

VEYRE & PROTECTIONS^{mag}

N°97
MARS-AVRIL 2017

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès



MOI
C'EST
MÉO

La fenêtre bois | aluminium

MCFRANCE
La référence bois | aluminium

Actu



Poralu Menuiseries se dote d'une nouvelle unité de production

Vitrage



Pose de la première pierre de la tour Saint-Gobain

Menuiserie



Les ambitions de Sapa sur le marché français

Protection



Flip : se positionner parmi les leaders...



©AluK - ©Mini Flat

VÉRANDA 67V, DONNEZ LIBRE COURS À VOS ENVIES.

La dernière génération de véranda 67V propose une solution d'une **très grande modularité**, pour créer des projets sur-mesure des plus simples aux plus audacieux. Ce nouveau système, **compatible avec nos gammes 54 et 67**, permet la réalisation de **grandes pièces à vivre** dans de **nombreuses configurations** (jusqu'à 4,5 mètres de portées sans reprise de poids). **Pour rendre votre projet unique**, elle se décline, en version traditionnelle ou contemporaine dans un **large choix de teintes, de finitions et d'accessoires**.

fr.aluk.com

ALUK[®]



MOI C'EST MÉO

La fenêtre bois | aluminium

On a tous une bonne raison de préférer MéO LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE FENÊTRE BOIS-ALUMINIUM

Moi c'est pour la meilleure
isolation thermique du marché

$U_w=1,2^*$ en double vitrage
validé par le CSTB

* Fenêtre 2 vantaux 4/20/TBE 4 en pin avec Ug de 1,1
et intercalaire wea, format Acotherm (H 1,48 x L 1,53).

Moi c'est pour l'étanchéité
puissance 5

A*4 E*9A V*A2
étanchéité renforcée
avec **5 joints**

Moi c'est pour le design
personnalisable

10 finitions bois
28 couleurs aluminium
1 poignée au **design
exclusif**

Moi c'est pour
le concept breveté

4 brevets
Performances
validées et **certifiées**



06 ÉDITORIAL

« Cachez ce chantier que je ne saurais voir... »

08 ACTION COM'

Akena et la LPO veulent protéger les oiseaux des collisions sur les vitrages

09 AUTREMENT DIT Marie-France Javey

10 ACTUFRANCE

Toutes les infos de nos régions

34 ASSURANCES AVIS D'EXPERT

Zoom sur le Contrat collectif santé

36 ACTUINTERNATIONALE

Ça se passe à l'étranger...

40 ACTURÉSEAUX

La vie des réseaux, franchises et groupements

56 ACTUFÉDÉRATIONS

En direct des instances professionnelles

60 ACTU2.O#

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

70 VITRAGES

84 MENUISERIES

144 PROTECTIONS



62

PANORAMA MAISON CONNECTÉE



126

PANORAMA MENUISERIES POUR MAISONS INDIVIDUELLES



162

PANORAMA PORTES D'ENTRÉE PORTES DE GARAGE PORTAILS ET CLÔTURES



82 CLUB DES MIROITIERS

142 OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

180 VOS FOURNISSEURS

186 INDEX

125 ABONNEMENT

VOULEZ-VOUS SAVOIR POURQUOI LES MEILLEURS FABRICANTS ONT CHOISI LE LEADER MONDIAL ?

Numéro 1 mondial dans la conception de systèmes de menuiseries et l'extrusion de profilés PVC, le groupe VEKA met en œuvre toute son expertise et son exigence pour répondre à vos besoins aujourd'hui et demain. Entreprise familiale, non cotée en bourse, VEKA favorise une vision à long terme et reste fidèle à sa stratégie initiale : un métier unique, la qualité à tous les niveaux portés par une marque forte.

VEKA, avec un V comme Vous.



