pu faire beaucoup de choses nous-mêmes : découper et traiter toutes les tôles de la façade, fabriquer les cloisons acoustiques, les lanternes, et bien d'autres éléments. » Le projet a été un vrai défi pour tout le monde. Les pentes marquées, les étages surélevés, le béton apparent, le garde-corps en verre lumineux et les jeux de lumière donnent au bâtiment son aspect dynamique et sculptural. Les fenêtres ont aussi posé un défi particulier. « Beaucoup préfèrent travailler avec des formes rectangulaires, mais ici, ça ne marchait pas », raconte Patrick Indra.

Un travail sur mesure jusqu'aux moindres détails

Le choix s'est porté sur Blumer Fensterwerke AG. Pour les chefs de projet Ruedi Wälle et David Bächtold, ainsi que pour l'équipe de montage dirigée par Karl Mock, cette mission était particulièrement complexe. Ruedi Wälle explique : « À cause de la proximité de l'autoroute, les fenêtres devaient offrir une isolation acoustique élevée. De plus, la vallée du Rhin est souvent exposée à de forts vents de foehn – la résistance au vent a aussi été un défi. Pour la stabilité des grandes façades, nous avons dû faire appel à un métallier. » Le choix des cou-



Des fenêtres obliques aux formes variées ont représenté un véritable défi, tant pour le fabricant de fenêtres que pour l'architecte, lors de la conception et de la réalisation.



Des variantes de fenêtres diverses ont été intégrées comme éléments architecturaux, à l'image de ce vitrage fixe suspendu en façade.

leurs a veillé à une parfaite harmonie avec le bâtiment. « Avec VEKA SPECTRAL, nous pouvons créer des surfaces modernes et élégantes sur le plan architectural. Pour le bâtiment Wolf Storen, les fenêtres en PVC extérieurs et la coque en aluminium sont en couleur Météorite, tandis qu'à l'intérieur, VEKA SPECTRAL en noir graphite ultra-mat a été utilisé. » Le travail préparatoire, avec de nombreux calculs en coordination avec l'architecte, a été très important, mais il en valait la peine. Le résultat remplit tous les acteurs de fierté – et à juste titre.

Objekt

Bâtiment de bureaux à Sennwald

Maître d'ouvrage

Wolf Storen AG, Sennwald

Architecte

indra+scherrer ag, Schaan

Données techniques

Système de profilés VEKA SOFTLINE 82^{MD}.

Extérieur avec revêtement aluminium, couleur Météorite mate. Intérieur avec VEKA SPECTRAL noir graphite ultra-mat. Porte-fenêtre avec seuil IV de 20 mm. Vitrage acoustique jusqu'à 44 dB avec coefficient U_g 0,6, partiellement complété par un store pare-soleil Grey 60.

Fabricant de fenêtres et partenaire VEKA

BLUMER
fensterwerke

www.blumer.ch

B+B – Une stratégie en verre clair pour le fabricant bernois de fenêtres

Depuis sa création, la société B+B Fensterbau AG, située à Steffisburg dans le canton de Berne, mise sur le PVC et fournit principalement des partenaires spécialisés tels que des menuiseries et des fabricants de bois. Grâce à cette nette spécialisation et à sa philosophie de développement permanent, l'entreprise se démarque sur le marché.



Martin Schneider (image tout à gauche) et son équipe convainquent bien au-delà de l'Oberland bernois.

Martin Schneider, directeur de B+B Fensterbau AG, est en pleine action dans un autre projet décisif. Avec son équipe et sous l'impulsion de l'optimiseur de construction de fenêtres Jochen Bliestle (voir interview page 11), il est en train d'affiner encore les processus de production. Son dialecte allemand bernois dissimule presque un peu le fait qu'ici, à Steffisburg, c'est un homme d'action à l'esprit novateur qui tient la barre. Depuis la création de l'entreprise, le nombre d'employés a été multiplié par trois et demi – entre-temps, 32 collaborateurs assurent la production, le service après-vente et la maintenance : « Nous sommes efficaces et fiables », dit Martin Schneider, « et nous accordons une grande importance à une chaîne d'approvisionnement courte. »

