Visiblement
en avance

Portrait 2021

Éditeur :
4B
An der Ron 7, 6280 Hochdorf
041 914 50 50, info@4-b.ch, www.4-b.ch

Rédaction :
Direction de 4B
CRK – Kommunikation, Kreation, Kino

Maquette :
CRK – Kommunikation, Kreation, Kino

Illustration Page 14: DD COM AG
Communication Arts

Image Page 30: René Dürr,
Atelier für Architekturfotografie

Impression :
Ilg Druck und Medien, 3752 Wimmis
Magazine produit de manière
climatiquement neutre.

Avril 2022

myclimate
neutral
Imprimé
myclimate.org/01-14-213652

Le mot du CEO
Page 4

Rapport du CA
Page 6

Business Unit « Professional »
Page 9

Business Unit « Clients privés »
Page 10

Business Unit « Service »
Page 11

La durabilité, une valeur clé
Page 12

Chiffres clés de 4B
Page 16

Business Unit « Innovation »
Page 18

Un employeur d’avenir
Page 22

Business Unit « Supply Chain Management »
Page 26

Gestion de la qualité
Page 28

Sites 4B
Page 29

Chère lectrice, cher lecteur

Vous tenez entre vos mains le premier numéro du Portrait de 4B. Conçue comme un magazine, cette publication annuelle est destinée à toutes les parties prenantes de 4B AG. Ce premier numéro revient sur l'année 2021 et notamment sur le fameux 125e anniversaire de 4B. La publication ne se concentre toutefois pas sur les 125 ans d'histoire de l'entreprise, mais sur les grandes réalisations mises en œuvre en 2021.

Nous avons une fois de plus prouvé notre capacité à nous remettre régulièrement en question, nous-mêmes ainsi que nos actions, et à anticiper les changements permanents. L'an dernier, nous avons par exemple revu notre stratégie et l'avons adaptée là où c'était nécessaire. Nous avons analysé les thématiques classiques telles que les besoins des clients, l'évolution du marché, les tendances, les nouvelles technologies et les matériaux, mais nous nous sommes aussi beaucoup intéressés au développement du numérique dans la société et dans l'industrie.

Aujourd'hui, je peux affirmer que 4B dispose d'une stratégie claire et ciblée. La marque a affûté son positionnement. Ses valeurs ont été mises en évidence et sont connues de l'ensemble du personnel. À l'occasion de l'anniversaire, l'identité visuelle a été rafraîchie et a adopté un caractère plus émotionnel. Notre nouvelle structure organisationnelle décentralisée nous permettra d'être plus proches de nos clients et plus réactifs à leurs besoins. Mais c'est dans le domaine de la numérisation et de l'automatisation des processus que nous avons réalisé l'investissement le plus significatif de ces dernières années. Un nouveau logiciel permettant de professionnaliser les ventes a été installé. Nous avons également mis en service avec succès une nouvelle solution informatique pour l'amélioration et l'automatisation des processus, ainsi qu'un outil de service révolutionnaire pour une gestion plus efficace de nos monteurs. Grâce à ces investissements, nous sommes armés pour l'avenir et avons doté l'entreprise d'une bonne assise.

C'est un plaisir pour moi de voir la famille 4B se développer. Je remercie tous les participants pour leur grand engagement et leur attachement à notre entreprise. Ces bases solides nous permettent d'aborder l'avenir avec confiance.

Jean-Marc Devaud, CEO

L’innovation la plus importante de nos traditions

Il y a 125 ans, le 10 novembre 1896, Heinrich Bachmann a fondé notre entreprise familiale à Hochdorf. En quatre générations, la petite menuiserie de village employant deux personnes est devenue le leader suisse du marché des fenêtres et des façades avec environ 700 collaboratrices et collaborateurs. Nous en sommes reconnaissants et fiers.

Otto Bachmann et Mark Bachmann

Innovation et tradition

La famille Bachmann a su faire preuve de beaucoup d'esprit pionnier, remettant en question les traditions et encourageant les nouveautés, conformément à la devise: l'innovation est la plus importante de nos traditions! La spécialisation dans les secteurs des fenêtres et des façades à partir de 1980 a permis leur développement à l'échelle industriel. Des sites de production centralisés, performants et hautement automatisés, en Suisse centrale, ainsi que des succursales dans toutes les régions de Suisse garantissent une bonne rentabilité et une proximité optimale avec les clients.

Le client au centre de l'attention

Le fait de se concentrer sur les besoins de la clientèle permet d'obtenir une grande satisfaction de cette dernière. Car toutes les fenêtres ne se valent pas. Les besoins de nos clients privés en matière de rénovation sont différents de ceux d'un investisseur institutionnel dans l'immobilier neuf. Nos produits et services répondent aux exigences spécifiques de nos clients, afin d'offrir un maximum d'avantages. La fenêtre de rénovation brevetée RF1 est un bon exemple du fonctionnement de 4B: un produit de rénovation en bois et en aluminium durables, livré à une date et à un prix fixes, monté en une heure, sans saleté, sans bruit et sans intervention d'autres artisans. Résultat: plus de 2000 clientes et clients satisfaits chaque année, qui recommanderaient 4B à 98%. Et ce, depuis 30 ans! «Nous connaissons notre métier».

Les artisans ont de l'or dans les mains

La majeure partie des retours positifs des clients concerne nos collaboratrices et collaborateurs. Nos clients témoignent de la compétence de nos conseils, du professionnalisme de notre planification et du soin que nous apportons au montage. Cette estime mérite d'être reconnue et nous conforte dans notre conviction qu'il est indispensable de développer sans cesse notre ressource la plus précieuse: nos collaboratrices et collaborateurs. «Les artisans ont de l'or dans les mains», nous en sommes convaincus. Une combinaison judicieuse de professionnels expérimentés de longue date et de jeunes ambitieux et avides de connaissances, tel est le secret de notre réussite. Notre initiative de formation et de perfectionnement «Campus 4B» a pour objectif de développer les meilleurs talents et de faire naître de nouveaux profils professionnels attractifs.

