

La qualité, une mission pour VEKA

# Les profilés de qualité font la différence

Actuellement, dans la branche allemande des fenêtres en matière synthétique, une rumeur fait beaucoup de bruit. En cause, l'épaisseur réduite des profilés en PVC. Dans notre interview, Michael Kind, représentant suisse de VEKA prend position sur ce point et d'autres questions de qualité.

**Monsieur Kind, par quoi la qualité VEKA se distingue-t-elle?**

La meilleure qualité des produits est une importante partie de la philosophie de VEKA. Elle est confirmée par des bureaux de certification allemands et européens. Ainsi, tous les profilés VEKA sont soumis resp. à RAL A ou à la classe A (selon EN 12608). La classification en classe A et en classe B est une nouvelle version entrée en vigueur en Allemagne que depuis le mois de mars de cette année. Elle prescrit que les profilés en PVC de la classe de profilés A, extérieurs et intérieurs, doivent présenter une épaisseur d'au moins 3,0 +/- 0,2 mm. Pour les profilés de la classe RAL B, cette valeur ne s'élève qu'à 2,7 +/- 0,2 mm.

**De quelle manière le marché suisse tire-t-il profit de cette haute exigence en matière de qualité?**

VEKA est l'unique fabricant dont les profilés sont exclusivement certifiés RAL A (ou classe A). Pour les assembleurs de fenêtres, n'admettre clairement que cette qualité leur permet une mise en œuvre pour ainsi dire sans erreur et leur évite les

réclamations. Le consommateur final peut ainsi compter sur des fenêtres très efficaces énergétiquement et de longue durabilité.

**Comparés à d'autres produits, où se situent les avantages de qualité, la plus-value des fenêtres VEKA?**

La plus-value de nos produits et finalement celle des produits finis découle des prestations que nous mettons à disposition de nos clients. Ainsi, VEKA est reconnue pour des livraisons exactes et dans les délais. Nos partenaires peuvent donc répondre ponctuellement à leurs clients et tenir les promesses de livraison. Ce fait contribue à baisser la tension et garantit des déroulements sans heurts.

**La collaboration avec VEKA apporte-t-elle d'autres avantages?**

Notre force de livraison s'étend à toute la gamme des produits. Le vaste assortiment des teintes, actuellement de plus de 35 couleurs et décors bois, en fait aussi partie. En Suisse, les préférences de coloris varient de région à région. Ainsi, le Jura ou le Tessin construit beaucoup plus «coloré» qu'ailleurs. De plus, nos systèmes de profilés à joint médian sont parfaitement adaptés aux besoins du marché suisse. Nos partenaires sont donc à même de répondre à tous les goûts et tous les styles d'architecture. Le concept de recyclage de VEKA (voir aussi VUES no 30) forme un avantage supplémentaires. Dans les propres usines de VEKA à Behringen (D) et dans deux autres sites en Grande-Bretagne et en France, les fenêtres sont recyclées à 98% dans un circuit fermé. Le PVC récupéré est à nouveau utilisé pour la fabrication de fenêtres de haute qualité en économisant de la matière première de plus en plus précieuse. De cette manière, VEKA contribue à la protection de l'environnement.

**Dans un proche avenir et à votre avis, quelles sont les plus grandes chances pour les profilés VEKA?**

Les clients redemandent de la qualité – principalement pour les biens d'investissement. La durabilité des produits forme alors le centre des préoccupations, alliée à une fonctionnalité simple mais élevée. Ceci est bien entendu à notre avantage.

**A ce sujet, voyez-vous des différences entre rénovation et construction neuve?**

Non, VEKA propose des solutions adaptées aussi bien pour les constructions neuves que pour les rénovations, par exemple des cadres spéciaux rénovation. A l'heure de la hausse du prix de l'énergie, le thème «Economiser l'énergie» et «Minergie» est primordial. La pose de nouvelles fenêtres en profilés VEKA permet une économie considérable d'énergie. Autre avantage pour les partenaires VEKA: hormis les solutions adaptées pour les profilés, nous les aidons dans les domaines de la distribution et du marketing pour qu'ils puissent mettre à profit ce thème actuel. A la fin du premier semestre 2008, nous nous attendons également à obtenir le label «Minergie» pour le système Softline 70 MD.

**Au sujet de l'épaisseur du profilé extérieur – constatez-vous une demande accrue pour les 3mm?**

En Suisse, le sujet n'est pas encore autant discuté qu'en Allemagne. Mais les demandes augmentent. Je suis persuadé que les constructeurs de fenêtres particulièrement intéressés sont ceux qui sauront tirer profit des avantages y relatifs et qui veulent consolider leur succès sur le marché, lié à la qualité et au service offerts. Car finalement, ce n'est qu'en offrant une qualité élevée, constante, que nous arriverons ensemble à renforcer l'image de la fenêtre en PVC en proposant une véritable alternative aux autres matériaux.

