

Le magazine du Groupe Sapa • N° 2 2011

Shape

- ALLIAGES SPÉCIFIQUES POUR VOITURES PLUS SÛRES
- LE MARCHÉ DU SOLAIRE VOUÉ À UN BRILLANT AVENIR
- UNE TABLE EN PROFILÉS D'ALUMINIUM REMPORTE UN PRIX PRESTIGIEUX

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DES

SEMI-REMORQUES

EN PLEINE EXPANSION

PAGE



sapa:

Un avenir prometteur pour Sapa

La croissance structurelle et organique de ces derniers mois a contribué à faire de Sapa la plus grande entreprise d'extrusion d'aluminium au monde et le leader mondial dans les solutions pour échangeurs thermiques destinés à l'industrie automobile. En cinq ans, nous avons plus que doublé nos implantations Sapa est maintenant présents dans 35 pays, avec plus de 15 000 employés et des positions de leader du marché en Europe et en Amérique du Nord.

Grâce à notre récente acquisition de Jiangyin Haihong Non-Ferrous Materials Co. Ltd. (« Haihong »), nous avons des implantations en Asie et nous avons maintenant des capacités d'extrusion et de production en Inde, au Vietnam et en Chine. En septembre dernier, nous avons également annoncé l'implantation d'un nouveau centre R & D en Chine (Sapa Technology Shanghai). En utilisant l'expérience et les connaissances techniques de Sapa, de nouvelles solutions seront mises sur les marchés asiatiques et bénéficieront à la fois à nos clients locaux et internationaux.

Grâce à notre réseau d'usines, à nos capacités de R & D et à nos organisations commerciales locales et mondiales, Sapa occupe une position unique et est en mesure de proposer des solutions à valeur ajoutée à ses clients dans le monde entier. Les exemples illustrant la façon dont nous apportons quotidiennement de la valeur ajoutée à nos clients ne manquent pas. Dans ce numéro du magazine Shape, nous évoquons notamment notre coopération avec des constructeurs de camions et de semi-remorques en Amérique du Nord, où Sapa utilise l'ensemble de notre réseau d'usines pour venir en aide à ces grands comptes nationaux.

Je pense que Sapa se dirige vers un avenir très passionnant.

Nous avons des capacités inégalées au niveau mondial pour répondre aux besoins de nos clients et nous avons mis en place des programmes solides pour continuer à progresser en exploitant notre taille et nos capacités.

Je suis convaincu que Sapa est en mesure de façonner l'avenir !



Svein Tore Holsether
Svein Tore Holsether,
PDG de Sapa

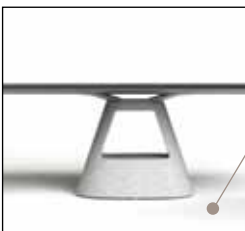
SUMMARY N° 2



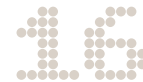
Le marché nord-américain des semi-remorques repart à la hausse après la récession mondiale de 2009. La production de nouvelles semi-remorques a augmenté de 109 % au cours du premier trimestre de 2011, par rapport à la même période en 2010.



Faites connaissance avec Dave Humphries, directeur commercial de Sapa Profiles UK, qui travaille dans l'entreprise depuis 35 ans. « Les applications filage sont illimitées », dit-il.



Les alliages d'aluminium ont une capacité exceptionnelle à absorber l'énergie d'impact. Sapa offre désormais cette expertise et une gamme de profils sur mesure pour les applications automobiles.



Le designer allemand Konstantin Grcic s'est vu décerner le « Red Dot: Best of the best » pour sa Table B. Sapa a joué un rôle actif dans la création de cette œuvre d'art réussie.



Broadcasting Place à Leeds a obtenu le prix de « meilleure conception bâtiment le plus haut au monde », équipé du système de fenêtres et mur-rideau fabriqués par Sapa Building Systems Ltd.



Sapa est un groupe industriel international qui développe, fabrique et commercialise des profilés en aluminium transformés, des composants à base de profilés et des bandes en aluminium pour échangeurs thermiques. Sapa réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 3,3 milliards d'euros et compte environ 14 800 employés répartis dans toute l'Europe ainsi qu'en Amérique du Nord, en Amérique centrale et en Chine. Shape est le magazine des clients du groupe Sapa et paraît en 15 langues, deux fois par an. Shape est également disponible à l'adresse www.sapagroup.com.

Rédactrice en chef : Eva Ekselius
Rédaction : Carl Hjelm
Design graphique : Karin Löwencrantz
Production : OTW Communication
Impression : Strokirk Landströms
Changements d'adresse : Les clients peuvent s'adresser à leur contact chez Sapa, les employés au service du personnel auxquels ils sont rattachés. Toute autre personne au service de l'information au +46 (0) 8 459 59 00.

sapa:
Nous profilons l'avenir

BASSE TEMPÉRATURE POUR UN CYCLE DE VIE PROLONGÉ

Les diodes électroluminescentes (LED) sont arrivées à point nommé, alors que partout dans le monde, on recherchait des moyens de réduire l'énergie. L'extrusion d'aluminium joue un rôle clé dans les dissipateurs thermiques nécessaires au refroidissement des LED.

Selon le Ministère américain de l'énergie, l'éclairage à semi-conducteurs, qui inclut les LED, permet de réduire d'un tiers la consommation d'énergie d'éclairage aux États-Unis. Cela se traduit par une économie de 348 milliards de kWh par an, ce qui à son tour, permet d'économiser beaucoup d'argent.

« Les économies de coûts sont importantes, explique Ruben Guillermo, Global Key Account Manager du secteur d'activité Thermal Management (gestion échanges thermiques) à Sapa. Elles sont de l'ordre de 50 % au niveau de l'exploitation, ce qui explique la popularité croissante des LED. »

Les LED sont utilisées non seulement dans l'éclairage, mais aussi dans l'équipement médical, dans l'habitacle de véhicules, la signalisation et plus encore. Afin d'assurer une longue durée de vie, de l'ordre de 20 ans, les diodes doivent dissiper la chaleur qu'elles génèrent à l'aide d'un dissipateur thermique, un composant qui transforme la chaleur produite par un matériau solide en un fluide comme du liquide ou de l'air.

SAPA PRODUIT DES DISSIPATEURS thermiques en aluminium extrudé qui offrent des performances de transfert de chaleur supérieures à celles de dissipateurs moulés traditionnels. Une étude

de cas a révélé que les dissipateurs thermiques en aluminium extrudé de Sapa offrent une économie de poids de 30 % et une réduction de la température de 12 % de plus par rapport aux dissipateurs moulés qui sont plus lourds.

Un poids léger est particulièrement avantageux pour l'éclairage extérieur du fait que de nombreux systèmes sont suspendus, par exemple dans les garages de stationnement. « Des dissipateurs plus légers et plus petits permettent d'éclairer la même surface avec des armatures qui font seulement la moitié ou le quart de la taille des lampadaires d'origine », souligne Guillermo.