Notre contribution à un monde meilleur

Le «purpose» est aujourd'hui une notion importante dans le monde de l'entreprise. En quoi consiste l'objet de notre entreprise? Près de la moitié des besoins d'énergie primaire de la Suisse partent littéralement «en fumée» pour chauffer le parc immobilier suisse. Une enveloppe de bâtiment bien isolée peut sensiblement contribuer aux économies d'énergie. Les bâtiments anciens ont notamment un grand potentiel de rattrapage. Nous ne nous contentons donc pas de vendre des fenêtres et des façades, mais proposons de l'efficacité énergétique. Le sens et le but de notre travail quotidien est de mettre notre expertise au service de la lutte contre le réchauffement climatique.

Le développement durable est une évidence

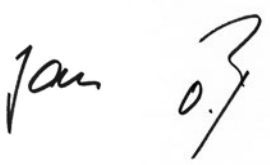
En tant qu'«inventeur» de la technologie des fenêtres bois-aluminium, 4B a lancé, durant la crise pétrolière des années 1970, une génération de fenêtres qui est devenue, ces dernières années, la solution de référence en matière de fenêtres en Suisse. Étant donné qu'il repousse, le bois est un matériau neutre pour le climat. L'aluminium a une très longue durée de vie et est réutilisable. La fabrication en Suisse des fenêtres destinées à la Suisse permet de préserver les ressources. La technologie brevetée des fenêtres de rénovation 4B s'appuie sur le cadre de fenêtre existant. Le bois de l'ancien cadre de fenêtre est judicieusement réutilisé, en totale conformité avec l'esprit de l'économie circulaire moderne. Nous avons prouvé à de nombreuses reprises que le bois fonctionne également dans les façades transparentes. 4B a mené un énorme travail de pionnier à cet égard.

Une vision qui mérite d'être revue

L'univers de la construction est généralement considéré comme conservateur et peu réactif. Nous ne partageons pas ce point de vue et sommes convaincus que le potentiel d'innovation et de création de valeur du secteur de la construction et des fenêtres mérite d'être revu. La grande continuité de la valeur ajoutée artisanale et industrielle dans le secteur de la construction est un pilier aussi solide qu'important de l'économie de notre pays. Nous créons l'espace de vie dont vous rêvez. L'artisanat mérite davantage de reconnaissance au sein de la société. Les métiers de la menuiserie, de la construction métallique, de la logistique, etc. sont plus attrayants qu'il n'y paraît et constituent une base solide pour une carrière professionnelle. Réaliser quelque chose de ses mains et en y mettant du cœur est gratifiant et source de sens. Nous croyons au renouveau de l'artisanat et investissons dans l'avenir.

4B préserve son ADN familial

Nos origines sont familiales. La création commune est notre marque de fabrique. La démarche participative est encouragée. Prendre des responsabilités est une évidence. Le courage et la solidarité dans les bons comme dans les mauvais moments font partie de nos valeurs. En tant que 4^{e} génération d'entrepreneurs, nous avons fait de «Bachmann à Hochdorf» la marque 4B. De 1990 à 2013, nous avons activement participé à la mise en place opérationnelle. Depuis une dizaine d'années, un management professionnel «externe à la famille» est en place. La culture familiale qui fait partie de l'ADN de 4B a été préservée. C'est un aspect précieux, qui nous accompagnera à travers les décennies à venir.



Mark et Otto Bachmann

8 Direction de 4B

De gauche à droite : Oliver Flühler, CFO ; Marcus Jacob, directeur SCM ; Mike Vogt, directeur Innovation et digitalisation ; Jean-Marc Devaud, CEO et directeur Professional par intérim ; Pirmin Odermatt, directeur Clients privés et Service

L'année dernière, la transformation de la Business Unit «Professional» en un fournisseur de solutions pour les enveloppes de bâtiment sophistiquées a bien progressé. L'activité d'appel d'offres est un important moteur de croissance à cet égard, qui contribue largement au succès de l'entreprise.

Elmar Egli, ancien directeur «Professional»

Les solutions de fenêtres les plus exigeantes sont réalisées avec succès.

Le segment Clientèle professionnelle de 4B est axé sur les appels d'offres mais, pour des raisons stratégiques, se concentre de plus en plus sur des clients clés. Le succès de l'exercice écoulé valide cette stratégie, car ce sont précisément les deux domaines de spécialité que sont l'immobilier et les partenaires système qui ont contribué de façon notable aux performances de la Business Unit (BU). L'activité avec les partenaires système connaît ainsi une croissance constante et montre que la prise en compte personnalisée des besoins spécifiques des clients est une voie prometteuse. L'immobilier, et plus particulièrement la branche de la transformation, affiche une évolution tout aussi positive: après un effondrement dû à la crise du coronavirus, le secteur a renoué avec la croissance depuis le troisième trimestre.

Une entreprise qui réussit…

… dans le domaine des façades
L'activité façades, qui a été intégrée avec succès dans la BU en cours d'année, procure un soutien précieux pour les projets de fenêtres les plus complexes. Les projets de façades exigeants restent notre cœur de métier et apportent une belle contribution à notre succès commercial. La constance de l'activité façades suggère une poursuite de son expansion.

… dans le numérique
4B se prépare à la quatrième révolution industrielle. Même si l'introduction des nouvelles technologies système a engendré quelques problèmes, on commence à entrevoir les progrès à venir en matière de productivité.

