Dix millions d'euros investis dans l'outil productif

En trois ans d'existence, AluK France s'est fait une place sur le marché

La société AluK – concepteur et distributeur de systèmes de menuiseries aluminium pour les professionnels - a connu de nombreuses évolutions tant au sein de son organisation (humaine et matérielle), que dans son offre de produits et de services. Ces phases de changements et d'investissements ont positionné AluK comme un acteur de référence sur le marché de la menuiserie aluminium. Trois ans après la création d'AluK France, l'entreprise peut d'ores et déjà tirer un premier bilan et dévoiler ses projets pour les années à venir

Le rapprochement des équipes Alutechnie (Mornant - Rhône) et Elmaduc (Gannat – Allier), avait donné naissance en 2013 à la société AluK.

Pour appuyer son développement, AluK France a bénéficié du soutien du groupe AluK qui compte environ 650 salariés dans une dizaine de pays et plus de 2000 clients. « Le Groupe AluK nous apporte à la fois sa vision stratégique globale, son expertise métiers et sa parfaite maîtrise des différents marchés nationaux » se félicite-t-on chez AluK France.

Réorganisation industrielle des deux sites de l'entreprise

Pour assurer sa croissance tout en répondant aux enjeux de ses clients, AluK se développe depuis sa création autour d'axes stratégiques qui lui ont permis d'accroître son chiffre d'affaires et sa notoriété.

La société a procédé tout d'abord à une réorganisation complète de ses deux sites : mise en place d'une organisation interne efficace, amélioration des flux, développement QSE… « Il convient de souligner l'un des facteurs clés de la réussite de ce rapprochement, se félicite-t-on chez AluK, avec l'adhésion de l'ensemble des collaborateurs issus

DATES MARQUANTES

1949 : création de Elmaduc

1984 : Création de Alutechnie

2013 : Elmaduc et Alutechnie mettent leurs compétences en commun sous une nouvelle marque AluK

2015 : Développement de l'outil de production : mise en place d'une chaine de laquage verticale sans chrome et de transstockeurs d'accessoires et de profilés. Sortie de la Gamme 67

2016 : Création du centre de formation AluK Academy. Mise en place du showroom. Sortie des produits SL50 et 45FR

d'entreprises à la culture et aux processus différents ». L'entreprise a également amorcé une phase d'investissements conséquents, en se dotant dès 2015 d'équipements ultramodernes pour le développement, la production et l'exploitation des profilés et des accessoires.
Elle s'est ainsi équipée d'une chaîne de laquage verticale sans chrome qui permet un rendement quotidien de 4 000 m². Elle est composée de deux lignes de production qui permettent une plus grande flexibilité et un temps de traitement réduit. L'ensemble du processus opérationnel et de gestion des déchets répond aux critères de qualité dictés par les labels Qualicoat et Qualimarine.
AluK a également acquis un transstockeur d'accessoires et de profilés. Il s'étend sur plus de 1 800 mètres de hauteur, comporte environ 3 000 cellules et gère près de 12 000 références.

Priorité numéro un : le client

En parallèle, une des priorités d'AluK réside dans l'écoute et l'accompagnement de ses clients. Pour cela, AluK déploie, depuis sa création, un panel de services associés dont la vocation est de favoriser la montée en puissance de ses clients tant sur le savoir-faire métiers que sur des aspects commerciaux, de productivité et de qualité.
Pour AluK, « Créer des produits sans des hommes pour les utiliser n'aurait aucun sens. C'est pour cette raison que l'écoute et les échanges entre les équipes AluK et les clients sont permanents, explique l'entreprise, et permettent de

CHIFFRES CLÉS

- **119** collaborateurs
- **450** clients
- **38 millions d'euros** de chiffre d'affaires (en 2015)

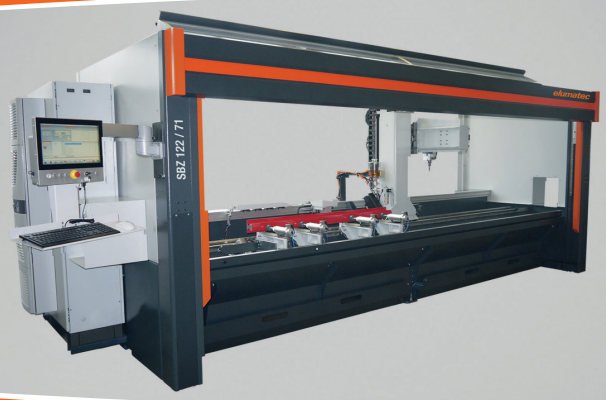
- **Investissements :**

– une chaîne de thermolaquage, une chaîne de sertissage de rupture de pont thermique, un transstockeur d'accessoires et de profilés.
– dix millions d'euros
– durée des travaux : 15 mois
– surface construite : 6 000 m²