D'AUTRES AVANTAGES OFFERTS par un dissipateur thermique en aluminium extrudé est son matériau écologique réutilisable, ses délais plus courts, la qualité de surface améliorée et des solutions de design hautement intégrées. « Nous pouvons proposer aux clients un dissipateur efficace et très léger qui fonctionne comme un refroidisseur thermique et offre également des

fonctionnalités uniques, un look plus attrayant et une taille plus petite que d'autres dissipateurs proposés sur le marché », explique Guillermo.

« Seul le cuivre est supérieur à l'aluminium extrudé, mais il est également trois fois plus cher », ajoute-il.

Pour chaque solution thermique, les ingénieurs Sapa fournissent à leurs clients des modèles de dynamique des fluides computationnelle (CFD) afin de valider un dissipateur thermique alors qu'il est encore en cours de conception et d'examen industriel. Ceci est fait pour s'assurer que le dissipateur réponde aux exigences du client en termes de conception, de traitements de surface et de fonctionnalité. Sapa assure également des disciplines de conception plus efficaces pour un système donné, en éliminant le besoin d'autres processus en aval. Sapa est en mesure de répondre rapidement aux demandes des clients grâce à une gestion efficace de ses stocks. « Il y a beaucoup de volatilité sur le marché américain et une réponse rapide est essentielle en raison de la législation, du calendrier et du processus politique, explique Guillermo. Nous avons été en mesure d'aider des clients à répondre aux demandes de dissipateurs thermiques pour LED en seulement quatre semaines ou moins, alors que d'autres demandent de six à huit semaines. »

Avec trente millions de lampadaires à convertir à l'éclairage LED seulement aux États-Unis, il serait bon d'accélérer le processus.

PAR CARI SIMMONS

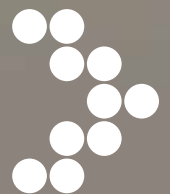


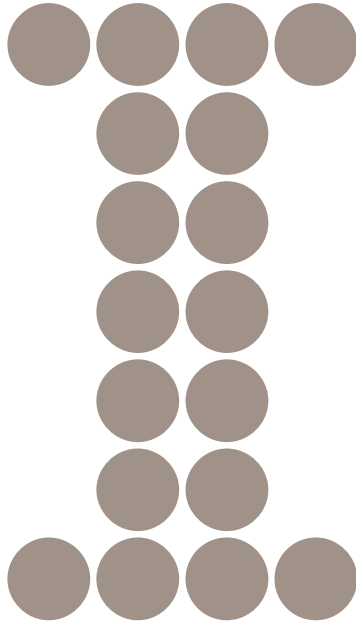


**LE MARCHÉ
DES CAMIONS
EN HAUSSE**
EN AMERIQUE DU NORD



La récession mondiale de 2009 a secoué les entreprises et les économies du monde. **Mais le marché nord-américain des semi-remorques** a rebondi avec brio : la construction de nouvelles remorques a augmenté de 109 % au premier trimestre de 2011, comparé au premier trimestre de 2010, et les perspectives restent bonnes.





Il y a trois raisons principales à cette relance rapide, souligne Jerrod Hoefl, responsable gestion clients nationaux du transport, Sapa Profiles North America: La première est une reprise générale du tonnage de fret routier en Amérique du Nord. Jusqu'ici cette année, il a augmenté d'environ 5 % par rapport à la même période en 2010. Deuxièmement, l'âge des semi-remorques en circulation est à son plus haut niveau, ce qui implique qu'elles doivent être remplacées. Les remorques sont généralement remplacées au bout de cinq à six ans, mais les unités en circulation aujourd'hui ont entre huit et neuf ans. Troisièmement, la pénurie de chauffeurs et les règlements concernant le nombre d'heures de conduite autorisées impliquent un plus grand nombre de relais durant lesquels une remorque est déposée par un conducteur et reprise par un autre. Puisque le but des flottes est de toujours être sur la route, un plus grand nombre de camions et de remorques sont nécessaires. »

En tant que premier fournisseur d'aluminium extrudé pour le marché nord-américain des remorques pour camions, Sapa bénéficie de cette croissance. La société détient seize usines de fabrication en Amérique du Nord, situées à proximité des clients Sapa, ainsi que la capacité au sein de ce réseau pour fournir des clients de toutes tailles. En outre, plusieurs de ces sites sont presque exclusivement dédiés au transport et au marché des remorques. Sapa a, par conséquent, développé un haut niveau de compétence et de connaissances techniques pour desservir ce marché.

« **NOUS AVONS CERTAINES** extrusions que seul Sapa peut fournir ou qui seraient très coûteuses pour quelqu'un d'autre à produire. Par ailleurs, Sapa est suffisamment vaste pour répondre à tous mes besoins », explique Ed Dzieza, responsable achats de la société Great Dane Trailers. Directeur adjoint achats chez Hyundai

REPRISE RAPIDE

La récession mondiale de 2008 a durement frappé le monde de l'industrie du transport. Mais le marché actuel des semi-remorques est sur le rebond. Croissance du marché au premier trimestre 2011 (par rapport à l'année précédente) pour les semi-remorques de 48 à 53 pieds (14,6 à 16,15 m) :

198 %

Version fourgon
Hausse de près de 198 %

33 %

Version frigorifique
Hausse de près de 33 %

83 %

**Version plateforme/
surbaissée**
Hausse de près de 83 %

Source: ACT Research



Translead, Sandy Kim note que « certaines formes peuvent être difficiles à usiner. Si vous avez besoin d'une épaisseur particulière ou d'une largeur spéciale que l'usine locale ne peut pas gérer, Sapa peut toujours compter sur l'un de ses sites pour effectuer cette tâche avec le même niveau de qualité : vous n'avez pas à vous inquiéter si la pièce provient d'une autre usine de Sapa. »

Dans les prochains mois, Jerrod Hoeft estime que le service sera le facteur déterminant pour la poursuite du succès. « Pour le moment, nous sommes face à une demande sans précédent pour un service et une qualité toujours plus éle-

vés, et à une concurrence accrue. Nous savons également que nos partenaires doivent livrer, à temps des remorques aux flottes de transport, à chaque fois, avec des extrusions de la plus haute qualité. Les conditions actuelles nous mettent à l'épreuve. Mais, heureusement, nous nous efforçons toujours d'améliorer, et notre bilan est bon. »

ON POURRAIT DIRE exceptionnel. « Sapa se démarque par sa façon à répondre à nos besoins et à communiquer avec nous, explique Sandy Kim. Ils me tiennent informé des éventuels problèmes pour que je puisse planifier en

conséquence. » « Ils sont l'un de mes meilleurs fournisseurs. J'aime travailler avec eux, ajoute Dzieza. En cas d'urgence, Sapa peut nous livrer un produit fini en seulement quelques jours. C'est incroyable ! Leur service est phénoménal. Ils ont établi la norme de l'industrie et ils gèrent l'essentiel de mon activité d'extrusion maintenant. Sapa et Great Dane entretiennent un partenariat solide, ce qui se traduit par service et des produits encore meilleurs pour les clients de Great Dane. »

PAR MICHELE JIMÉNEZ

« Quand vous avez un fournisseur que vous connaissez et à qui vous faites confiance, vous ne voulez pas le changer. Sapa fait partie de ces fournisseurs. »

Ed Dzieza, acheteur principal, Great Dane Trailers





Succès 3D lithuanien

Elle se nomme la stéréophotogrammétrie mais elle est plus connue sous le nom de balayage laser 3D. C'est le domaine dans lequel la société lithuanienne Elinvision jouit désormais d'une réputation internationale. Spécialisée dans la conception et la fabrication d'appareils de mesure et de contrôle, de systèmes de traitement de la vision et de scanners 3D depuis 2000, Elinvision gagne des parts de marché avec son nouveau scanner plantaire 3D pour applications orthopédiques.