… dans les régions
Très attachée à la proximité avec les clients, 4B est présente dans toutes les régions:

- La région «Ouest» a emménagé dans un nouveau siège dans le secteur de Lausanne, assorti d'un espace d'exposition moderne et attrayant. Les conditions organisationnelles et personnelles sont réunies pour mettre en œuvre l'ambitieux plan de croissance en Suisse romande dans les années à venir.
- La région «Est» a dépassé ses objectifs cette année encore, malgré une forte concurrence. Le projet de déménagement du siège principal dans la région de Wallisellen achèvera la transformation structurelle et organisationnelle, tout en assurant la poursuite d'un développement durable.
- La région «Centre», avec sa productivité remarquable, fait figure de grande constante pour 4B. Elle dispose toujours des ressources nécessaires pour absorber les fluctuations des autres régions et alimenter l'activité essentielle des partenaires système et du secteur immobilier.

Remplacer de vieilles fenêtres par de nouvelles est un investissement qui en vaut la peine. Les systèmes de fenêtres modernes n'assurent pas seulement l'efficacité énergétique, ils offrent également une isolation acoustique, ainsi qu'une sécurité et un confort intérieur accrus. Des arguments qui ont su convaincre la clientèle privée de 4B en 2021.

Pirmin Odermatt, directeur BU «Clients privés et Service»

Depuis 125 ans déjà, grâce à ses systèmes de fenêtres innovants, 4B veille à ce que les gens se sentent parfaitement bien chez eux. Rien que l'année dernière, près de 2000 projets de rénovation ont été menés à bien dans toute la Suisse dans le secteur de la clientèle privée. Par rapport à l'année précédente, cela correspond à une augmentation des commandes de 8%. En tant qu'entreprise qui fait du développement durable et de la responsabilité sociale des priorités, nous sommes convaincus que le véritable succès ne se définit pas uniquement en termes monétaires. Les aspects qualitatifs sont tout aussi importants. Et 4B excelle dans ce domaine: selon une enquête récente, le taux de satisfaction des clients est de 97%. L'amabilité de nos conseillères et conseillers, ainsi que la courte durée des travaux de montage sont particulièrement appréciées. Dans ce contexte, 4B peut fièrement affirmer qu'elle remplit à tous égards sa promesse de prestation: «La rénovation de fenêtre la plus relaxante de Suisse».

RF1 – un produit de référence

Que ce soit pour un appartement, une maison individuelle ou un immeuble collectif, la fenêtre de rénovation RF1 avec son système de cadre de rénovation breveté fait partie des produits 4B les plus appréciés. Les chiffres parlent d'eux-mêmes: au cours de l'exercice écoulé, elle représentait 75% de l'ensemble des commandes du segment de la clientèle privée. Ce succès n'est pas surprenant puisque la RF1 est non seulement certifiée Minergie, mais est également la seule fenêtre de rénovation de Suisse à atteindre la classe d'efficacité énergétique A.

Croissance en Suisse romande

Au cours des deux dernières années, 4B a posé de nouveaux jalons pour sa stratégie de croissance en Suisse romande. L'offensive marketing a généré à elle seule plus de 700 demandes de clients et plus de 160 nouvelles commandes au cours de l'exercice écoulé, ce qui se reflète bien entendu dans le volume des commandes: en 2021, les recettes du secteur de la clientèle privée ont pu être doublées par rapport à l'année précédente, pour atteindre plus de CHF 3 millions. Toute l'équipe de la Business Unit «Clients privés» compte bien s'inspirer de ce succès pour les années à venir, pas seulement en Suisse romande, mais dans l'ensemble des régions.

«De nombreux clients privés ont passé plus de temps entre leurs quatre murs et ont investi dans leur logement au lieu de partir en vacances.»

Pirmin Odermatt

Une conseillère de vente 4B présente différents matériaux aux maîtres d'ouvrage pour une apparence personnalisée.

Outre des produits de haute qualité, c'est l'excellence du service qui fidélise les clientes et clients d'une entreprise. Grâce à une nouvelle organisation, 4B veut consolider sa branche «Service » et étendre son offre de prestations, afin de répondre encore mieux aux besoins de la clientèle.

Pirmin Odermatt, directeur BU «Clients privés et Service»

L'offre de services de 4B comprend l'entretien professionnel et compétent des fenêtres, des portes et des façades. Jusque fin 2020, différents services étaient responsables de ces tâches complexes au sein de 4B. Dans le cadre de la nouvelle stratégie d'entreprise, l'importance de ces prestations a été soulignée par la création d'une Business Unit (BU) «Service» dédiée. La nouvelle organisation se compose désormais de deux branches: Service Express et Projets de service. Alors que la première est spécialisée dans les petits projets standards, tels que les réparations de ferrures, les bris de verre, le remplacement de joints et la maintenance, l'équipe de la seconde branche s'occupe des ordres de services ayant l'envergure d'un projet.

Convaincre avec des services d'excellence

Avec cette nouvelle organisation, 4B souhaite d'une part poursuivre la mise en place d'une division dédiée aux services autonome, rentable et tournée vers l'avenir, et d'autre part renforcer et ancrer davantage les deux branches. Dans cette optique, nous misons sur un modèle d'excellence en matière de services. En d'autres termes, nous voulons être parmi les meilleurs et non seulement satisfaire nos clients, mais aussi les enthousiasmer par notre travail et nos prestations, et dépasser ainsi leurs attentes à notre égard. En effet, des clients heureux contribuent largement au succès d'une entreprise – non seulement en nous choisissant, mais aussi en nous recommandant à d'autres.

Nous sommes confiants, car nous possédons les ressources nécessaires: nous disposons du savoir-faire, de l'expérience et d'une équipe motivée d'une cinquantaine de personnes, qui sont à la hauteur de cette exigence. Afin de les soutenir dans cette démarche d'excellence en matière de services, nous proposons en permanence des formations internes et externes à nos collaboratrices et collaborateurs. Un investissement qui porte ses fruits puisque, dès 2021, nous avons vu grimper le volume de commandes ainsi que le chiffre d'affaires de 8% par rapport à l'année précédente.