PRÈS DE 40 COLORIS

disponibles et une nouvelle technologie de colorisation haute qualité pour vous différencier

1 BOUQUET DE SERVICES

personnalisés et concrets pour vous accompagner durablement dans votre développement

PLUS DE 42 000 RÉFÉRENCES

produites en France pour constituer vos propres gammes, et une solution innovante pour des baies de grandes dimensions

75 000 TONNES DE PVC

recyclé chaque année, un engagement environnemental sans précédent

Pour en savoir plus, appelez-nous au 06 18 21 96 23



Systemes de fenêtres PVC

★★★★★

**AVEC UN V
COMME VOUS**

PAR **FRÉDÉRIC TADDEÏ**
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION



« Cachez ce chantier que je ne saurais voir... »

En ces périodes où la notion d'identité nationale est reprise à toutes les sauces par les populistes de tous poils, la fameuse "Clause Molière", que certaines régions françaises avaient souhaité mettre en place, mérite tout de même quelques réflexions, même si elle vient d'être jugée "illégale" par les pouvoirs publics.

Depuis des années, nous avons l'habitude de voir des engins de chantier Poclair, ainsi donc il nous faudrait donc désormais composer avec... Poquelin, Jean-Baptiste de son prénom, dit... Molière !

Mon avis, vous vous en doutez, est bien plus que circonspect ! En effet, la concurrence que je considère comme scandaleusement "déloyale" que subissent de plein fouet nos entreprises françaises par le détachement qui permet à une entreprise de l'UE d'envoyer ses salariés en mission dans les autres pays européens, se doit d'être combattue ! C'est une évidence, je l'ai souvent écrit dans ces colonnes... mais prendre le problème par le petit bout de la lorgnette en mettant en avant le "bon parler français" est, à mon avis, peu efficace en terme de résultats.

« **Ce n'est pas la chasse à la syntaxe mais plutôt... à la taxe qu'il convient de mener** »

ou espagnol pour aider à construire la France ? Non, simplement, ils travaillaient bien, étaient payés par leur patron français qui payait ses charges comme les autres. Ça ne me dérange pas qu'un bon ouvrier ne maîtrise pas bien le français s'il pose bien sa fenêtre, si son salaire est le même que son collègue maîtrisant mieux la langue de Zola (naturalisé à l'âge de 22 ans) et surtout, si son patron le déclare et paye correctement ses charges. Moi ce qui me gêne, ce sont certaines entreprises qui profitent de la main-d'œuvre clandestine, payée au noir, corvéable à merci et bon marché, dont ils profitent pour rafler les chantiers et concurrencer nos entreprises. C'est là que se situe le vrai scandale. Ce n'est donc pas le niveau linguistique des ouvriers sur les chantiers qu'il faut contrôler mais le niveau d'honnêteté de ceux qui usent et abusent du travail détaché ou, pire, du travail clandestin. La seule et unique solution que je préconise donc est simple : abroger purement et simplement la Directive "travailleurs détachés" qui devra rendre obligatoires des conditions de salaires et charges identiques à celles pratiquées en France pour les étrangers travaillant sur nos chantiers.

Par contre, que pour des raisons de sécurité, on exige qu'un minimum de compréhension unissent les acteurs d'un chantier, me semble bien évidemment plus que souhaitable. Mais alors pourquoi avoir attendu la concurrence ultra-déloyale des travailleurs est-européens pour s'inquiéter de l'harmonie des langues dans la construction et ne pas l'avoir, dès les années 50, imposée pour la sécurité des Espagnols, Italiens, Portugais, Maghrébins et Africains qui ont aidé la France à se reconstruire ?

Donc, soyons clairs, ce n'est pas la chasse à la syntaxe mais plutôt... à la taxe qu'il convient de mener et le fait que l'ensemble des salariés du bâtiment vont être équipés de cartes d'identification numériques va, par contre, dans le bon sens. Un contrôleur vérifiant à l'aide d'un smartphone si la personne est en règle pour travailler dans notre pays sera tout de même plus efficace que d'envoyer Bernard Pivot faire des dictées sur tous les chantiers de France ! ■

26 rue Cardinet, 75017 Paris France
Tél : + 33 (0) 1 43 87 04 40
Fax : + 33 (0) 1 43 87 04 30
Mail : verreplat@wanadoo.fr
Web : www.verreetprotections.com

Périodicité : bimestrielle (6 numéros/an)

Publié par : Verre Presse Services, SARL au capital de 22 867 euros constituée le 01/10/99.

Durée : 99 ans.