Un scanner plantaire 3D remplace la méthode de moulage complexe et exigeante au niveau du temps qui exigeait que l'on expédie moules et noyaux un peu partout. Dorénavant, le patient pose un pied sur la plateforme du scanner et le spécialiste reçoit une copie parfaite de celui-ci en 3D (avec mise en charge, charge partielle ou absence de charge) qu'il pourra traiter numériquement.

Un an après le lancement de son premier scanner, Elinvision travaille actuellement sur un modèle moins sophistiqué pour élargir son marché. « Sapa a été d'une aide précieuse lors de l'élaboration des profilés du boîtier du premier scanner et nous comptons sur leurs conseils pour cette nouvelle série », affirme le directeur général Donatas Valincius chez Elinvision.



Charles Martin Hall et Louis Toussaint Héroult ont presque simultanément découvert le processus de fusion permettant de produire de l'aluminium.

Joyeux anniversaire aluminium

Cette année marque l'anniversaire des 125 ans d'une découverte qui a permis la production, et l'utilisation, de l'aluminium à l'échelle industrielle. Cette découverte a non seulement amélioré nos vies, mais joue un rôle éminent pour le développement durable de l'Europe. Des transports plus sûrs et plus économes en carburant, des bâtiments économes en énergie, un emballage recyclable à l'infini – tout ceci a été possible grâce à cette découverte.

Le processus de fusion de l'aluminium a été découvert presque simultanément, mais indépendamment, en 1886 par Charles Martin Hall aux États-Unis et Louis Toussaint Héroult en France. Les deux hommes ont dissous l'oxyde d'aluminium dans une solution de cryolithe fondue et ensuite extrait l'aluminium par électrolyse.

« Aucun autre matériau que l'aluminium ne combine les avantages d'être léger et robuste, totalement recyclable, résistant à la corrosion, complètement imperméable, et un excellent conducteur de chaleur et d'électricité. Durant les 125 ans qui ont suivi cette découverte, la variété des applications de l'aluminium a augmenté au même rythme et continuera à contribuer au développement durable et à des gains d'efficacité énergétique en Europe », déclare Patrick de Schrynmakers, Secrétaire général de l'Association européenne de l'aluminium (EAA).



Un abri pratique au design intemporel

KuPro Kunststoff 2000 GmbH, un fabricant allemand de portes, de balustrades de balcon et de systèmes de façade pour maisons familiales, a lancé une nouvelle gamme d'abris de voiture avec toit cintré. La série Vaganza® – avec son design sobre et intemporel – combine une durée de vie extrêmement longue avec une grande variété de couleurs et de modèles.


« Les profilés en aluminium nous offrent la flexibilité nécessaire pour construire dans différentes tailles et formes attrayantes, et en

combinaison avec un revêtement en plastique, ils présentent une très belle finition ainsi qu'une résistance aux intempéries inégalée », explique Torsten Moldenhauer, chef de produit chez KuPro. « Et grâce à leurs compétences en termes de calcul et de construction, Sapa nous a aidés à concrétiser notre vision », ajoute-il.

Selon Torsten Moldenhauer, la part de marché des profilés en aluminium est amenée à augmenter car c'est un matériau qui plaît au grand public et aux fabricants.



La perfection en ligne de mire

 Un instructeur suédois expérimenté a voulu rendre le processus de visée plus facile et plus précis. Il a mis au point un réticule pour fusil de chasse qui permet aux tireurs d'obtenir la meilleure image possible du tir afin de plus facilement entamer le mouvement de balayage vers la cible. Deux ans et trois brevets mondiaux plus tard, Redring® aide les tireurs dans 40 pays à travers le monde à améliorer leur taux de succès et les chasseurs à minimiser le risque de blesser la proie. L'idée était faussement simple : éva-

luer la distance de la cible et calculer le diamètre de la gerbe de plomb à 20 mètres, après quoi un cercle rouge brillant indique le moment de presser sur la détente.

Un jeu de profilés en aluminium extrudé extrêmement précis et d'une finition parfaite de Sapa constitue le boîtier du réticule Redring® qui, en quelques minutes, est prêt à être utilisé sur pratiquement n'importe quel type de fusil de chasse sur le marché du tir sportif.

Le refroidissement un marché porteur

Zhejiang Kangsheng Co, fabricant chinois de systèmes d'échangeurs de chaleur pour applications domestiques et industrielles, est une étoile montante dans le secteur concurrentiel et en constante expansion du CVC (chauffage, ventilation, climatisation) sur le marché mondial. Avec des ventes prévues pour 2012 dépassant 15 millions de dollars, ses composants de réfrigération et de climatisation sont utilisés par les géants chinois et internationaux comme Hisense, Midea, LG et Electrolux et ses produits sont exportés notamment en Corée du Sud, Australie, Indonésie, Inde, Mexique et Turquie. Des investissements en R & D ainsi qu'une toute nouvelle unité de brasage ont permis à l'entreprise d'atteindre les niveaux de qualité, de fiabilité et d'efficacité maximum



dans la fabrication de composants de refroidissement en aluminium. Pour Sapa, dont la production est passée en dix mois de zéro à 500 tonnes d'ailettes en aluminium revêtues, cette situation est idéale. « Ce marché est en plein essor et Sapa est un fournisseur fiable, avec un système de gestion parfait et une excellente qualité », explique Kyon Ma, directeur général de Zhejiang Kangsheng. Song Zu chez Sapa Heat Transfer à Shanghai, est très satisfait. « Nous venons juste de pénétrer le marché CVC en Chine avec des technologies innovantes et notre but est d'aider nos clients à réussir. C'est le seul moyen d'assurer notre propre succès. »

Le saviez-vous ?
L'aluminium peut être recyclé à l'infini sans perte de qualité et son taux de recyclage est impressionnant : plus de 90 % dans les applications de transport et de construction et plus de 55 % dans l'emballage, avec certains pays dépassant 90 % pour les boîtes de boisson.

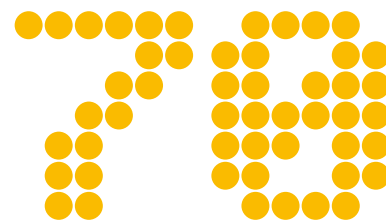


DES SOLUTIONS intelligentes

Ils sont légers, sobres, flexibles et faciles à configurer. Les systèmes de rayonnage en aluminium pour magasins ont été créés dans cet esprit. Jorma Rissanen, le fondateur de cette société finlandaise, a commencé à fournir des solutions de rayonnage à une célèbre marque finlandaise de cosmétiques qui a toujours souhaité afficher ses produits dans le même style grandiose, peu importe l'endroit ou les circonstances.

