

## Le bien-être chez Sauter : une expérience à tous les niveaux de la perception.

Le stand d'un salon en dit long sur l'image qu'une société souhaite donnée d'elle-même. Elle aspire bien entendu à présenter des produits et des prestations. Cependant, les visiteurs ne sont pas uniquement des observateurs qui se contentent d'observer, mais ils perçoivent leur environnement dans tous les sens du terme. Le stand de Sauter à Light+Building 2006 ne s'est donc pas borné à une simple présentation technique.

En s'approchant du stand Sauter, les visiteurs ont pu voir et constater qu'il y avait là quelque chose de différent et de nouveau qui les attendait: une combinaison inhabituelle de couleurs et de formes. Et une fois sur le stand, ils se sont trouvés dans une ambiance qui correspondait tout à fait à la devise :

### L'optimisation du bien-être en tout point

Les visiteurs ont pu se rendre compte très concrètement qu'il ne s'agissait point de

vaines promesses. Dans l'espace circulaire du stand, Sauter a présenté aux clients sa manière globale de concevoir et de réaliser des installations, avec des prestations et un service adaptés à chaque étape du cycle de vie. Pour chaque phase, de la planification à la modernisation en passant par la réalisation et l'utilisation, nous avons souligné par des mots clés ce qui contribue à l'optimisation du bien-être général des clients.

La devise du stand a d'ailleurs eu l'occasion d'être mise en application: les visiteurs qui voulaient échapper au stress du salon et se détendre pendant quelques minutes pouvaient bénéficier d'un massage relaxant – une offre pour laquelle la demande a dépassé toute attente.

### Des couleurs pour exprimer la température

Les couleurs dominantes du stand Sauter, alternativement jaune d'or et bleu-violet, ont servi à visualiser les températures. Les

visiteurs ont en outre pu suivre, sur toute la longueur du stand, une voie d'eau surmontée d'un ponton, et y lire des mots clés décrivant le passage du froid au chaud et la perception de la température.

### L'expérience de la technique

Au milieu de toutes les sensations que l'on pouvait vivre sur le stand, émergeait bien sûr la dimension technique de Sauter. Les composants les plus modernes étaient ainsi exposés et les systèmes ainsi que leurs possibilités ont, comme d'habitude, été clairement présentés sur des écrans.

Light+Building 2006 représente un jalon pour Sauter: non seulement par notre technologie, mais aussi par la présentation de notre stand, nous sommes manifestement à la pointe, comme nous l'ont confirmé des commentaires spontanés de visiteurs !

## « Nous voulons être les meilleurs. »

Le salon Light+Building 2006 a été l'occasion de souhaiter la bienvenue au nouveau CEO du groupe Sauter, M. Bertram Schmitz, de faire connaissance personnellement avec différents clients et partenaires commerciaux. Cela a aussi été une occasion pour Sauter Facts de s'entretenir brièvement avec M. Schmitz sur sa vision de la situation chez Sauter et sur le marché de l'automatisation des bâtiments.

**Facts :** M. Schmitz, bienvenue dans «votre» première édition de Sauter Facts. En tant que nouveau CEO, la question que nous aimerions vous poser est bien sûr : où voulez-vous conduire Sauter dans les années à venir ?

**Schmitz :** Notre branche est en plein essor. La situation énergétique oblige les concepteurs de bâtiments neufs ou à moderniser d'investir dans une gestion de bâtiments à consommation optimisée d'énergie. Dans ce domaine, Sauter dispose d'un haut niveau de compétences reconnues et nous voulons rester à la pointe.

Pour ce faire, nous devons exploiter les synergies avec les sociétés dans les domaines connexes à la gestion de bâtiments, comme par exemple pour le contrôle d'accès et la sécurité.

**Facts :** Selon vous, quels sont marchés qui présentent le plus grand potentiel d'expansion ?

**Schmitz :** L'Europe restera pendant assez longtemps notre principal marché. Il y aura toutefois relativement peu de nouvelles constructions en Europe de l'Ouest, mais plutôt des travaux de modernisation et de remplacement. En revanche, en Europe de l'Est, en Russie, en Inde, en Chine, au Proche-Orient, il y aura de nombreuses constructions neuves – il s'agit là de marchés

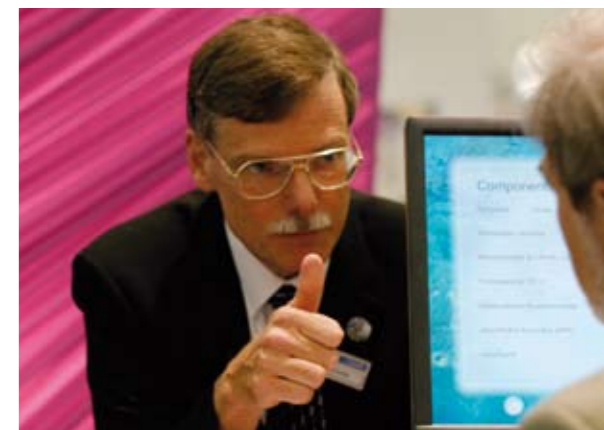
à forte croissance, dont nous voulons exploiter le potentiel.

**Facts :** Sauter compte différents groupes de clients, tels que des fournisseurs de systèmes, clients OEM, planificateurs, installateurs, etc. Quels potentiels voyez-vous là ?

**Schmitz :** Je vois un fort potentiel dans le secteur des produits en particulier (appareils périphériques tels que les servomoteurs et les vannes). Nous devons continuer à consolider notre position également auprès des fournisseurs de systèmes. Nous voulons en outre renforcer notre collaboration avec les architectes et joindre leur vision esthétique à nos compétences techniques. Si nous pouvons convaincre les architectes de nous inclure dès la phase de planification, nous pourrions les aider à éviter certains problèmes grâce à nos connaissances techniques et réduire les coûts grâce à une réalisation efficace des projets.

**Facts :** Ce Light+Building est le premier salon professionnel auquel vous avez participé chez Sauter. Comment avez-vous trouvé le stand ?

**Schmitz :** Je pense que cela a été une excellente occasion pour Sauter de démontrer, une fois de plus, que le client se trouve au centre de ses préoccupations. Par notre compétence technique, nous pouvons lui fournir des solutions pour tout type d'installation technique



de bâtiments, de la planification de projets à la gestion technique des bâtiments en passant par la réalisation du projet et des prestations de service. Avec ce stand, nous ne nous sommes pas bornés à nous positionner en tant que fournisseur technique. Nous avons montré ce que nous faisons, en mettant l'accent sur le bénéfice apporté aux utilisateurs par nos solutions personnalisées dans le domaine de la climatisation permettant ainsi à Sauter de contribuer au bien-être de nos clients.

rudolf.maier@ch.sauter-bc.com

## « Pour une fois, j'ai pu voir quelque chose de différent d'une simple exposition de produits. »

Commentaire d'un visiteur sur le stand Sauter à Light+Building 06