RCS PARIS : 425104973

SIRET : 42510497300036

Code APE : 221C

Commission paritaire : n°1019T79159

Numéro d'ISSN : 1773-1933

Abonnement annuel :

France : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

Etranger : 180 € (par avion)

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2017

Impression : Centre impression (87)

Prix unitaire : 17 €

Copyright : Verre & Protections mag tous droits réservés.

La reproduction ou traduction partielle ou totale du contenu de cette publication n'est pas autorisée sans l'accord écrit de la société V.P.S.

Directeur de la publication :

Frédéric Taddeï : verreplat@wanadoo.fr

Journalistes :

Mireille Bouniol : mireille.vp@orange.fr

Aurore Barlier : aurorebarlier1@gmail.com

Christian Faivre Delord :

faivredelord@free.fr

Chef de projet :

Pamela Venkatchellan :

pamela@verreetprotections.com

Directeur artistique :

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

Community manager :

Marie Tran :

marie.tran@verreetprotections.com

Directrice de publicité :

Claire Grau :

claire.grau@verreetprotections.com

Abonnements :

EVO+ Gestion des abonnements VPS

Bât E, 62, rue Benjamin Baillaud

31500 Toulouse

Contact : Anne Cau

Tél : 05 34 25 91 69

Mail : abonnements-VPS@evoplus.fr

50 ans d'innovations

sur toute la gamme



Fenêtres 70

SÉRIE 5700



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_w = 0,9 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $Sw = 0,29 \text{ TIw} = 0,43$



Coulissant 70

SÉRIE 3700



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_w = 1,1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,6 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $Sw = 0,46 \text{ TIw} = 0,56$



Véranda 70

SÉRIE 7700



+30%
d'isolation
thermique



Portes 70

SÉRIE 4700



SOLUTION
PMR



ÉTANCHÉITÉ
A*4



THERMIQUE
 $U_d = 1,0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
($U_g = 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
 $Sw = 0,27 \text{ TIw} = 0,41$

Découvrez la gamme 70 mm, la plus aboutie du marché qui vous permet de réaliser tous vos projets en neuf et rénovation. Appréciez la nouvelle offre « couleurs » étendue aux profils et aux accessoires. Proposez ainsi à vos clients une gamme de menuiseries harmonieuse et élégante jusque dans les moindres détails.



WWW.SEPALUMIC.COM

5,1%

C'est la hausse des mises en chantier au cours du premier trimestre 2017 par rapport aux trois mois précédents (source ministère du Logement)

31%

C'est la part de marché des fenêtres aluminium et PVC vendues en 2016 dans une autre couleur que le blanc (source TBC Innovations)

ACTION COM'

Retrouvez dans chacune des éditions de Verre & Protections un exemple d'implication d'une entreprise de nos secteurs dans une action de communication, de mécénat ou de sponsoring.

Akena et la LPO veulent protéger les oiseaux des collisions sur les vitrages

En 2017, Akena s'associe à la Ligue de protection des oiseaux afin de favoriser les aménagements propices à la présence de la petite faune sauvage et plus particulièrement à la mise en place, si nécessaire, de solutions permettant d'éviter les collisions sur les vitrages des vérandas. Pour la LPO, « construire une véranda est l'occasion de s'immiscer un peu plus dans l'intimité de son jardin et d'observer la faune sauvage qui s'y aventure. Cependant, le verre est un danger mortel pour les oiseaux. Chaque année, des centaines de milliers d'oiseaux meurent à cause de chocs contre des vitres. Les surfaces vitrées sont un piège pour l'avifaune qui ne les perçoit pas, notamment du fait de sa transparence ou de son effet reflétant » estime-t-elle.

C'est pourquoi, Akena a choisi de sensibiliser ses clients et d'offrir à chacun d'eux lors de l'installation de la véranda un kit de stickers de silhouettes anti-collision. Inspirées des dernières études sur les collisions meurtrières des oiseaux contre les vitres, ces silhouettes adhésives en forme de rapaces permettent de matérialiser l'obstacle des vitres dans tous types de situations : transparence, effet traversant, reflet du paysage...