ALU | PVC | Acier

elumatec

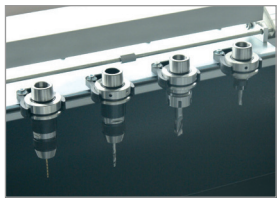
EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
15 au 18 novembre 2016
Paris Porte de Versailles, Hall 1
Hall 1 • Stand B66



SBZ 122/71
CENTRE D'USINAGE DE BARRES

RAPIDE. PRÉCIS. FLEXIBLE.

- Zone d'usinage étendue sur une surface au sol réduite ; bonne visibilité de la zone d'usinage ; entrainement efficace et économique, avec étaux de serrage stables et réduits en taille pour une utilisation optimale des possibilités d'usinages.
- Nouveau banc de machine incliné à 45° permettant d'amener à un minimum les vibrations avec une vitesse de déplacement très haute, pouvant atteindre 120m/min. sur l'axe X
- Position de chargement et de déchargement ergonomique avec pupitre de commande réglable
- Broche d'usinage puissante de 8kW (S1), changeur d'outils à 4 Positions extensible selon besoin



elumatec France S.A.S. · 2 Route de Soufflenheim CS 20004 · 67660 Betschdorf · Téléphone + 33 3 88 54 57 10 · commercial@elumatec.fr · www.elumatec.fr

RETOUR SUR LES DERNIÈRES GAMMES DÉVELOPPÉES

Alors qu'en 2015, AluK lançait sa gamme 67, l'entreprise lance en 2016, les gammes SL50, 45FR.

Nouvelle porte 67 PL
Les différentes configurations de la Gamme 67 permettent de disposer de solutions sur-mesure, adaptées aux besoins des clients suivant le design et les performances requises.
L'offre de systèmes en gamme 67 est complétée par la commercialisation d'une nouvelle porte 67 PL. Cette porte plane offre un choix d'ouvertures pour répondre aussi bien aux marchés de l'habitat collectif ou individuel, que du non résidentiel. Avec une base de dormant commune au reste de la gamme 67, cette nouvelle porte plane permet de réaliser des ensembles composés. L'offre de dormants intègre une solution à seuil plat, permettant de répondre aux projets intégrant des accès PMR.

Le coulissant 67 CL 28 revisité
AluK renforce l'offre de son produit phare, le coulissant 67 CL 28. Cette nouvelle version arbore des lignes droites et tendues, tout en conservant les performances qui ont fait sa renommée. La nouvelle solution "architecturale" du coulissant 67CL 28 est disponible en version coulissante à deux et trois rails jusqu'à six vantaux, galandages mono et bi-rails jusqu'à quatre vantaux.
Avec plusieurs dormants monobloc ou périphériques, cette gamme répond aux marchés du neuf et de la rénovation. Une version rénovation avec couvre-joint intégré est également disponible.

Gamme SL 50 pour des façades jusqu'à cinq mètres
Ce mur-rideau, de type poteau (= traverse), présente une face vue de 50 mm. Il intègre une offre de meneaux de 55 à 330 mm, permettant des inerties jusqu'à 4500 cm^4. Il permet de réaliser des projets jusqu'à 5 m de demi-périmètre. Ce système SL 50 autorise des remplissages jusqu'à 45 mm et 550 kg. Il offre de nombreuses configurations et possibilités de montage : assemblage percutant ou pénétrant avec la possibilité d'intégrer des facettes, des verrières, ouvertures à l'italienne à collage VEC.

Gamme 45 FR, nouvelle référence de frappe dans la gamme tropicale
Cette nouvelle frappe à destination des marchés tropicaux et des projets destinés à des usages grand public (accès et fermetures de magasins, halls, vitrines), sans rupture de pont thermique, permet de réaliser des fenêtres et portes-fenêtres, en simple et double vantaux. Plusieurs solutions de dormant, ainsi qu'un seuil plat PMR étanche sont disponibles. Cette frappe 45 FR intègre une nouvelle ligne d'ouvrants, disponibles en version portefeuille ou à parcloser. Elle permet plusieurs systèmes d'ouverture : française, oscillo-battant et soufflet.