Créer un avantage concurrentiel

Avec la création de la BU «Service», 4B pose les fondements d'une stratégie de croissance durable. Nous voulons profiter de la croissance qualitative actuelle en Suisse centrale et dans la région de Zurich pour étendre ensuite notre activité à l'ensemble du marché suisse.

Les fenêtres 4B permettent un déroulement efficace du chantier.

La durabilité, une valeur clé

Le développement durable constitue le fondement de la stratégie de 4B. Toute la culture d'entreprise s'articule autour de ce principe: l'ensemble des décisions, actions, méthodes de travail, développements et investissements sont évalués selon des critères de durabilité économique, sociale et environnementale.

Pour l'entreprise

La direction de 4B s'est engagée à respecter une charte de durabilité à l'échelle de l'entreprise. Ses objectifs ambitieux en matière de protection de l'environnement et du climat vont au-delà des prescriptions fédérales, cantonales et communales. L'histoire de l'entreprise montre clairement que les investissements dans la durabilité font partie intégrante de la philosophie de l'entreprise. De tout temps, 4B a développé de nouveaux produits et services via son propre département d'innovation, axé sur la gestion et le développement de produits, et disposant d'un laboratoire d'essai. Parallèlement, les solutions existantes sont continuellement optimisées. 4B reste attaché à cette stratégie d'innovation et continuera d'investir à l'avenir dans les idées modernes et avant-gardistes, susceptibles de faire progresser les produits, l'entreprise et la protection de l'environnement. Les optimisations qui en découlent se traduisent à leur tour par des processus de production souples et efficaces. 4B planifie à long terme et réinvestit ses bénéfices dans l'entreprise. La croissance n'est encouragée que lorsqu'elle est bénéfique au développement de l'entreprise et de son personnel. Les éventuelles expansions et augmentations de production sont discutées avec les fournisseurs et les sites, car le contact direct est source de confiance et de qualité.

Pour l’environnement

4B dispose d’un concept de recyclage complet. Les matériaux de construction de valeur, comme le verre, l’aluminium, le bois et les matières plastiques, sont soigneusement triés et réutilisés autant que possible. Les fenêtres 4B sont conçues non seulement pour isoler et protéger de manière optimale, mais aussi pour être facilement démontables en différentes pièces. Les matériaux, presque tous réutilisables, peuvent ainsi être recyclés ou éliminés de manière appropriée. De plus, lors de la sélection des matériaux utilisés, l’entreprise veille à utiliser des matières premières respectueuses de l’environnement, durables et régionales, par exemple du bois totalement neutre en CO_2. L’aluminium et le verre sont, quant à eux, recyclables à 100%. Sur les deux sites de production, la fabrication est non seulement entièrement Swiss made, mais aussi moderne et orientée vers l’avenir. 4B produit ainsi à la fois en préservant les ressources et en limitant ses émissions. En optimisant les processus par des innovations constantes, 4B améliore l’efficacité de ses procédures de fabrication tout en préservant l’environnement.
Les sites de l’entreprise comptent par ailleurs 180 arbres d’essences locales, un étang, ainsi que des haies pour favoriser la biodiversité. Les 2200 m² de panneaux photovoltaïques de l’atelier d’Emmen produisent chaque année 376,2 kWc d’électricité solaire, qui alimente directement les bureaux et les installations de production.

Pour la clientèle

La conception brevetée des fenêtres de rénovation 4B procure un potentiel d’économies d’énergie de 75% par rapport aux anciennes fenêtres. Conformes aux exigences de qualité les plus élevées, elles offrent en outre une excellente longévité, puisqu’elles durent en moyenne 35 ans. Avec deux sites de production et dix succursales dans toute la Suisse, nos techniciens spécialement formés interviennent rapidement et de manière fiable. Cet ancrage régional nous permet de toujours conseiller notre clientèle de façon personnalisée et individuelle. Les produits et services 4B sont directement fournis aux clients, sans intermédiaire. Les fenêtres sont fabriquées en Suisse, ce qui évite de longs trajets de transport depuis l’étranger. Cette proximité et l’absence d’intermédiaires permettent d’éviter chaque année 8000 tonnes d’émissions de CO_2. La pose des fenêtres de rénovation 4B ne nécessitant pas de gros travaux structurels, le remplacement d’une fenêtre ne prend pas plus d’une heure sur place chez les clientes et clients. Les bureaux et les pièces d’habitation restent donc utilisables pendant les travaux.