Ce partenariat sera aussi l'occasion, pour la LPO, d'intervenir auprès des équipes de commerciaux, de poseurs et de métresseurs d'Akena Vérandas et d'être présente sur certains salons, notamment à la Foire de Paris, afin de sensibiliser les clients à la découverte et l'observation de la faune du jardin et au risque des collisions.

« L'enjeu de ce partenariat, explique la LPO, est de sensibiliser les propriétaires de vérandas et de jardins à la protection de la biodiversité ». Du côté d'Akena Vérandas, « il s'agit de prendre en compte la biodiversité dans son activité, en soutenant la LPO dans ses actions ». ■



Lors de l'installation d'une véranda, Akena offre à chacun de ses clients un kit de stickers de silhouettes anti-collision.

46,5%

C'est la part de marché des fenêtres vendues en 2016 ayant un coefficient Uw inférieur à 1,4 (source TBC Innovations)

121

C'est en milliards de dollars l'estimation du marché de la maison connectée en 2022 (source Netatmo)

Verre & protections vous propose à chaque numéro un questionnaire un peu décalé d'une personnalité. Une manière différente d'élaborer le portrait d'un acteur de nos professions. Ce mois-ci, c'est Marie-France Javey, directrice générale de Javey SAS qui s'est pliée à l'exercice...

AUTREMENT DIT Marie-France Javey

JAVEY SAS

Votre mot préféré de la langue française ?

« **"Avenir"**. Un mot qui appelle à se projeter et à laisser libre cours à son imagination ».

Une devise qui pourrait être la vôtre ?

« Mon choix porte de préférence sur la citation de David O. Selznick : **"La réussite d'une production repose sur l'attention prêtée aux détails"**. Dans une porte ou un rideau métallique, les détails font la différence : amélioration de l'esthétisme, de la facilité d'installation, du confort, de la longévité du produit... »

Un vin à partager avec un client ?

« Un vieux **vin jaune du Jura** avec un coq aux morilles ».

Un mets à partager avec un fournisseur ?

« Un plat local et convivial : **saucisses de Morteau, pommes de terre, salade et cancoillotte**, qui est une spécialité fromagère de Haute-Saône, célébrée en chanson en 1927 par Jean Javey ».

Le poste que vous auriez aimé occuper dans l'entreprise en dehors du vôtre ?

« **Responsable de la communication**, pour le plaisir de faire découvrir ce que je trouve de merveilleux dans nos produits ».

Un mot définissant le mieux une porte de garage ?

« **Technologie** ».

Le mot ou l'expression qui vous agace le plus ?

« **"Je ne sais pas"**, quand ce n'est pas suivi de "je vais me renseigner" ».

Le métier que vous auriez réellement pu exercer en dehors du vôtre ?

« **Photographe**. J'aime travailler sous des angles différents et surprendre par une vision inhabituelle ».



La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

« Le **projet "Mille arbres"**, véritable village flottant qui va transformer tout un quartier de Paris. Au-delà de son aspect visuel et écologique, j'aime l'idée d'une promenade dans un parc pour traverser le périphérique ».

La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

« La **tour Eiffel**. Elle a un caractère intemporel et est devenue un symbole qui représente tout un pays ».

Une entreprise consœur que vous admirez le plus ?

« Le Canadien **Garaga**. Même s'il se trouve sur un marché totalement différent du nôtre, il met comme nous la relation client au cœur de sa réflexion ».

Le sport dont vous auriez aimé être championne du monde ?

« **L'escrime**. Ce sport apprend à se dépasser tout en respectant les autres ».

Quel mot symbolise le mieux l'activité de votre entreprise ?

« **L'innovation**. Elle fait partie de l'ADN de Javey. La recherche & développement est notre quotidien ».

Votre dernier achat "coup de cœur" ?

« Des jolis **escarpins** très confortables pour rester plus longtemps debout lors des longues soirées professionnelles ».

La question des journalistes qui vous déplaît le plus ?

« **"Alors ?"**. Parce qu'en général ce terme précède une question totalement hors sujet ».

Ce que vous aimez le plus et le moins dans le magazine Verre & Protections ?

« J'apprécie la **richesse** de Verre & Protections, avec ses articles nombreux et de qualité. Ce que j'aime le moins : que Javey ne soit pas cité dans tous les numéros ! ».