De là, il n'y avait qu'un pas à franchir pour étendre les activités au secteur de la pharmacie où de petits articles doivent également être présentés à des clients d'une manière propre et ordonnée.

« En collaboration avec Sapa, nous avons développé un certain nombre de solutions intelligentes utilisant des profils qui sont au cœur de nos systèmes », rappelle Jorma Rissanen. Sa société propose des solutions sur mesure intégrant le verre, le bois et d'autres matériaux, mais le système est complètement intégré sur des profils en aluminium et des panneaux. Après la première installation, le personnel du magasin peut facilement modifier la disposition et renouveler le look de la boutique à sa guise.



Au cours du siècle passé, la consommation d'énergie par unité d'aluminium produite a diminué de 70 %.

Savoir-faire en plusieurs langues

Sapa a lancé une version mise à jour de son manuel pour les constructeurs qui inclut des données techniques, des directives et des conseils pratiques relatifs aux profilés en aluminium. Très populaire, ce document a non seulement été utilisé par les concepteurs et les ingénieurs, mais a également été une source de référence dans les écoles et les universités techniques depuis sa première publication dans les années 1980. Le manuel pour les constructeurs Sapa mis à jour inclut les dernières nouvelles techniques du monde de l'aluminium, y compris les propriétés des matériaux, procédés, technologies et aspects environnementaux.

Il est disponible en version imprimée en plusieurs langues et une version en ligne est en cours de développement.



QUE LA LUMIÈRE SOIT

Nous ne vendons pas seulement des produits et des composants, nous vendons des solutions », souligne Francesco Natale, directeur commercial du secteur d'activités Solaire et Transport ferroviaire de Sapa en Italie. Le Centre d'application Sapa en Italie, qui emploie cinq ingénieurs, et l'équipe des ventes Sapa, travaillent en étroite collaboration avec les clients Sapa pour développer des structures en aluminium sur mesure, des châssis de modules pv innovants et des dissipateurs thermiques pour onduleurs. « Nous sommes la seule entreprise de filage en Italie à proposer une approche globale – de la conception à la logistique – et les clients sont prêts à payer pour cela, explique Francesco Natale. Ils épargnent du temps, de l'argent et bien des maux de tête ! » Grâce à un programme de

subvention du gouvernement lancé en 2007, et récemment renouvelé jusqu'en 2016, l'avenir du solaire en Italie est particulièrement radieux.

En Italie, comme ailleurs, l'énergie dérivée de cellules photovoltaïques (pv) est relativement chère par rapport à l'énergie issue du pétrole. Mais les producteurs solaires italiens travaillent dur pour atteindre une « parité réseau », autrement dit le coût de production des deux sources d'énergie, solaire et pétrole, au même niveau. « Comme la concurrence augmente dans le secteur solaire et que les coûts d'installation diminuent, nous nous rapprochons de cette parité, qui je l'espère, sera une réalité d'ici deux ans environ. Après cela, avec l'approche globale de Sapa, nous occuperons une place de choix : l'Italie bénéficie d'un fort ensoleillement ! »

PAR MICHELE JIMÉNEZ

« Nous ne vendons pas seulement des produits, nous vendons des solutions. »

SAPA SE MANIFESTE

Lorsque Mazzanti S.p.A., une entreprise de construction qui installe des systèmes électriques et photovoltaïques, recherchait un pare-soleil avec panneaux photovoltaïques intégrés pour une toiture d'entrepôt industriel, elle a comparé une structure en acier galvanisé avec une solution légère de Sapa.

Avantages de Sapa :

- Structure simple : un profilé plié au lieu de plusieurs pièces soudées
- 41 % plus léger que la conception originale en acier (65 tonnes c. 110 tonnes)
- La puissance finale installée (1 MWc-1,2 MWc) de 20 % supérieure à celle estimée avec l'acier, grâce aux grands panneaux PV
- Une installation de 20 % plus rapide comparée à celle estimée avec l'acier
- Sans entretien – pas de soudure à inspecter

En termes de performance des panneaux, de degré de protection et d'utilisation de la surface de toit, Sapa s'est clairement démarqué en tant que choix final du client.

POSSIBILITÉS D'EXTRUSION ILLIMITÉES

Le directeur des ventes Dave Humphries prend un réel plaisir à collaborer avec ses clients et à transformer les visions en réalité.

DAVE HUMPHRIES CONNAÎT toutes les facettes de l'aluminium. Le directeur commercial de Sapa Profiles UK évolue dans ce secteur depuis 35 ans, d'abord comme apprenti chez British Aluminium. Bien que possédant une formation de comptable, une offre d'emploi s'est présentée et il s'est retrouvé au service commercial un peu « par hasard ».

Après avoir travaillé pour Hydro Aluminium Extrusion au Royaume-Uni et en Norvège, il a rejoint Sapa en 2005. Ce sont les applications d'extrusion qui ont d'abord suscité son intérêt pour ce secteur. « Les applications d'extrusion sont illimitées et surmonter le conservatisme de personnes qui ne jurent que par l'acier est toujours un défi », note-t-il.

Le parcours de Dave Humphries dans le développement de produits a commencé dans les années 1980 et sa première réalisation majeure a été de convaincre l'industrie britannique du transport routier que les hayons élévateurs pourraient être réalisés en aluminium plutôt qu'en acier. « Nous nous sommes rendus chez le principal fabricant au Royaume-Uni avec un modèle en aluminium sensé répondre à leur chaire des charges. Ils ont déclaré que cela ne pourrait pas fonctionner car il n'y avait pas aucune soudure. »

Dave Humphries a proposé de réaliser un prototype qu'ils pouvaient utiliser dans leurs essais et il leur a demandé de le contacter si les résultats du test étaient convaincants, ce qui a été le cas. « Dans les trois ans qui ont suivi,



« La confiance supprime de nombreux obstacles et permet de trouver la solution optimale. »



chacun de leurs hayons élévateurs était en aluminium, soit une commande d'environ 500 tonnes par an », dit-il. La concurrence leur a rapidement emboîté le pas.

Plus récemment, Dave Humphries a reconnu la possibilité d'approvisionner le Moyen-Orient en passerelles couvertes en aluminium anodisé au lieu du plastique traditionnel. Après 18 mois de développement détaillé, les couvertures sont en cours de livraison dans des conteneurs pour être assemblés sur place.

