RÉALISÉ PAR STÉPHANIE BUITEKANT

LA FORCE D'UNE PRÉSENCE LOCALE, LA PUISSANCE D'UN GROUPE INTERNATIONAL

SVM et AluK aux côtés de l'équipe du MHRC, unis par des valeurs communes.

Entre SVM, numéro un de la fabrication industrielle de menuiseries PVC et Aluminium en Languedoc-Roussillon, et AluK, gammiste aluminium (filiale française du groupe AluK), c'est déjà une vieille histoire. Depuis 8 ans, la société languedocienne s'adosse à la force du groupe AluK pour développer sa croissance. Flash back sur la généalogie d'un succès.

Naissance d'un leader en terre languedocienne

Tout commence en 1999. La société Saint Laurent PVC se crée et décide de s'implanter en Languedoc-Roussillon et dans l'ouest de la région PACA. Son cœur de métier : la fabrication de menuiseries aluminium et PVC, à échelle industrielle.

Aujourd'hui encore, l'ancrage local est un argument fort de la « culture SVM », qui le considère comme un axe de développement important, renforçant ainsi sa proximité avec l'ensemble de ses clients.

Et en 2008, la magie opère ! SVM rencontre AluK. Ensemble, les deux entreprises vont déployer efforts et innovations pour s'enrichir de leurs compétences respectives. Objectif pour SVM : être accompagné par son fournisseur AluK, dans le développement d'une offre complète adaptée aux professionnels du secteur du bâtiment.

Et parce que qui dit adaptation implique également évolution au secteur d'activité, SVM décide de passer la vitesse supérieure en investissant dans le développement de nouvelles infrastructures équipées d'un parc machines à la pointe de la technologie et renouvelé tous les cinq ans. En 3 ans, trois sites de production ont été créés, avec chacun ses spécialités : le PVC à Aubais, l'aluminium à Lunel et les produits atypiques et techniques (portes suspendues, portes repliables, coulissant à relevage...) à Gallargues. Au total, la petite structure du Languedoc a considérablement agrandi et diversifié son espace de production, passant de 3 000 m^2 à 12 500 m^2. Aujourd'hui, plus de 200 châssis PVC et une centaine en aluminium sont produits chaque jour. Tous les collaborateurs SVM, passionnés et créatifs, établissent des synergies avec AluK pour répondre aux « défis menuiserie » de l'habitat collectif et individuel, et s'imposent désormais comme des référents experts auprès des clients prescripteurs et maîtres d'œuvre.

Une relation gagnant/gagnant

Professionnalisme, fiabilité, approche clients personnalisée, présence locale accrue... : telles étaient les visions respectives et partagées par SVM et AluK. Un bon début pour créer des synergies chez ces deux acteurs du secteur de la menuiserie. Partenaires depuis 2008, les deux structures établissent une relation client – fournisseur basée sur la complémentarité : SVM proposant la force de son réseau de prescripteurs, AluK, des produits adaptés aux professionnels du secteur et des services associés, comme l'accompagnement technique ou la communication personnalisée.

Un ensemble de moyens techniques et humains a donc été conçu pour optimiser la réussite de ce duo gagnant/gagnant. Outre l'accompagnement personnalisé, de la prise de commande jusqu'à la livraison, AluK a créé AluK Therm ©, logiciel permettant aux clients de configurer des gammes de produits et d'obtenir ainsi les meilleures performances thermiques. Un support technique chargé de guider les clients dans les meilleurs choix de produits, un bureau d'études intégré et une solution informatique de gestion des commandes complètent cette stratégie.

UN EXEMPLE DE LA COLLABORATION RÉUSSIE ENTRE SVM ET ALUK : LE WORKSHOP DU 8 JUILLET 2016

Réunis par SVM et AluK, une quinzaine d'architectes de la région Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées a pu approfondir ses connaissances sur la gamme des produits AluK, et en particulier celles concernant le coulissant 67CL36. Les professionnels locaux ont également pu se familiariser avec le logiciel AluK Therm©. Une rencontre placée, à la fois sous le signe du professionnalisme, mais également de la convivialité, puisque la journée s'est achevée par un tournoi de golf amical. ■■

Les architectes languedociens affûtant leurs connaissances sur les produits AluK.