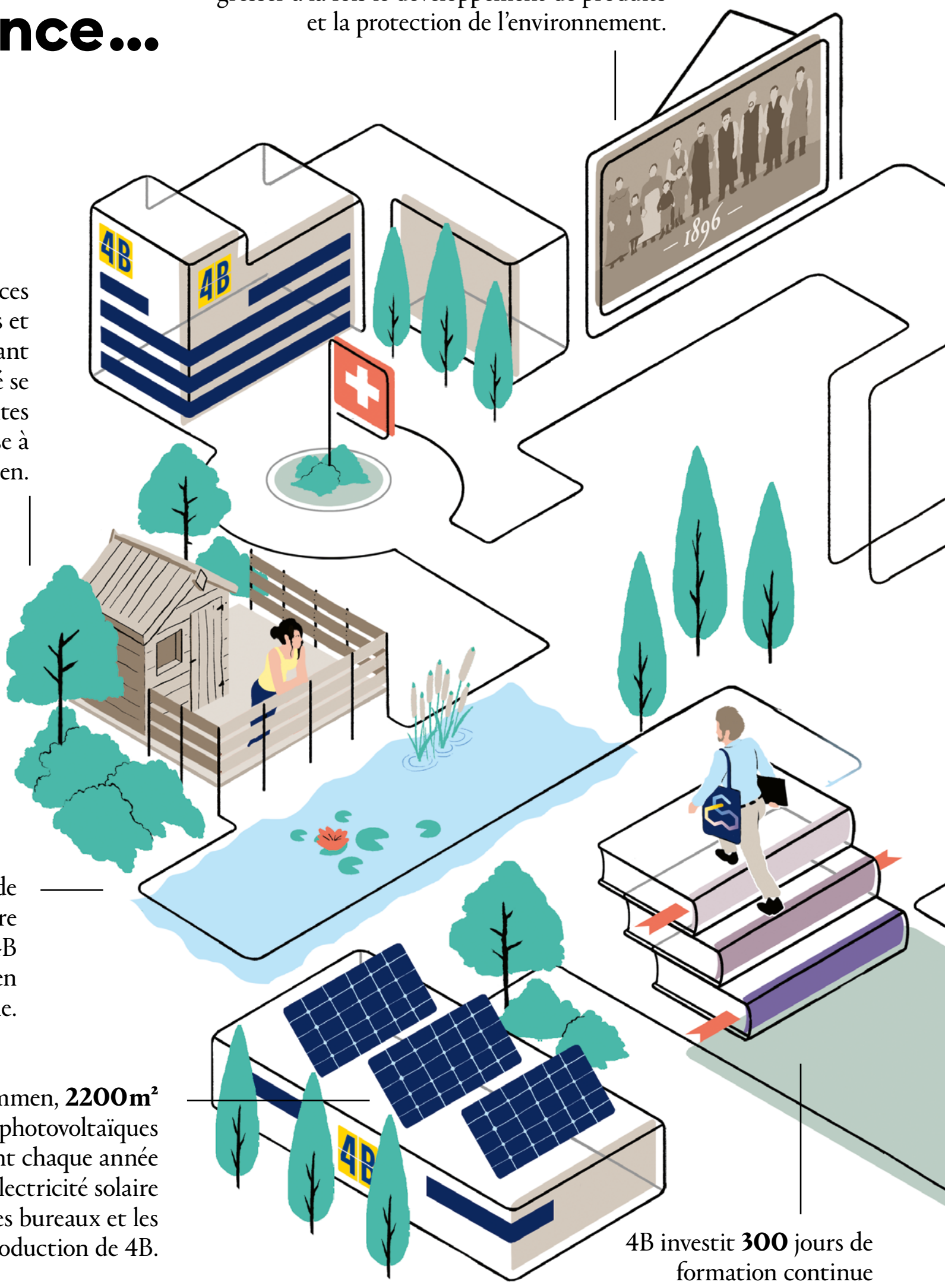
Pour le personnel

Avec 700 collaboratrices et collaborateurs, 4B fait partie des 100 plus grands employeurs de Suisse centrale. Le Campus 4B prouve qu’en tant qu’employeur moderne, nous investissons systématiquement dans la formation continue de notre personnel. Des événements d’impulsion sont actuellement organisés dans le but de développer des compétences clés spécifiques. En encourageant les mesures de formation et de perfectionnement de manière ciblée et cohérente, 4B pérennise aussi bien le précieux savoir-faire de ses spécialistes que le développement interne de la production et des produits. 4B accorde également beaucoup d’importance à la possibilité de concilier travail et vie de famille, en permettant notamment de travailler à temps partiel à tous les échelons professionnels. En effet, seul un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée garantit une ambiance de travail saine et des performances de pointe sur le long terme.

Visiblement en avance…

Depuis **1896,** 4B investit dans des idées modernes et avant-gardistes faisant progresser à la fois le développement de produits et la protection de l'environnement.

180 arbres d'essences locales, des haies et un étang favorisant la biodiversité se trouvent sur les sites de l'entreprise à Hochdorf et Emmen.



Le bois servant de matière première aux fenêtres 4B est **100%** neutre en carbone.

Sur l'atelier d'Emmen, **2200 m²** de panneaux photovoltaïques produisent chaque année 376,2 kWc d'électricité solaire alimentant les bureaux et les installations de production de 4B.

4B investit **300** jours de formation continue pour ses collaboratrices et collaborateurs dans son propre campus.

220000 litres de pétrole sont économisés chaque année par 4B en réutilisant des matériaux au lieu de les mettre au rebut.

4 piliers forment la base du concept de recyclage 4B: logistique respectueuse de l'environnement, élimination des déchets et des résidus, recyclage des matériaux de construction de valeur et réduction des déchets.

75% d'économies d'énergie potentielles par rapport aux anciennes fenêtres, grâce à la conception brevetée des fenêtres 4B.

700 collaboratrices et collaborateurs œuvrent à faire progresser la production.

Les besoins en énergie de chauffage et de refroidissement peuvent être réduits de **30%** grâce à la réhabilitation des toitures et au remplacement des fenêtres.

Grâce à des exigences de qualité strictes, les fenêtres 4B affichent **35 ans** de longévité.

4B fait partie des **100** plus grands employeurs de Suisse centrale.

...y compris en matière de développement durable

46 900 m²
de fenêtres PVC

+4%
de résultat opérationnel

3,3 mio
d'investissements

696
collaboratrices et collaborateurs

mio en CHF

198 mio +7%
chiffre d'affaires

233 800 m²
de fenêtres bois-métal

2994
projets

+2%
de marge

197,6 mio
de commandes

21,7 mio
de façades

« Visiblement en avance grâce aux innovations »

Pour 4B, l'innovation passe par la recherche constante des meilleures solutions en matière de fenêtres et de façades. En premier lieu, il s'agit d'appréhender les besoins des clients et les tendances, afin de les traduire en produits et services uniques et de haute qualité. Ainsi, avec les nouvelles portes coulissantes ST2, nous avons réuni les dernières exigences en matière de design, de technique, de confort et d'innovation pour créer un espace de vie unique.