Même s'il croit résolument aux avantages de l'utilisation de l'aluminium, Dave Humphries n'hésite pas à prévenir ses clients si cette solution n'est pas optimale pour leur application. « En comprenant ce qui est commercialement viable et en apprenant à connaître nos clients et l'activité des clients potentiels, nous pouvons émettre un jugement de valeur entre les matériaux concurrents et les aider à prendre la bonne décision », déclare-t-il. Ceci contribue à créer un climat de confiance qui, selon lui est le facteur le plus important entre un fournisseur et ses clients. « La confiance met à bas de nombreux obstacles et cela conduit à trouver la solution optimale. Il faut du temps pour gagner la confiance, mais une fois que vous l'avez, les possibilités sont infinies. »

LA « SAPA PROFILE ACADEMY », inaugurée au Royaume-Uni en 2009, s'appuie également sur « des possibilités illimitées » dans le domaine de l'extrusion. L'événement de deux jours pour les clients et les concepteurs est axé sur les secteurs qui pourraient bénéficier de l'utilisation de produits extrudés. Outre les ateliers, les participants des différentes industries ont l'occa-

sion de partager idées et expériences avec des collègues, chose qui selon Dave Humphries a été un réel succès : « Nous étions surchargés pour la deuxième session de Profile Academy, laquelle était en fait le résultat des recommandations faites à l'issue de la première session. »

Ces activités sont très satisfaisantes pour le directeur commercial au Royaume-Uni qui précise que ce qu'il apprécie particulièrement dans son travail, c'est de pouvoir évoluer dans un environnement où les gens sont responsabilisés et motivés au travail et que leurs solutions sont adoptées par les clients. « Je retire une très grande satisfaction des relations avec les clients et du développement de nouveaux produits avec eux, explique Dave Humphries. Si vous pouvez faire partie du processus d'invention, alors vous pouvez faire la différence sur ce que l'avenir nous réserve. »

PAR CARI SIMMONS PHOTO MATTHEW SEED

Dave Humphries

Âge : 53 ans **Situation familiale :** Marié, un fils de 27 ans

Lieu de résidence : vit à la campagne près de Worcester, Angleterre

Passe-temps : pêche, nature, oiseaux et faune – « On dirait mon père qui parle ! » **Sports :** a été semi-professionnel de football et aujourd'hui, il pratique que le golf et le snowboard avec son fils

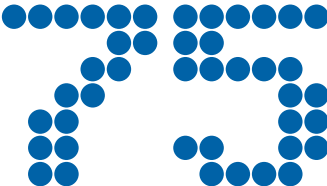
Auteurs préférés :

Harlan Coben et James Patterson pour m'évader **Citation préférée :** « la seule façon de prédire l'avenir c'est de l'inventer ».

Chaleur colorée

En matière de rénovation résidentielle, les Suédois investissent avec enthousiasme dans les salles de bains et les cuisines. Et beaucoup réalisent leurs rêves d'appareils high-tech en techno-chrome ou en blanc-clinique. Mais Pax, un fabricant suédois de produits de chauffage et de ventilation, a noté une demande croissante pour des produits plus joyeux, plus colorés.

C'est ainsi que la nouvelle Pax Colour Line a vu le jour – des sèche-serviettes colorés et écologiques. Parmi cette catégorie de produits, le chrome est toujours roi, mais les nouveaux rails très légers en profilés d'aluminium anodisés de Sapa devraient connaître un vrai succès avec leur design coloré et leur très faible consommation d'énergie. Noir, bleu, jaune ou rouge ? À vous de choisir.

 % de l'aluminium produit jusqu'ici est encore utilisé.



Percée dans le monde équestre suédois

L'équitation et les manèges couverts sont pour de nombreux amateurs la meilleure façon de supporter un hiver long et rigoureux. Les écoles d'équitation et les arènes couvertes n'ont rien de nouveau dans un pays comme la Suède. La plupart de ces bâtiments sont des constructions en bois assez vieilles qui protègent des intempéries mais qui empêchent aussi la rare lumière hivernale de pénétrer.

Toutefois, dans un manège privé de la ville de Billinge (Suède), un architecte a combiné bois naturel, aluminium et verre pour créer une atmosphère légère et aérée, permettant aux cavaliers de garder le contact avec l'extérieur. Afin de capter autant que possible le soleil sans laisser le toit massif faire de l'ombre aux bâtiments environnants, le sol a été abaissé d'un mètre pour obtenir l'espace souhaité.

Les 4 150 façades à vitrage et les 1 074 systèmes de fenêtres isolés de Sapa Building System contribuent à donner aux cavaliers à l'intérieur une large visibilité du monde extérieur.

Quand le design fonctionnel et l'expertise des matériaux se rejoignent

On dit souvent dans le monde du design que la forme suit la fonction. **Cela inclut le choix du matériau.**

Le truisme selon lequel la forme suit la fonction peut également s'appliquer à la conception automobile et aux extrusions d'aluminium utilisées au devant d'une voiture. « En fait, explique Dirk Schneider, directeur Automotive chez Sapa Profiles, comme le savent les métallurgistes, quand nous disons 'aluminium', nous voulons dire alliages d'aluminium. »

« Par rapport à leur poids, les alliages d'aluminium ont une capacité exceptionnelle à absorber l'énergie d'impact de façon souple et prévisible », souligne Mat Vestjens, directeur technique de filage chez Sapa Profiles en Hongrie. Selon leur formulation, les alliages d'aluminium ne se rompent pas nécessairement lors de l'impact à vitesse élevée. Ils peuvent être conçus pour se plier et ainsi absorber beaucoup plus d'énergie d'impact, laquelle pourrait autrement nuire aux passagers du véhicule. Cela en fait un matériau de construction hautement souhaitable en matière de conception automobile et de sécurité du conducteur et des passagers.

« **SAPA ÉLABORE DEPUIS** longtemps des profilés déformables », explique Wout Polderman, directeur technique, Sapa Profiles aux Pays-Bas. « Sapa, comme Alcoa Extrusions, a produit ses premières extrusions personnalisées pour carrosserie automobile dans les années 1990 pour Audi et Ferrari. Au fil des années, nos connaissances en gestion de l'énergie d'impact ont continué de progresser. Sapa propose désormais cette expertise et une gamme d'extrusions per-

sonnalisées pour les applications automobiles dans trois classes – Formules alliage crash 200, 240 et 280.

Ces extrusions peuvent se retrouver dans l'Aston Martin Rapide, les Audi A8, R8 et TT, et plusieurs autres marques et modèles de voitures. Les formules d'alliage crash 200, 240 et 280 sont l'approche « solution complète » de Sapa pour la conception des véhicules et l'absorption d'énergie impact. C'est où la conception fonctionnelle rencontre expertise matérielle.

PAR MICHELE JIMÉNEZ

Magna International

Les constructeurs automobiles externalisent souvent la production de composants, de systèmes et de modules automobiles et, dans certains cas, de véhicules complets auprès de fournisseurs mondiaux comme Magna International.

- Magna est le plus grand fournisseur d'automobile mondial : 263 sites de fabrication et 84 centres de développement de produits, d'ingénierie et de vente dans 26 pays sur cinq continents.
- Fournit des composants à pratiquement tous les constructeurs automobiles, pour chaque grande marque dans le monde entier.
- Utilise des formules alliage crash Sapa 200, 240, 280 dans la structure de carrosserie de la Mercedes-Benz SLS. D'autres constructeurs automobiles utilisent les formules en alliage crash 200, 240, 280 pour l'Aston Martin Rapide, les Audi A8, R8, TT et d'autres marques et modèles de véhicules.