Plan de coupe de la gamme 67

La nouvelle gamme 67 : emblématique du partenariat SVM/AluK

Créée par AluK, la gamme 67 conjugue hautes performances thermiques et acoustiques, polyvalence et rapidité de la mise en œuvre. Une offre complète de solutions sur-mesure (frappes, coulissants, portes...) qui permet de mixer les designs adaptés aux besoins de l'habitat collectif ou individuel, ainsi qu'à ceux du non résidentiel. La gamme 67 répond ainsi aux exigences réglementaires et énergétiques imposées par le Crédit d'Impôt pour la Transition Energétique (CITE). Des arguments qui ont su convaincre SVM de distribuer les produits AluK auprès de ses clients. La dimension esthétique est par ailleurs totalement intégrée à cette nouvelle gamme. Quels que soient la configuration et le style du projet (traditionnel, design...) il y a toujours un produit de la gamme 67 qui correspondra aux attentes de l'utilisateur. Le coulissant 67 CL 28 illustre cette volonté, en présentant des lignes droites et tendues, et en étant disponible en versions coulissantes 2 et 3 rails et jusqu'à 6 vantaux, galandages mono et bi-rails jusqu'à 4 vantaux. Cette gamme, proposée avec plusieurs dormants monobloc ou périphériques, couvre à la fois les besoins en isolation dans le neuf ou la rénovation, ceci avec une grande rapidité de mise en œuvre. Enfin, de nombreux accessoires viennent la compléter, comme des serrures multi-points, des systèmes d'ouvertures et de roulement jusqu'à 200 kg...

SVM/AluK : Au-delà du partenariat professionnel....

Animées des mêmes valeurs, les deux sociétés ont voulu matérialiser leurs engagements mutuels en s'investissant dans une action véhiculant leur état d'esprit partagé. Sens de l'action commune, dynamisme, proximité, respect... autant de vertus véhiculées par le sport, qui ont conduit SVM et AluK à soutenir l'équipe de rugby locale, le Montpelier Hérault Rugby Club (MHRC). « Nous sommes très fiers de soutenir les étoiles montantes du rugby français à travers l'équipe du MHRC. Ce partenariat, basé sur des valeurs communes - l'esprit d'équipe, l'engagement, la proximité et le respect - nous réjouit » déclare Jean-Luc Giroud, Directeur Général AluK France.
« Le positionnement de SVM est en adéquation avec les valeurs d'engagement et de dynamisme du MHRC que prône notre exemple de réussite Mohed Altrad (Président du MHRC et «Prix Mondial de l'Entrepreneur de l'Année 2015»)» déclarent Guillaume Vaillant et Jérôme Servat, de l'équipe dirigeante de SVM/Saint Laurent PVC. ■

L'ECHO de la baie

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

Boostez votre business

Abonnez-vous en 2 clics sur

lechodelabaie.fr

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
15/18 NOV 2016 I PARIS PORTE DE VERSAILLES, PAVILLON 1

Stand N76

Be business,
be Barrière

OFFRE EXCEPTIONNELLE
-10% SUR LE DEVIS TOTAL HT*

POUR TOUT SÉMINAIRE RÉALISÉ A L'HÔTEL
LE GRAND HÔTEL DINARD*****
JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2016

Tel : 02 99 88 26 29
Appel non surtaxé
mfbeaulieu@groupebarriere.com
www.meetings-barriere.com

BARRIÈRE

Travaillez différemment, soyez Barrière.
*Nous consulter pour connaître les conditions et les disponibilités. Groupe Barrière SAS au capital de 1 215 144,68 €. R.C.S. Paris : 320 050 859 - © L. Fau / F. Rambert red