Mike Vogt, directeur Innovation et digitalisation

ST2 – la porte coulissante bois-métal la plus intelligente de Suisse.

Agilité en développement de produits

Dans notre département d'innovation interne, nous transposons rapidement les idées en «produits minimaux viables» (MVP) et les testons dans notre propre laboratoire d'essai. Cela nous permet de simuler les contraintes mécaniques et les influences météorologiques jusqu'à l'extrême. Les prototypes sont constamment améliorés en concertation avec des clients test. Nous gardons ainsi une réactivité optimale pour le développement de nouveaux produits. La motorisation automatique des portes-fenêtres pivotantes est représentative de cet engagement: la commande automatisée de la ventilation nocturne est une garantie d'efficacité énergétique, notamment dans les bâtiments publics, ce qui nous tient particulièrement à cœur. Les retours recueillis en cours d'année auprès de la vente, de la direction de projet, du montage et de notre clientèle sont pris en compte pour les futurs développements. Nous pouvons ainsi améliorer en permanence nos produits en nous concentrant sur les avantages clients.

Nombre record de dépôts de brevets

En cette année d'anniversaire, c'est la porte coulissante bois-métal la plus mince de Suisse qui incarne notre force d'innovation, fruit de 125 ans d'expérience et de compétence. De conception modulaire, la ST2 offre une facilité de manœuvre maximale, une commande automatique, ainsi qu'une solution logicielle et un seuil zéro. L'optimisation des raccords permet en outre un déroulement efficace du chantier. Fruit de notre volonté de toujours développer, fabriquer et poser des fenêtres conformément aux dernières technologies, ce produit phare est en adéquation avec les exigences de la nouvelle norme SIA 271. Au vu de ce concentré de valeur ajoutée, il n'est guère surprenant que la ST2 soit la porte coulissante ayant fait l'objet du plus grand nombre de dépôts de brevets. Fabriquée à Hochdorf, la ST2 est totalement Swiss made.

La tendance mène à la fonctionnalité.

Différenciation par le design

Notre produit phare ST2 se distingue d'une part par une fonctionnalité exceptionnelle et d'autre part par un design sophistiqué. Pour la première fois dans l'histoire de l'entreprise, nous avons impliqué une designer dans le développement dès la phase de conception. Ainsi, la ST2 offre non seulement une pénétration de lumière maximale et une utilisation optimale de l'énergie solaire passive, mais s'inspire également des codes esthétiques de l'architecture contemporaine. La collaboration avec la célèbre architecte d'intérieur zurichoise Mia Kepenek a donné naissance à trois éditions spéciales. Pour développer le concept de couleurs et de matériaux, elle a fait appel à ses expériences de collaboration avec des architectes et des clients. Les combinaisons de couleurs audacieuses des éditions spéciales reflètent l'ambiance claire et épurée du minimalisme scandinave.

Lancement en live streaming

Pour le lancement de la ST2, le 16 juin 2021, 4B a également opté pour un procédé inédit. La formation destinée à nos collaboratrices et collaborateurs s'est faite via une présentation en ligne diffusée en live streaming. Les réactions enjouées de la centaine de participantes et participants témoignent du succès de cette méthode, que nous réutiliserons volontiers, même en l'absence de pandémie de coronavirus. La réussite de ce lancement a été rendue possible par la bonne collaboration entre les différents départements en charge de l'innovation, du marketing, de la vente et de l'informatique. Le film de produit destiné à la vente de la nouvelle porte coulissante a également été très bien accueilli, tant en interne que par nos clientes et clients. Présenté sous forme numérique, celui-ci associait pour la première fois un volet émotionnel et un volet technique. Il démontre qu'un produit vraiment innovant fournit aussi des arguments de vente convaincants.

La nouvelle génération de portes coulissantes est entrée dans l'ère du numérique

Les nouvelles portes coulissantes ST2 de 4B répondent aux exigences les plus élevées en matière de design, de confort, d'intelligence, de technique et de qualité. Une véritable innovation: avec une largeur de cadre visible réduite à 58 millimètres, la ST2 est la porte coulissante bois-métal la plus mince de Suisse. Elle présente des valeurs d'isolation exemplaires et satisfait aux exigences de durabilité, conformément aux valeurs chères à 4B. Une solution pratique de seuil zéro, disponible en option, assure un passage sans obstacle entre les espaces intérieur et extérieur. Le produit phare de la gamme est le modèle «ST2 auto move», qui est doté d'un mécanisme breveté permettant de soulever et de faire coulisser la porte grâce à un moteur. Ce modèle est également disponible en version Smart Home Ready. Cela signifie que la porte coulissante peut être intégrée dans des systèmes domotiques KNX ou, en combinaison avec le système TaHoma, être ouverte ou fermée confortablement via l'appli somfy avec le téléphone portable.

Cap sur l’avenir avec le Campus

4B investit en permanence dans son image de marque en tant qu’employeur, afin de fidéliser son personnel et d’attirer de nouveaux talents. Dans un entretien, Claudia Caliesch, directrice RH, nous explique pourquoi cela est important.

Madame Caliesch, qu’est-ce qui fait de 4B un employeur attractif ?

Le premier argument qui parle indéniablement en notre faveur, ce sont nos collaboratrices et collaborateurs de longue date. Selon un récent sondage, 92% de nos employés recommanderaient 4B comme employeur. On ne peut pas rêver d’ambassadrices et d’ambassadeurs plus sincères.

À quoi est due cette grande satisfaction ?

Nos collaboratrices et collaborateurs savent que chacun d’entre eux joue un rôle important au sein de l’entreprise. Notamment parce qu’ils sont des experts dans leur domaine et qu’ils convainquent jour après jour par leurs compétences professionnelles et méthodologiques. Ce potentiel doit être valorisé. Nous le faisons en prenant leurs besoins au sérieux, en les encourageant individuellement en fonction de leurs capacités et en leur donnant l’opportunité de prendre des décisions.