Nomination

Une community manager pour Verre & Protections



Marie Tran vient de rejoindre l'équipe de Verre & Protections en tant que Community manager. Titulaire des Masters "Communications culturelles et organisationnelles" et "Influence, lobbying & médias sociaux", Marie va développer la présence de Verre & Protections sur les réseaux sociaux, mettre en place un système de relations directes avec nos lecteurs.

Sous la responsabilité de Quentin Gonard, directeur design web & print, et de Pamela Venkatachellan, chef de projet, Marie Tran va également participer au lancement de la nouvelle offre numérique de Verre & Protections, une approche innovante de gestion simultanée de notre magazine papier et de notre offre sur Internet, une des plus réactives qui soit en matière de traitement de l'actualité b-to-b de nos secteurs. Contact : marie.tran@verreetprotections.com ■

Vendée

Véranda Rideau obtient l'homologation CSTB pour ses gammes chevronnées



L'entreprise vendéenne Véranda Rideau vient de se voir attribuer l'homologation de véranda à structure aluminium par le CSTB pour l'ensemble de ses gammes chevronnées.

« Nous sommes les premiers et les seuls à obtenir conjointement la certification NF barretage qui garantit la qualité de la rupture de pont thermique et notre bicoloration ainsi que l'homologation véranda aluminium qui certifie la qualité et la conformité aux normes de construction de toutes les vérandas chevronnées » se félicite-t-on chez Véranda Rideau.

« L'obtention de cette homologation par le CSTB, associée à la certification des panneaux, permet de garantir que toutes les performances annoncées, thermique, phonique, durable, qualité de pose, solidité des mécanismes,... ont été testées et vérifiées », précise Véranda Rideau. ■

Nomination

Jean-Marc Pinto succède à Jean-Marie Haye chez Elumatec France

Après une belle carrière de 40 ans effectuée chez Elumatec, Jean-Marie Haye, chargé de développement des départements du Nord et de l'Ile-de-France, prend une retraite bien méritée. Ayant rejoint Elumatec juste après son service militaire, ce passionné de nature et de chasse en forêt garde de très bons souvenirs de toutes ces années et ses expériences enrichissantes, tant sur un plan professionnel que personnel.

Son successeur, Jean-Marc Pinto est un homme issu du terrain. Après une solide formation de technico-commercial, il travaille dans l'outillage à destination du bâtiment second œuvre, puis dans l'industrie des fluides. Il rejoint ensuite pendant huit ans un fabricant de machines à destination des professionnels de l'aluminium, confrère d'Elumatec.

Amateur de belles mécaniques, « Jean-Marc Pinto a une philosophie qui se résume en deux mots : éthique et respect. Éthique à l'égard de ses clients et partenaires professionnels, respect et empathie dans ses relations avec les



De gauche à droite : Jean-Marc Pinto et Jean-Marie Haye

autres. Perfectionniste, ce nordiste d'origine, déjà apprécié par l'équipe d'Elumatec, confie que son grand intérêt pour les produits techniques à forte valeur ajoutée a toujours été sa source d'inspiration et le moteur de son épanouissement professionnel » explique le fabricant de machines.

Jean-Marc Pinto aura pour missions de représenter et de développer le portefeuille clients d'Elumatec dans le Nord de la France et en région parisienne. ■

Haut-Rhin

Reprise de l'entreprise Fenorm

Auteur d'une thèse en sciences et technologies de finitions du bois à l'université Henri Poincaré de Nancy, Youcef Irmouli a repris en janvier 2017 l'entreprise Fenorm, placée en liquidation judiciaire. Implantée à Mulhouse (68) depuis sa création en 1952, celle-ci œuvre dans la fabrication et la réparation de menuiseries en bois, en PVC et en bois-aluminium. Accompagné par l'Adira, Youcef Irmouli a repris trois des cinq salariés et souhaite atteindre à terme un effectif d'une dizaine de personnes. Il projette en outre d'investir dans de nouveaux outils de production et de nouer des partenariats avec des Esat, notamment pour le démontage des fenêtres. ■

Haut-Rhin

Nouveau bâtiment et ligne de finition Cefla pour Noeppel menuiserie

La menuiserie Noeppel, implantée à Michelbach-le-Haut (68) est une société familiale créée en 1978 par Michel Noeppel et reprise en 2012 par son fils Emmanuel. Elle est spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries mixtes bois et aluminium (lire notre article complet dans Verre & protections n°78 page 66).