Les formules alliage crash 200, 240, 280 Sapa peuvent être trouvées dans la structure de la carrosserie d'un certain nombre de voitures, y compris la Mercedes-Benz SLS.



La Table B du concepteur Konstantin Grcic a reçu cette année le prix « Red Dot : Best of the best » lors de l'un des concours de produits les plus prestigieux au monde.

BEST OF THE BEST

La **Table B** de Konstantin Grcic, dont le succès a été acclamé par l'espagnol BD Barcelona Design, repousse les limites de profilés en aluminium alliant **fonction et beauté**, solidité et légèreté.

LE DESIGNER ALLEMAND KONSTANTIN GRIC avait un penchant pour les profilés en aluminium. « J'avais attendu pendant des années pour une occasion de travailler avec de l'aluminium filé une technologie industrielle qui combine des propriétés structurelles supérieures avec une esthétique lisse élégante », dit-il. Grcic a trouvé l'inspiration dans les premières œuvres classiques de BD – comme les étagères Hipóstila de Clotet et Tusquets – pour créer un plateau de table très mince en aluminium extrudé.

Sa table en forme d'aile semble établir un nouveau standard en termes de design en aluminium haut de gamme. Pour commencer, l'influent magazine *Wallpaper* a nommé Konstantin Grcic « designer de l'année 2009 » et en 2011, la Table B a reçu le prix « Red Dot : Best of the best » lors d'un des concours produits les plus prestigieux au monde.

Cette table de près de cinq mètres de long, reposant sur un piétement en chêne massif, en acier inoxydable ou en pierre artificielle, est une pièce de design aux apparences trompeuses. Sa surface

brillante et cliniquement lisse cache un développement technique complexe dans lequel des ingénieurs supérieurs ont été impliqués.

« Je n'appellerais pas cela un table minimaliste, je parlerais plutôt de simplicité », explique Grcic dont les précédentes créations sont devenues des collections permanentes au MoMA de New York, au Centre Georges Pompidou de Paris ou encore au Die Neue Sammlung de Munich.

Sapa a eu un rôle actif dans la création de cette œuvre d'art réussie.

Josep Maria Porqueras, du Centre d'application de Sapa à Barcelone, décrit la coopération avec Konstantin Grcic et l'équipe de l'éditeur BD comme chaleureuse et inspirante. « Ils nous ont présenté cette idée et il y avait très peu de place pour le compromis en termes de formes, de surface et d'aspect », se souvient Porqueras.

À BIEN DES ÉGARDS, LA TABLE B était un défi passionnant pour Sapa. Elle se compose de quatre profilés de 300 mm qui autorisent une planéité totale et conservent une forme parfaite sur les côtés et aux

extrémités. Le réglage de l'extrusion a été crucial pour obtenir cette finition parfaite.

Konstantin Grcic a déclaré une fois que ses objets sont construits et non pas sculptés : « Il n'y a pas de bloc préexistant, mais il y a de nombreux éléments. C'est le fil rouge qui relie tous mes projets : Je prends un élément, puis un autre, puis un autre et je construis quelque chose », souligne-t-il.

Cette fois, ces éléments étaient en aluminium.

PAR ERICO OLLER WESTERBERG

Le designer, la société et le prix

Konstantin Grcic est né à Munich en 1965 et possède un master en design industriel au Royal College of Art de Londres. Plusieurs créations de Konstantin Grcic ont été récompensées par des prix internationaux de design. (www.konstantin-grcic.com)


BD Barcelona Design est probablement l'une des plus prestigieuses entreprises de design espagnoles. Fondée en 1972, elle fut d'abord le lieu de production de meubles et d'accessoires que l'on ne pouvait pas trouver en magasin. (www.bdbarcelona.com)

Red Dot : un label de qualité internationalement reconnu récompensant l'excellence en terme de design et qui existe depuis 1955. Il est accordé par le Design Zentrum allemand Nordrhein Westfalen.

« Je n'appellerai pas cela un table minimaliste, je parlerai plutôt de simplicité. »

SAPA SE DÉVELOPPE AUX ÉTATS-UNIS

De grandes choses se profilent dans la petite ville de Cressona, où Sapa Extrusions **se développe à un rythme soutenu.**

 L'usine Sapa de Cressona en pleine croissance

est le plus important site d'extrusion d'alliage en Amérique du Nord et se compose de treize bâtiments de 140 000 m² répartis sur un terrain de 40 hectares. Une telle capacité est nécessaire pour abriter 8 presses de jusqu'à 6 000 tonnes qui permettent de produire des profilés avec la plus grande circonférence et la plus large diversité d'alliages en Amérique du Nord.

Un des ajouts les plus récents est une presse de 3 600 tonnes de filage direct de marque UBE qui utilise des billettes de 25,4 cm de diamètre. Installé l'an dernier, la presse UBE permet la production de profilés creux de petite et moyenne tailles, utilisés dans une variété de produits au sein de domaines différents.

Une nouvelle fonderie d'un coût de 10 millions USD a été ouverte en octobre dernier. Elle permettra d'augmenter la capacité du site de 45,5 millions de kilos supplémentaires pour les activités de Sapa Amérique du Nord qui incluent également les fonderies de Spanish Fork, Delhi, Yankton et Toronto, Canada.

« Nous pouvons à présent proposer une ligne de coulée complètement intégrée aux produits finis fabriqués, le tout sous un même toit », explique Richard Worst, directeur du site de Cressona.



« Cela nous permet de mieux contrôler les formules d'alliage et de répondre plus rapidement aux besoins des clients. »

Le nouvel équipement de coulée qui comprend notamment une cuve séparée de fusion pour les alliages spéciaux, permettra l'élaboration de nouveaux alliages innovants. Les clients bénéficieront ainsi de plusieurs avantages comme des lots de production plus petits avec des changements plus simples.


Alors que la demande de billettes augmente en Amérique du Nord, le marché fait face à une offre de plus en plus limitée. L'expansion de Sapa vise à répondre à cette hausse de la demande. « L'économie est en croissance et les entreprises en pleine expansion, souligne Richard Worst, c'est ce qui explique cette forte demande. La récession est derrière nous. »

Ces nouvelles sont excellentes pour les clients en quête de produits à prix compétitifs – et pour ceux qui travaillent à Cressona où Sapa est le principal employeur.

PAR CARI SIMMONS




Produits de construction au **design suédois**

 Skanska Byggsvaror est un fournisseur de produits de construction très suédois. Il combine des prix bas et une haute qualité avec une conception intelligente, un conditionnement plat et une approche Do-it-yourself si familière dans ce pays. La société ne possède pas de points de vente, uniquement un show-room, et en 2010, elle a vendu des produits de construction pour près de 40 millions d'euros sur catalogues et sur son site Web.