Une succession ciblée, un développement constant

La société B+B Fensterbau AG a été fondée en 2001 par Bruno Barthlomé. Martin Schneider, serrurier en construction métallique de formation, a rejoint B+B en 2011 en tant que chef de projet avec une perspective claire : reprendre l'entreprise à moyen terme. Bruno Barthlomé avait commencé très tôt à régler sa succession afin de remettre l'entreprise en de bonnes mains. Il a trouvé la solution idéale en la personne de Schneider, un spécialiste expérimenté des fenêtres en PVC. En 2016, Schneider a repris la direction, puis l'entreprise un an plus tard. Barthlomé est toujours actif aujourd'hui en tant que consultant, entretient le réseau et s'engage au sein du conseil d'administration.





« NOUS SOMMES EFFICACES ET FIABLES ET NOUS ACCORDONS UNE GRANDE IMPORTANCE À UNE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT COURTE. »



Gros plan sur les fenêtres en PVC et cela depuis le début

Depuis le début, B+B Fensterbau se concentre sur les fenêtres en PVC avec les systèmes de profilés VEKA, comme l'explique Martin Schneider : « Nous nous concentrons depuis toujours sur les fenêtres et les portes en PVC dans les différents modèles. Nous fournissons environ 75 % des revendeurs et des partenaires spécialisés comme les menuiseries, les autres fabricants de fenêtres, les constructeurs en bois, etc. C'est ce qui fait notre spécificité. Pour environ 25 %, nous servons les architectes ou les maîtres d'ouvrage privés de la région ». Ce positionnement clair engage : B+B Fensterbau se considère comme un fournisseur fiable avec une exigence de qualité élevée. Martin Schneider ajoute :



« Ces dernières années, les exigences envers les fenêtres ont augmenté. Les clients finaux attendent aujourd'hui un produit de haute qualité qui réponde aux souhaits en matière d'esthétique et de sécurité. Les fenêtres 08/15 ont à mon avis disparu. Avec nos fenêtres en PVC de haute qualité et les multiples finitions de surface, nous pouvons très bien tenir tête aux autres types de fenêtres. »

« Ensemble, nous allons plus loin »

« Nos clients sont très satisfaits de nous et nous restent fidèles. Cela parle à la fois pour nous et pour VEKA », résume Schneider pour illustrer son concept de réussite. Il travaille en étroite collaboration avec le fournisseur de systèmes de profilés depuis l'époque où il travaillait pour un ancien employeur. Il apprécie surtout l'attitude de partenariat : « Pour VEKA, la Suisse est un marché relativement petit. Malgré cela, ils tiennent compte de nos besoins spécifiques et sont là pour nous aider. Qu'il s'agisse d'assistance technique ou de conseil entre égaux : pour toutes les questions, Richard Koehli et Benjamin Wolf nous aident rapidement et avec compétence ». Il a également des mots élogieux pour la réunion des partenaires (voir article p. 10), à laquelle il participe régulièrement avec une délégation : « On nous présente les VEKA News, nous pouvons échanger avec les spécialistes de VEKA et d'autres entreprises partenaires, apprendre les uns des autres et transmettre des conseils. Ma devise est : « Ensemble, nous allons plus loin. »

Cette attitude de partenariat et d'ouverture a également incité Martin Schneider à partager son expérience en matière d'optimisation de la production avec d'autres entreprises partenaires – car partager son savoir, c'est renforcer non seulement les autres, mais aussi sa propre situation dans la configuration d'un secteur marqué par la coopération.



B+B Fensterbau

www.bbfensterbau.ch

Journée des partenaires VEKA : Connectés par tous les sens

« Bienvenue à Neuchâtel » : Les 9 et 10 avril 2025, VEKA a invité ses partenaires suisses à la journée des partenaires dans la région francophone de Neuchâtel. Environ 40 fabricants de fenêtres ont répondu à l'appel et se sont rendus dans la pittoresque région des Trois-Lacs – voici un retour sur cet événement.