Et comment procédez-vous concrètement ?

Nous misons tout particulièrement sur la relève issue de nos propres rangs. Il n'y a cependant aucun schéma fixe à cet égard: les parcours de carrière sont aussi divers que les collaboratrices et collaborateurs eux-mêmes. C'est pourquoi, il est très important de créer des conditions-cadres donnant envie d'aller plus loin et motivant le personnel à découvrir et à essayer de nouvelles choses. De nombreuses possibilités s'offrent ainsi à eux.

Proposez-vous cela à tous les employés ?

Oui, et en toute connaissance de cause. En effet, quel que soit son âge, toute personne souhaitant évoluer professionnellement, a besoin de perspectives. C'est pourquoi nous encourageons toutes nos collaboratrices et tous nos collaborateurs de la même manière, c'est-à-dire aussi bien lors de leur entrée dans la vie professionnelle que dans le cadre de mesures de formation continue en cours de carrière, ou de programmes internes destinés aux stagiaires. Le campus 4B crée les conditions optimales à cet effet.

Claudia Caliesch, directrice RH

Pouvez-vous nous donner un exemple concret ?

Actuellement, des événements d'impulsion sont organisés dans le but de développer des compétences opérationnelles clés spécifiques: formations au montage, à la vente ou en informatique. L'accent y est tout particulièrement mis sur les forces de chaque personne et la contribution qu'elle peut apporter. Par ailleurs, les échanges entre participants sont encouragés.

Pourquoi de telles mesures sont-elles importantes du point de vue de l'entreprise ?

C'est très simple: la promotion de la relève permet de lutter contre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Le Campus 4B garantit ainsi le savoir-faire de demain, tout en apportant une contribution essentielle au succès de l'entreprise et à la préservation de sa compétitivité.

Vous attachez aussi beaucoup d’importance à la formation professionnelle. Pourquoi ?

Parce que les jeunes professionnels sont eux aussi décisifs pour rester compétitifs. Ils sont actuellement une vingtaine à suivre une formation chez nous, dans cinq métiers différents. Dans le cadre d’une planification active de leur carrière, nous leur offrons la possibilité d’évoluer vers des postes clés. Il y a environ quatre ans, nous avons par exemple mis en place un programme de formation exclusif, dont nous commençons à récolter les premiers fruits.

Pouvez-vous préciser ?

Trois de nos diplômés ont brillamment réussi et occupent actuellement des postes clés: à la direction de projets du département Clients privés, dans le domaine Innovation et digitalisation, ainsi qu’à la direction du Customer Service.

Quel rôle joue la conciliation de la vie professionnelle et familiale chez 4B ?

Un rôle très important. C’est pourquoi nous nous efforçons d’offrir des conditions d’emploi flexibles, qui permettent et facilitent la conciliation de la vie professionnelle et de la vie privée. Nos collaboratrices et collaborateurs ont ainsi la possibilité de travailler à temps partiel ou, si cela est possible, de travailler à domicile. Ce type de mesures d’équilibre entre vie professionnelle et vie privée profite tant au personnel qu’à l’entreprise. En effet, elles contribuent à attirer de nouveaux talents, ainsi qu’à fidéliser le personnel existant.

En d’autres termes, vous investissez délibérément dans la marque d’employeur 4B ?

Tout à fait. Le statu quo ne nous suffit cependant pas, c’est pourquoi nous continuerons à investir dans notre image de marque en tant qu’employeur, afin de nous positionner durablement comme un employeur moderne et progressiste.

Comment faites-vous progresser le numérique en matière de RH ?

Les optimisations de processus RH liées au numérique ont un impact en interne et en externe. Nous gagnons avant tout du temps à consacrer aux personnes et aux questions de développement. Nous disposons aujourd’hui d’outils modernes de saisie du temps et des prestations. En matière de gestion des candidatures et des événements aussi, la dématérialisation est quasi totale. Mais pour nous, ce n’est pas encore assez. Les prochains projets sont la numérisation des dossiers du personnel et des processus d’entretien annuel avec les collaboratrices et collaborateurs. Cela doit nous servir de base pour une gestion durable des talents.

AB

La Swissness comme recette du succès

Pour la deuxième année consécutive, la pandémie de coronavirus a fortement mis sous pression la gestion de la chaîne d'approvisionnement mondiale. Fort heureusement, ces turbulences n'ont affecté 4B que de façon marginale. Cette situation favorable est notamment due à la bonne collaboration avec les fournisseurs locaux, une stratégie que 4B compte bien pérenniser. D'une part, parce qu'elle croit à la production en Suisse et, d'autre part, parce que des distances de transport courtes préservent l'environnement.

Marcus Jacob, directeur SCM

L'an dernier déjà, les chaînes d'approvisionnement internationales avaient été fortement perturbées en raison de la pandémie de coronavirus. Ainsi, les files d'attente devant les grands ports de fret chinois ont révélé de manière dramatique la fragilité de la gestion globale de la chaîne d'approvisionnement ou Supply Chain Management (SCM). En mars 2021, le blocage du canal de Suez pendant plusieurs jours a encore aggravé la situation pour bon nombre d'entreprises. Malgré ce contexte difficile sur le marché international de l'approvisionnement, 4B a pu en grande partie maintenir sa production. Ce succès s'explique tout particulièrement par l'inlassable engagement de l'équipe Achats et par son excellente collaboration avec les fournisseurs. L'exercice clôturé illustre de manière exemplaire que les relations commerciales basées sur l'équité et le partenariat font leurs preuves non seulement dans les bons moments, mais aussi dans les mauvais: malgré un contexte particulièrement défavorable, quasiment tous les produits nous ont été livrés à temps, des matériaux d'étanchéité aux intercalaires, en passant par les vis.