« Il faut travailler dur pour offrir des prix bas, explique Tina Dalemo chez Skanska Byggsvaror. Il faut réduire les coûts à tous les stades possibles de la chaîne sans compromettre la qualité. Nous avons des normes de qualité rigoureuses et nos clients considèrent nos produits comme un investissement solide. »

Sapa fournit à cette société des profilés en aluminium depuis 2006, pour une variété de produits, parmi eux leurs populaires vérandas. « Nous avons une politique d'achat très exigeante et nous surveillons constamment le marché. Mais Sapa est bien adapté à nos besoins, avec des tarifs tenant compte des volumes et des normes de haute qualité que nous exigeons », souligne Tina Dalemo.

Petite entreprise – **grosses ventes**

 Steelman, une petite entreprise familiale en Estonie, a une longue liste de produits. Ils sont actuellement le premier fabricant de portes d'armoire encadrées en aluminium du pays, mais, en faisant un usage intelligent de profilés en aluminium, ils sont également fournisseurs d'écrans et de cloisons, d'étagères, de portes, de tables, de cadres et de meubles. Selon Uku Suitso, fondateur et propriétaire de l'entreprise, Steelman a réussi en partie à cause de sa taille :

« Dans un marché en constante évolution, une

petite société a la flexibilité requise pour faire face aux changements. Mais avec un effectif de cinq personnes, dont trois sont de la famille, Steelman s'appuie sur l'expertise de Sapa pour développer des produits nouveaux ou existants. »

« Si nous sommes leaders dans certains domaines, ce n'est pas parce que nous sommes bon marché, mais en raison de la conception et de la qualité de nos produits, explique Uku Suitso. Et c'est une chose que nous n'aurions pas pu réaliser sans le concours de Sapa. »

Le saviez-vous ? Près des trois quarts des 700 millions de tonnes d'aluminium produits à ce jour sont encore utilisés grâce au long cycle de vie de ce matériau (10 à 20 ans dans le transport et jusqu'à 50 à 80 ans dans les bâtiments) et à sa recyclabilité.

DES POTEAUX DE BUT VOLENT LA VEDETTE !

En 2008, la Pologne battait la Géorgie dans le stade de Kalisz, en Pologne, lors du dernier match d'un **tournoi mondial de handball** organisé pour fêter les 90 ans de handball dans ce pays. Alors que les spectateurs encourageaient frénétiquement leur équipe victorieuse, **les vraies stars du show** étaient les poteaux de but Interplastic-Sapa.

LES PRINCIPAUX REPRÉSENTANTS des fédérations de handball européennes et mondiales ont apprécié le match, mais ils ont été particulièrement impressionnés par les montants du but », explique Roger Żółtowski, propriétaire de Interplastic, fabricant et distributeur d'équipements sportifs basé en Pologne. Après le tournoi, les responsables de la Fédération internationale de handball (FIH) ont félicité Interplastic pour leurs buts à la fois beaux et ingénieux et ont encouragé l'entreprise à affiner ses produits pour obtenir la certification de l'IHF, laquelle a été reçue en 2010.

CES BUTS RABATTABLES DE 3 X 2 M se composent de profilés de 80 x 80 mm en aluminium Sapa, conformément à la norme NF EN 749 Exigences fonctionnelles et de sécurité pour buts de handball, avec nervures internes de renfort. Ils disposent d'un connecteur en aluminium spécialement conçu qui permet de les rabattre pour simplifier le stockage et le transport. Les concep-

teurs ont également amélioré la durabilité des marquages sur les poteaux de but. Au lieu d'utiliser des autocollants, qui peuvent être facilement rayés et endommagés, des bandes ont été peintes par poudrage.

LES BUTS HOMOLOGUÉS FIH se sont également distingués lors des 22^{ème} Championnats du monde de handball organisés en Suède en janvier 2011.

« On s'est aperçu au dernier moment que les buts utilisés lors des championnats 2011 n'étaient pas certifiés par la FIH et on nous a demandé dans un court délai si nous pouvions fournir des buts Interplastic certifiés FIH, explique Jan Żółtowski, directeur général Interplastic. La Pologne n'a certes pas remporté le championnat, mais la technologie Interplastic-Sapa a sauvé la journée. »

Les buts de handball Interplastic sont internationalement reconnus et sont utilisés à tous les niveaux d'entraînement et de compétition.

PAR MICHELE JIMÉNEZ



Les buts de handball d'Interplastic sont utilisés à tous les niveaux d'entraînement et de compétition.

Autres succès Interplastic-Sapa

Buts de football : profilés en aluminium pliables de 120 x 100 mm

Emplacements mobiles : emplacements portables, multi-fonctions composés de profilés en aluminium de 80 x 80 mm et 80 x 40 mm avec morillons amovibles pour la fixation de filet



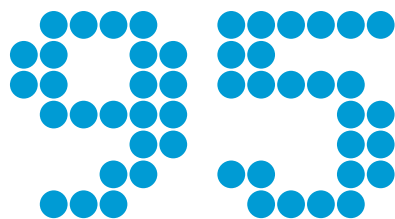
Les buts homologués FIH ont été utilisés lors des 22ème Championnats du monde de handball organisés en Suède en janvier 2011.

Prix du talent pour un collaborateur Sapa

Alors que Jan Weier assistait à un congrès sur l'énergie éolienne à Bruxelles, il a reçu un appel de l'Association danoise de l'industrie éolienne (DWIA). Il était alors responsable des ventes chez Sapa Profiles au Danemark et son rôle était de promouvoir l'utilisation de profilés en aluminium dans le secteur de l'énergie éolienne. Il ne savait pas que son nom avait été soumis au Talent Award 2011 de l'association et a été très surpris d'apprendre qu'il était finaliste.

Au travers de ce prix annuel axé sur les ressources humaines, DWIA veut encourager les jeunes cadres dans l'industrie. Les candidats doivent avoir démontré des performances exceptionnelles, montrer l'exemple et posséder un potentiel futur significatif.

Jan Weier a finalement remporté la finale et une partie du prix inclut sa participation à une formation en management plus tard cette année. Il occupe désormais un nouveau poste au sein de Sapa et évolue à présent sur la scène internationale. Compte tenu de la motivation de ce prix, cela semble être une bonne initiative : « Jan Weier est un initiateur dynamique qui cherche toujours à donner le maximum de lui-même. Il pense mondialement et voit grand, ce qui a donné lieu à de nombreux contacts internationaux. »



Le recyclage de l'aluminium permet d'économiser jusqu'à 95 % de l'énergie requise pour la production primaire.



Éclairage inédit pour plates-formes offshore

Technor Benelux BV, situé à Spijk, aux Pays-Bas, a développé un luminaire scellé à vie, d'une durée de vie de 80 000 heures sans entretien, adapté pour une utilisation dans des zones dangereuses comme les plates-formes offshore et les raffineries, avec une garantie de 10 ans grâce à un boîtier en alliage d'aluminium fabriqués par Sapa. Pour ce luminaire inédit, Technor Benelux BV a pris contact avec Sapa Profiles aux Pays-Bas en 2008 afin d'évaluer l'aluminium composant le boîtier. « La flexibilité, la qualité et le soutien proposés par Sapa ont

été très appréciés dès le début », explique Marcel Gelux, manager de Technor Benelux. Les applications pour plates-formes offshore – dans un environnement agressif salé – ont des exigences très élevées en termes de qualité et de sécurité. Dans le passé, l'aluminium n'était pas considéré comme le meilleur matériau pour ces conditions sévères, mais grâce à une anodisation spéciale de l'aluminium résistant à l'eau de mer, Technor Benelux est désormais en mesure d'offrir à ses clients un produit sûr et fiable avec une durée de vie extrêmement longue.