Le temps a été clément : un ciel bleu, un soleil généreux et des températures printanières. Sous la devise des « cinq sens », la conférence des partenaires 2025 à Neuchâtel a mis l'accent sur les facteurs de réussite d'un partenariat : écouter, apprendre les uns des autres et profiter ensemble.

Une journée dédiée à tous les sens

La journée du mercredi a débuté par un classique culinaire de Suisse romande : une saucisse au marc accompagnée d'une salade de pommes de terre.

Ensuite, une randonnée à travers les vignobles a conduit les participants au domaine viticole local « Silou », où ils ont pu en apprendre davantage sur le domaine et la fabrication des vins et déguster les nobles crus. De retour à l'hôtel Beaulac, situé directement au bord du lac, un apéro attendait les invités sur la terrasse du rooftop. Tandis que le soleil se couchait doucement derrière le Jura, on a levé nos verres – à une bonne collaboration et à des réseaux solides. Le dîner de gala, le magicien Dan White et le duo d'« action-comédie » Full House ont marqué la fin enchantée de cette journée.

Des élans en haute mer

La deuxième journée était consacrée à la formation pro-



fessionnelle continue. Pour la première fois, le congrès professionnel a eu lieu à bord d'un bateau. Sur le « MS Fribourg », VEKA a présenté les développements actuels du groupe et des aperçus du marché suisse. Les invités ont suivi avec une attention particulière l'exposé de Jochen Bliestle, l'optimisateur de la construction de fenêtres (voir l'interview à la page suivante). Avec son exposé « Optimiser les processus vers le succès », il a touché le nerf de la branche, de manière pratique, motivante et avec un regard clair sur l'avenir. Toutes les personnes présentes ont pu en tirer quelque chose pour elles-mêmes. Comme toujours, il restait suffisamment de place entre les points du programme pour des discussions personnelles et des échanges professionnels. Car c'est ce qui caractérise VEKA depuis toujours : La proximité avec ses partenaires et la volonté de progresser ensemble. La conférence des partenaires de cette année souligne une fois de plus que VEKA ne se contente pas de fournir des systèmes de profilés de haute qualité, énergétiquement efficaces et durables, mais qu'elle crée de véritables valeurs ajoutées pour les entreprises partenaires. Ceux qui ont participé à la conférence des partenaires en sont revenus avec de nouvelles idées et la confirmation de faire partie d'une communauté solide.



Jochen Bliestle conseille les fabricants de fenêtres dans l'optimisation des processus. Lors de la journée des partenaires VEKA, il a démontré, à l'aide d'un exemple concret, comment de petites adaptations peuvent permettre de réaliser de grandes économies.

Jochen Bliestle, vous réunissez près de quatre décennies de savoir-faire dans le secteur des fenêtres et assistez aujourd'hui les entreprises dans l'optimisation de leurs processus. Quels sont les points faibles les plus fréquents que vous rencontrez dans les entreprises ?

J'ai travaillé sept ans en tant que directeur des ventes et quatorze ans en tant que directeur général chez des fournisseurs renommés de machines pour le secteur de la construction de fenêtres. Il y a onze ans, je me suis engagé comme conseiller neutre et indépendant. Dans de nombreuses entreprises de construction de fenêtres, j'observe une multitude d'activités sans valeur ajoutée – comme par exemple la recherche, le transport ou les déplacements inutiles. J'essaie de les réduire dans le cadre des optimisations que je réalise avec mes clients. Un autre point faible fréquent concerne le processus de fabrication : les fenêtres prennent de l'ampleur au cours de leur fabrication. Il est donc essentiel que les pièces à monter soient prêtes au montage, transparentes et mises à disposition à temps – c'est la seule façon de garantir un bon flux de fabrication. Là aussi, je vois souvent un grand potentiel d'amélioration.

Vous travaillez depuis quelques années avec VEKA. Comment en est-on arrivé là et comment se déroule cette collaboration ?