Nouvelle génération d'accessoires de frappe
La nouvelle gamme d'accessoires de frappe dédiée aux gammes 67FR et 45FR, bénéficie de nouveaux accessoires cachés : les paumelles sont désormais invisibles et se déclinent aussi bien pour l'OF que l'OB, complété par une crémone à boîtier encastré (sans usinage).

proposer régulièrement de nouveaux services. Ceux-ci ont pour objectifs de répondre aux exigences de nos clients, d'apporter bien entendu satisfaction, et surtout d'aller bien plus loin en participant activement à leur développement sur leurs marchés et leurs projets ».
Cet ensemble de services se décline avec des interlocuteurs identifiés qui assurent un accompagnement personnalisé. Afin de simplifier les échanges et d'assurer proximité et réactivité, chaque client se voit attribuer un commercial et un ADV qui le suivront à chaque étape de la relation client. Dès la première commande, l'ADV devient ainsi l'interface privilégiée et s'assure du traitement des dossiers, de l'enregistrement des commandes jusqu'à la parfaite livraison de celles-ci. Ajoutons qu'une solution EDI a été mise en place pour gérer informatiquement les commandes et les transmettre en toute simplicité. Ce système d'échange informatisé des données permet d'optimiser l'activité des clients d'AluK grâce à un temps de traitement amélioré, un risque d'erreur réduit et un suivi simplifié des commandes.

Support et assistance technique

Au-delà de l'accompagnement commercial, l'entreprise a souhaité mettre en place une vraie assistance technique de ces clients. Ainsi, un support technique est disponible quotidiennement pour répondre aux questions de mise en œuvre de la gamme AluK. Cette équipe dédiée guide les clients dans la sélection des solutions techniques les plus adaptées aux différents environnements de pose. Ce service s'accompagne également d'une hotline qui est à l'écoute pour toutes problématiques produits et apporte des réponses précises et fiables.
« Ce département a été développé au sein des équipes AluK afin d'apporter des solutions spécifiques, en réponse à des problématiques propres à nos clients », précise l'entreprise.
À cela s'ajoute un logiciel de calcul thermique, AluK Therm, développé par l'enteprise, qui permet à ses clients de créer une configuration à partir des différentes gammes de l'entreprise et d'en obtenir les performances thermiques.

AluK Academy, un accélérateur de performances

L'entreprise a lancé, début 2016, l'"AluK Academy", un centre intégré et agréé de formation aux métiers de la menuiserie aluminium autour de thématiques technique, informatique, législative, commerciale et marketing. Des programmes de formation sont ainsi accessibles aux clients AluK souhaitant développer leurs compétences dans les domaines technique, informatique, législatif, du commerce et du marketing.

« Les formateurs AluK, véritables experts, apportent leur savoir-faire afin d'optimiser et de développer l'activité de nos clients, ajoute-t-on chez AluK. Les membres de notre équipe pédagogique exercent depuis plusieurs années leurs disciplines respectives au sein d'AluK. Leurs expériences permettent de transmettre à nos stagiaires des connaissances théoriques appliquées de façon pertinente au secteur de la menuiserie aluminium ».

Le marché et les besoins évoluant sans cesse, l'Academy permet également de rester informé des évolutions normatives, du cadre juridique et administratif...

Ces formations peuvent être dispensées chez les clients ou dans le propre espace de formation de l'entreprise au sein duquel on retrouve un espace consacré à la formation théorique et une unité de fabrication dédiée. Notons que cette dernière est équipée des mêmes outillages que ceux des stagiaires.

Plusieurs domaines de compétences sont proposés :

• Kit formation technique. Il s'articule autour de deux axes principaux : la préparation à la fabrication et la fabrication elle-même. Ce kit permet de faciliter la compréhension et l'utilisation du catalogue technique et de se former à la mise en œuvre des menuiseries.

• Formation informatique. Une formation à l'utilisation du logiciel Proges, de sa prise en main au pilotage sur les commandes numériques. Des exercices pratiques sont réalisés par les stagiaires.

• Formation commerciale AluK. Elle permet aux stagiaires de faire un état des lieux du marché de la menuiserie, d'approfondir leur maîtrise de l'offre AluK et de se former à l'utilisation d'outils d'aide à la vente. Cette formation propose également un module complémentaire sur les performances techniques et la compatibilité de l'offre avec le CITE.

• Formation sur la réglementation et à la démarche qualité : CITE, TVA, Label fenêtrealu, RGE, Marquage CE ... Cette formation permet d'acquérir les connaissances principales en termes de réglementation et de démarche qualité afin de pouvoir répondre aux obligations normatives. ■