Prendre ses responsabilités

Notre stratégie consistant à miser sur des fournisseurs locaux et européens s'est également avérée payante l'année dernière. Grâce à cette proximité géographique, 4B bénéficie non seulement d'une grande sécurité de livraison et de planification, mais contribue aussi sensiblement à la protection de la nature. En effet, des produits transportés sur de courtes distances impliquent moins d'émissions de CO_2 et donc moins de pollution. Du fait de ces avantages, nous comptons bien rester fidèles à notre implantation en Suisse à l'avenir. Nous assumons ainsi nos responsabilités envers l'homme, la nature et l'économie.

«Nous avons soutenu encore davantage nos chefs d'équipe dans l'optimisation de leurs processus.»

Marcus Jacob

Au cours de l'exercice écoulé, 4B a investi dans…

… les solutions logicielles
Au cours du premier semestre, l'introduction du nouveau système ERP a également été une préoccupation majeure dans le domaine de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Les jalons sont désormais posés pour optimiser durablement les interfaces internes et continuer à alléger les processus.

… les installations
Validé en 2021, le concept de création d'un centre d'usinage propre pour le PVC renforcé de fibres de verre (PRV) doit être mis en œuvre au cours de l'été 2022. La découpe des panneaux sera elle aussi entièrement réalisée en interne à partir de début 2022. Ceci doit avant tout permettre de soutenir de manière optimale le nouveau produit RF1.

… les processus
4B mise sur une séparation cohérente entre la production et la logistique. Dès 2020, l'introduction du lean management a permis d'organiser les processus de production de manière plus efficace. En 2021, 24 projets ont été mis en œuvre dans la perspective des objectifs fixés, comprenant entre autres des aspects tels que l'optimisation mesurable de la qualité des produits et des processus.

… les personnes
En s'inspirant de la philosophie Lean, 4B place les personnes et les processus au centre de ses préoccupations. Des formations Lean de base ont ainsi été organisées dès 2020 pour tous collaborateurs et collaboratrices SCM. En 2021, l'accent a été mis sur les chefs d'équipe. Ils bénéficient non seulement d'une formation continue, mais aussi d'un soutien accru dans l'optimisation de leurs propres processus avec la création du nouveau rôle de «process support».

Faire progresser le numérique

Chez 4B, l'innovation est une priorité. C'est pourquoi nous saisissons les opportunités offertes par le numérique, afin d'en tirer des avantages pour notre entreprise de tradition. En 2021, la branche SCM a par exemple élaboré son propre cadre de numérisation en se basant sur la stratégie numérique globale de 4B. Sur le plan opérationnel, plusieurs projets pilotes ont été lancés dans ce contexte en 2021, par exemple la visualisation en temps réel des données de performance ou la mise en service du premier cobot. Ces mesures et bien d'autres visent à promouvoir activement le développement du numérique.

Un exercice réussi

En tenant compte de l'ensemble des facteurs externes, la branche SCM a pu clôturer l'exercice écoulé avec succès, tant sur le plan des résultats obtenus qu'en ce qui concerne la mise en œuvre d'initiatives de changement.

«Visiblement en avance, en apprenant de nos erreurs»

La satisfaction de nos clientes et clients est un important facteur de réussite. Afin de pouvoir continuer à les soutenir de façon optimale, nous avons réorganisé notre gestion de la qualité. Nos champs d'activité comprennent l'assurance qualité classique, le domaine de la sécurité au travail ainsi que le «Centre de compétences». Cette mise en commun des expériences nous permet d'être «visiblement en avance», y compris en termes de qualité.

Il va de soi que l'ensemble du personnel apporte une précieuse contribution à la qualité dans le cadre de ses activités. Nous voulons apprendre de nos erreurs et considérons les réclamations comme une opportunité d'améliorer constamment la qualité de nos produits, services et processus. C'est pourquoi nos collaboratrices et collaborateurs du «Centre de compétences» transmettent systématiquement leur expérience dans le cadre de notre programme dédié aux stagiaires au sein du Campus 4B.

Beat Gysin, directeur Gestion de la qualité

À votre service dans toute la Suisse

Grâce à nos dix succursales, de Saint-Gall à Genève, nous sommes toujours proches de notre clientèle. Nos espaces d'exposition de fenêtres, répartis sur dix sites, présentent toute la diversité de nos produits. Ils permettent notamment de visualiser différentes possibilités de matériaux et de design. Des solutions individuelles sont présentées personnellement dans le cadre d'entretiens de conseil sans engagement. 4B produit exclusivement en Suisse, au siège principal de Hochdorf ainsi qu'à Emmen.

Siège social
4B AG
An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50

Expositions

Adliswil
Zürichstrasse 81
8134 Adliswil
Tel. +41 44 712 66 66

Baden Dättwil
Pilgerstrasse 1
5405 Baden Dättwil
Tel. +41 56 416 24 24

Berne
Stauffacherstrasse 145
3014 Berne
Tel. +41 31 335 48 48

Coire
Ringstrasse 34
7000 Coire
Tel. +41 81 258 20 20

Crissier
Chemin de Mongevon 2
1023 Crissier
Tel. +41 21 637 67 10

Dietlikon
Brandbachstrasse 6
8305 Dietlikon
Tel. +41 44 807 40 40

Hochdorf
An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50

Meyrin
Rue Emma-Kammacher 8
1217 Meyrin
Tel. +41 22 780 81 00

Pratteln
Salinenstrasse 61
4133 Pratteln
Tel. +41 61 717 27 27

Saint-Gall
Breitfeldstrasse 13
9015 Saint-Gall
Tel. +41 71 314 08 80

Production

Hochdorf
An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50

Emmen
Seetalstrasse 192
6032 Emmen
Tel. +41 41 445 14 14

www.4-b.ch