Lorsque j'étais directeur de l'entreprise Rotox, j'étais déjà en contact avec VEKA. Lorsque j'ai créé mon entreprise de conseil en 2014, j'ai utilisé ces contacts existants. Grâce à différentes recommandations – notamment de VEKA – j'ai déjà pu réaliser de nombreux projets depuis la création de l'entreprise. VEKA a un intérêt évident à renforcer les entreprises partenaires par des conseils neutres et une assistance dans la mise en œuvre. Je dois dire qu'environ 20 pour cent de mon travail consiste en des analyses et environ 80 pour cent en un accompagnement concret lors de la mise en œuvre. Car il ne suffit pas de mettre en évidence les potentiels, il faut aussi les exploiter de manière conséquente. J'apporte par exemple ma contribution lors de la planification de nouveaux investissements ou de l'optimisation

de productions existantes, y compris par le biais d'enregistrements temporels REFA.

A l'aide de l'exemple de B+B Fensterbau AG, vous avez pu montrer lors de la journée des partenaires comment de petites mesures peuvent déjà avoir de grands effets. Comment avez-vous procédé – et qu'est-ce qui a fait la plus grande différence chez B+B ?

Au début, mes clients remplissent un questionnaire préparatoire. Cette liste contient des informations telles que le type d'entreprise, la maquette, le pourcentage de couleurs, le nombre de collaborateurs et bien plus encore. Ensuite, je me fais une idée sur place – dans le cas de B+B Fensterbau AG (voir portrait p. 8+9), j'ai passé deux jours dans l'entreprise en mai 2024. Lors de la réunion de clôture, j'ai présenté mes observations et une première liste de mesures. En l'espace de six semaines, les mesures ont été mises en œuvre. Par exemple, depuis lors, B+B ne produit plus exclusivement sur commande, mais les petites commandes sont regroupées en séries. En outre, nous avons amélioré la mise à disposition transparente et la zone de montage, et réorganisé les postes de travail et les machines de manière à libérer de l'espace pour le montage final, qui nécessite beaucoup de travail. Résultat : le temps de passage a pu être réduit de trois à deux jours, parfois même à un jour et demi. Et ce, avec le même nombre de collaborateurs – selon B+B, cela a permis de réaliser environ 20 pour cent d'économies. En fait, nous avons réduit les activités sans valeur ajoutée et rendu plus efficaces celles qui en créent. Bien sûr, les économies ne sont pas les mêmes dans chaque entreprise – chaque fabricant de fenêtres est différent. Mais jusqu'à présent, j'ai pu découvrir un potentiel d'optimisation dans chaque entreprise.



« LE TEMPS DE PASSAGE A PU ÊTRE RÉDUIT DE TROIS À DEUX JOURS, PARFOIS MÊME À UN JOUR ET DEMI. »



VEKA VOTRE PARTENAIRE EN SUISSE

Les systèmes de qualité VEKA pour fenêtres en PVC sont transformés, partout en Suisse, par près de 20 entreprises spécialisées dans l'assemblage de fenêtres. Vous pouvez compter sur notre savoir-faire artisanal, notre service clientèle professionnel, nos outils numériques d'assistance à la planification et notre technologie de fenêtres ultra-moderne et de qualité certifiée.

MINERGIE
Membre



SOFTLINE 82^{MD} – le premier système de profilés pour fenêtres et portes en PVC en Suisse avec certificat eco1

Mentions légales

Publié par :
VEKA AG

Rédaction et réalisation :
AQA AG

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

Vous avez raté une édition ou vous souhaitez
lire «vues» en ligne?



Vous trouverez toute information relative aux
produits et services VEKA sur notre site Internet
www.veka.ch, à la rubrique Médias.

VEKA AG
Area Sales Manager Switzerland
Richard Koehli
Tél. +41 52 335 05 77
rkoehli@veka.com
www.veka.ch

VEKA AG
Une entreprise du
groupe Laumann
Dieselstrasse 8
DE-48324 Sendenhorst
Tél. +49 2526 29-0
Fax +49 2526 29-3710
www.veka.de