Pour une pose de parquet sans soucis

Kährs lance Woodloc® 5S, une version améliorée du système d'assemblage Woodloc® qui a révolutionné l'industrie du parquet en 2000. Une nouvelle languette d'assemblage permet de poser les parquets plus rapidement avec des joints plus solides que ceux du précédent système de pose. Ces nouveaux joints permettent également de couvrir une zone plus grande sans joint de dilatation.

AB Gustaf Kähr, avec des ventes dans plus de 50 pays à travers le monde, et un C.A. annuel de près de 150 millions d'euros en 2009-2010, a développé la nouvelle languette à partir de l'idée



L'un des secrets de la pose du parquet Woodloc 5S est l'outil nécessaire pour verrouiller ou déverrouiller la dernière rangée de lames.

de Välinge et a notamment testé le nouveau système dans une pièce de simulation soumise à variations d'humidité et de température afin de garantir les propriétés du produit.

L'un des points forts de ce système est le verrouillage des lames une fois la rangée suivante posée, ce qui permet de retirer facilement une lame sans déverrouiller la rangée complète. Mais un outil spécial est requis pour cette opération. « Nous avions d'abord pensé à un outil en plastique haute

densité mais nous sommes passés à l'aluminium pour sa meilleure résistance, explique Ingemar Fredricson, responsable produit chez Kährs. Nous avons réalisé les premières esquisses et Sapa a légèrement adapté le produit final en tenant compte de la méthode de fabrication. »



UN BÂTIMENT HABILLÉ PAR SAPA BUILDING SYSTEM REMPORTE

« World's Best Tall Building »

Broadcasting Place à Leeds qui s'est vu décerner le prix de « meilleure conception de bâtiment le plus haut au monde », est équipé du système de fenêtres et mur-rideau conçu et fabriqué par Sapa Building Systems Ltd.

Le concours était organisé par le CTBUH (Council on Tall Buildings and Urban Habitat) basé à Chicago et le Broadcasting Place s'est distingué face à une rude concurrence incluant la tour Burj Khalifa de Dubaï, l'immeuble le plus haut au monde.

Broadcasting Place est un bâtiment à usage mixte pour la Leeds Metropolitan University et l'objectif de ce design aux formes apparemment aléatoires a été de créer un juste équilibre entre la pénétration de la lumière du jour et la limitation des gains solaires à l'intérieur. Le résultat est un bâtiment aux formes irrégulières qui optimise la lumière naturelle sans créer de surchauffe.

La conception du système de vitrage a été choisie pour compléter l'esthétique spectaculaire des panneaux en acier Corten.

« Le système Sapa de fenêtres à vantaux Dualframe nous a permis de réaliser pleinement ce modèle à fenêtres apparemment aléatoire »,

a déclaré l'architecte Simon Carter de Feilden Clegg Bradley Studios, à Londres.

Pour la majorité des deux niveaux inférieurs du bâtiment, un élégant mur-rideau 52 SX a été choisi, y compris un système à longue portée avec meneaux en acier intégrés sur deux étages formant une enceinte spectaculaire pour l'église baptiste qui est logée dans le bâtiment.

« Globalement, la qualité et les détails des systèmes de Sapa ont aidé à compléter notre vision de l'architecture du système », a déclaré Simon Carter. Ce projet de 50 millions de pounds comprend une tour de 23 étages où se trouvent 240 logements d'étudiants et 12 000 m² d'espaces d'enseignement et de bureaux ainsi qu'une église, un café et une salle exposition. Ce projet s'intègre parfaitement au quartier Broadcasting House, classé monument historique de catégorie II en même temps qu'il crée une nouvelle église Baptiste pour la communauté locale.



NOUVEAU PRODUIT EN POINT DE MIRE

Une nouvelle carabine à air comprimé **exceptionnelle**. Découvrez la LG400 Walther, une nouvelle application pour le filage Sapa.

Visitez un village en Allemagne ou presque partout en Europe continentale et vous trouverez probablement un club de tir local. « Le tir à la carabine et au pistolet à air est un sport très populaire », explique Thomas Bretschneider, en charge de Sports Development pour la société Carl Walther.

Mais trouver une arme qui complète de manière adéquate son propre style de tir est un défi permanent pour les tireurs qui varient énormément en termes de taille, de longueur des bras et de force de préhension.

« Nous avons identifié le problème et avons mis au point une nouvelle carabine à air comprimé qui s'adapte à n'importe quelle taille et style de tir, explique Thomas Bretschneider. Nous voulions une arme qui s'adapte au tireur, et non l'inverse. »

SAPA A APPRIS QUE CARL WALTHER redessina sa célèbre carabine à air sport LG300 et a pris contact avec la société pour lui proposer une coopération. « Les carabines à air comprimé performantes et de haute qualité ont souvent des composants en aluminium », explique Jürgen Schulz, responsable des ventes pour les composants de Sapa dans le nord de l'Allemagne. « Nous avons pensé que cela pourrait être un produit intéressant pour Sapa Extrusions, alors nous avons envoyé quelques

échantillons de traitements de surface à Carl Walther. Ils ont beaucoup aimé ce qui leur a été présenté. »

Le fusil dont le développement a demandé deux ans, a été lancé en 2010. Outre la surface en aluminium brossé de l'arme, Sapa a réalisé quatre composants interdépendants qui forment la crosse et contribuent au réglage général de l'arme. « L'usinage et le fraisage ont été un défi, admet Jürgen Schulz, parce que les composants du fusil incluent de nombreux détails et doivent s'emboîter parfaitement. Il s'agissait d'opérations assez difficiles que nous ne réalisons pas quotidiennement. »

MAIS CARL WALTHER n'avait aucun doute quant au choix de son partenaire. « Nous avons choisi Sapa, poursuit Thomas Bretschneider, parce que nous savions que l'entreprise avait l'expertise nécessaire à chaque étape du processus : la composition des alliages, le profilage, l'usinage CNC (commande numérique par ordinateur), l'anodisation, et l'impression. Nous étions convaincus que Sapa livrerait d'excellents composants. »

« C'est un produit intéressant pour Sapa, conclut Jürgen Schulz. Les entreprises qui réussissent ont besoin d'une combinaison de produits pour leur stabilité financière. Nous sommes heureux de travailler avec Carl Walther ! »

PAR MICHELE JIMÉNEZ



La carabine à air comprimé Walther LG400

- Le coup part sans secousses
- Temps de développement du tir court
- Indicateur de charge
- Guidage précis du projectile
- Levier de chargement : Positionnement pour gaucher/droitier
- Soupape propre à tout moment
- Dispositif de tir sans munition
- Crosse en aluminium entièrement réglable