Pour accompagner sa croissance (1,2 million d'euros de chiffre d'affaires en 2016), l'entreprise vient de se doter d'un nouveau bâtiment de 1300 m², qui accueille une ligne de finition dernière génération de marque Cefla. ■



Emmanuel Noeppel

Morbihan

Atlantem Industries va agrandir son site de Noyal-Pontivy

Atlantem, qui gère dix sites de production en France, est basé à Noyal-Pontivy (Morbihan) et va y reconstruire son siège social.

« Cette décision fait suite au succès de la gamme hybride Am-X, à dormant unique et ouvrants en différents matériaux, indique Bruno Cadudal, président d'Atlantem. Présentée à Batimat l'année dernière, elle connaît un succès croissant » (lire également Verre & Protections n°88, page 162).

Doubler la capacité de production

« Cette gamme, poursuit-il, est fabriquée dans l'usine de Fougères, et la production en PVC de cette usine sera transférée vers Pontivy pour alléger sa charge de travail. Il s'agit de doubler la capacité de production du site de Pontivy, en passant de 200 menuiseries par jour à 400, fin 2018. Pour cela, de l'espace va être libéré dans l'usine, d'une part en améliorant le flux de circulation des poids-lourds, et d'autre part en reconstruisant les bureaux du siège sur une réserve foncière de 5 000 m², située derrière l'usine. Les anciens bureaux seront démolis pour faciliter la circulation des véhicules. »

Un bâtiment de 1860 m²

Le nouveau siège sera un bâtiment passif, prévu pour 120 postes de travail. Son permis de construire est déjà obtenu, et les travaux vont commencer au mois de mai 2017 pour être terminés à l'automne 2018. La



Bruno Cadudal



La gamme hybride Am-X

surface du bâtiment sera de 1860 m² : il sera constitué de deux ailes reliées par un atrium : l'aile sud sera à R+1, et l'aile nord à R+2. Les parkings resteront le long des 17 000 m² de l'usine.

« Concernant l'usine, précise Bruno Cadudal, environ 500 000 euros de matériels sont déjà commandés (ligne de soudage-ébavurage, transstockeur principalement), et d'autres devraient suivre l'année prochaine, pour un montant similaire. Une trentaine d'embauches sont prévues, dont la moitié en 2017 et les autres en 2018. Ces embauches permettront une montée en puissance de la production », conclut le dirigeant. ■

Corrèze

Une nouvelle entité baptisée Gainotech pour Polytech

Polytech, implantée à Eyrein (19), fabrique et commercialise des blocs-portes techniques en bois et dérivés. Elle va créer une nouvelle activité dans les prochains mois : Gainotech. Celle-ci complétera les produits de l'entreprise corrézienne avec une gamme de châssis vitrés coupe-feu. Les dormants seront réalisés par Polytech.

Les travaux débuteront en juin pour créer cette nouvelle unité de 5 000 m² à côté de l'usine actuelle. Ce développement doit créer 25 emplois chez Gainotech et en engendrer autant chez Polytech. L'investissement sera double lui aussi : cinq millions d'euros pour créer Gainotech, et un million d'euros pour installer chez Polytech une nouvelle ligne de production dédiée aux produits de la nouvelle entité. La production devrait démarrer en mars 2018.

Ajoutons qu'une troisième unité est envisagée pour 2023. Baptisée Logitech, elle produira non pas des produits techniques, mais une gamme plus classique destinée au logement, avec une large innovation dans les process de production. Accolée à Polytech, elle pourrait créer une quarantaine d'emplois. ■

Loire-Atlantique

“Menuiserie on the green” le 22 septembre prochain



Après le succès des trois dernières éditions, Jean-Pierre Souchaire, Marc Bonjour et Bruno Cadudal proposent aux “menuisiers golfeurs” de se retrouver pour le 4^e trophée de Menuiserie On the Green, le vendredi 22 septembre prochain au domaine de la Bretesche (44).

« Toujours plus nombreux chaque année, nous serons certainement plus de cent en septembre prochain » se réjouit le trio d’organisateur qui ont envoyé plus de 200 invitations aux industriels de la menuiserie ou de la fermeture.

La formule n’a pas changé : rencontre amicale de la profession, en “scramble” par équipe de deux, départ en “shot gun”, une formule qui permet à tous les participants de prendre le départ simultanément et donc de terminer également en même temps. Départ : le matin à 8 heures, suivi d’un apéritif puis d’un déjeuner et de la remise des prix. Pour tous les participants venant de loin, des chambres d’hôtel ont été réservées au domaine. Il est d’ores et déjà possible de le contacter au 02 51 76 86 86 pour confirmer la réservation. La nuitée est à la charge des participants, le dîner gastronomique leur est offert.

Pour les non-golfeurs qui souhaiteraient participer à cette journée, ils pourront le matin soit se promener dans la région (plusieurs sites remarquables), soit profiter du spa ou encore recevoir une initiation au golf par un professeur. Comme pour l’édition 2016, une activité surprise sera proposée en plus de l’initiation. ■

Catalogue

Saint-Gobain, le Mémento devient le Grand Mémento du vitrage

Après un demi-siècle de diffusion, le Mémento Saint-Gobain, ouvrage de référence des produits verriers pour tous les professionnels du bâtiment, évolue pour devenir le Grand Mémento du vitrage.

L’objectif pour Saint-Gobain a été de concevoir un outil facile à utiliser qui serve à la fois d’aide à la décision et de base pour valoriser chaque produit, chaque service.

« Ce catalogue est un véritable guide de vente pour l’ensemble de nos clients, les professionnels comme les particuliers », explique Christian Gérard Pigeaud, directeur marketing.

Réalisé dans un format plus grand (19x25,2 cm), cet ouvrage illustre également l’esthétique et les applications de tous les produits grâce à de nombreux visuels. Sa nouvelle structure plus ergonomique propose à partir d’un projet, de se diriger d’abord vers les fiches-produits avant de passer ensuite à la partie plus technique.

Rendre son contenu accessible à tous les professionnels du bâtiment

Jusqu’à présent, il s’adressait plutôt à un public averti et technique, expert du



monde du verre et de ses performances. Fort de son succès auprès des professionnels du verre, Saint-Gobain a souhaité faire évoluer cet ouvrage pour le rendre accessible à tous les professionnels du bâtiment.

Après une étude réalisée en amont par un organisme indépendant auprès de nombreux types d’utilisateurs potentiels (architectes, artisans, miroitiers, bureaux d’études), un ensemble de besoins et de recommandations a été recensé. Plus grand, plus complet, plus intuitif et plus ergonomique, ce nouveau guide propose une organisation par type d’ouvrages ou de produits. Autre nouveauté, des guides de choix ont été élaborés pour conseiller le lecteur.

« Qu’il soit expert du verre ou plus novice, cet ouvrage le guide pas à pas dans le choix des solutions verrières adaptées à ses projets. Très appréciée des plus experts, la célèbre partie technique de l’ancien Mémento a été préservée », explique-t-on chez Saint-Gobain. ■





K•LINE
Smart
Home

Et ma maison
répond...



Retrouvez tout l'univers **K•LINE** sur
www.k-line.fr

Piloter ma sécurité et mon confort à distance n'a jamais été aussi simple qu'avec l'appli K•LINE Smart Home.

- **Simple et intuitive !** Photographiez les ouvertures de votre maison : volets roulants, brise soleil, portes... Elles se connectent à l'application K•LINE Smart Home et se pilotent du bout des doigts.
- **Pratique,** le pilotage à distance en temps réel, où que l'on soit, pour assurer la sécurité et le confort de la maison.

Connectez votre maison avec une solution évolutive, sûre, sans fil et sans abonnement.

K•LINE

LA FENÊTRE LUMIÈRE

Orne / Calvados

Sept anciens salariés de Huis-Clos condamnés à de la prison

Sept anciens salariés de la société Huis Clos qui étaient poursuivis pour tromperie, abus de faiblesse et escroquerie notamment viennent d'être condamnés à des peines de prison avec mise à l'épreuve ainsi que des dommages et intérêts d'un montant de 485 000 euros qui seront reversés aux victimes. Rappelons que ces employés de l'enseigne démarchaient les particuliers à leur domicile pour leur vendre des fenêtres et menuiseries PVC sur mesure ainsi que des solutions d'isolation et de chauffage.

Les victimes, principalement des personnes âgées, ont été 26 à déposer une plainte après avoir contracté des prêts pour financer des achats inutiles et inadaptés parfois, certains avaient même été jusqu'à hypothéquer leur maison.

L'ancienne responsable de l'agence d'Argentan, âgée de 31 ans, et principale mise en cause dans cette affaire, a été condamnée à 30 mois de prison dont 12 mois assortis d'un sursis avec mise à l'épreuve durant trois ans avec obligation de travailler et d'indemniser les victimes. Un commercial de 25 ans a été condamné à 18 mois de prison dont huit mois avec sursis et mise à l'épreuve durant 24 mois avec obligation de travailler et d'indemniser les victimes. Trois autres VRP, âgés de 27, 31 et 38 ans, ont été condamnés chacun à 12 mois de prison avec sursis et mise à l'épreuve durant 24 mois avec obligation de travailler et d'indemniser les victimes. Deux autres commerciaux, âgés de 32 et 33 ans, ont été condamnés, quant à eux, à chacun huit mois de prison avec sursis et mise à l'épreuve durant deux ans. ■

Loire-Atlantique / Hérault

Nouveaux show-rooms pour les Points Services Technal de Nantes et Montpellier



© Photos Laurent Desdoux



Le nouveau show-room du Point Services Technal de Nantes (44) vient récemment d'être inauguré. Dans cet espace d'exposition de 200 m², le visiteur peut découvrir les dernières solutions de Technal telle que la porte repliable Ambial, ou encore le coulissant Lumeal à ouvrant caché, le coulissant d'angle Soleal, l'offre complète porte, fenêtre et coulissant 65, la pergola Suneal... Ce showroom est ouvert aux Aluminiers agréés Technal, ainsi qu'aux menuisiers et artisans de la région en quête de solutions dédiées à l'habitat ou aux établissements recevant du public. Il permet de présenter les menuiseries à leurs clients architectes et particuliers.

Dirigé par Marius Rivoiron, ce Point Services de 600 m² est animé par une équipe pluridisciplinaire qui se compose de trois spécialistes : un chef d'agence, un agent technico-logistique et une assistante commerciale.

Ce lieu a également pour vocation de former et d'accompagner les Aluminiers Agréés et artisans, de la conception à la fabrication en libre-service, en passant par la réalisation du chiffrage ou encore le suivi des commandes.

L'agence se situe dans la zone industrielle de la Béhinière à Saint-Herblain, près des grands axes routiers.

Un espace de 100 m² met à disposition les machines et l'outillage nécessaires à la fabrication des menuiseries Technal dédiées à l'habitat et aux bâtiments (fenêtres, coulissants, portes, occultations, vérandas, portails, garde-corps, façades...). Un technicien guide le professionnel à chaque étape, qu'il s'agisse de la préparation, de l'usinage ou de l'assemblage des profilés.

L'établissement propose plus de 800 références en stock. Il permet aux clients de

disposer de profilés standard sur simple demande. Le Point Services aide également à l'établissement d'un devis précis sous 48 heures (pour les projets standard). Les normes, réglementations, documentations techniques et commerciales sont également à la disposition des artisans.

Espace d'exposition de 150 m² à Montpellier

Le 16 mars dernier, Technal avait inauguré le nouveau show-room de son Point Services Technal de Montpellier (34). Cet espace d'exposition de 150 m² met en lumière l'offre large et complète de la marque. Dirigé par Florent Pogenberg, ce Point Services Technal est, comme celui de Nantes, animé par une équipe pluridisciplinaire (chef d'agence, un agent technico-logistique et une assistante commerciale) et a également pour vocation de former et d'accompagner les aluminiers agréés et artisans.

Facilement accessible, l'agence se situe dans la ZAC Garosud près de l'autoroute et du tramway. Complétant les agences de Marseille, Toulouse et Bordeaux, elle confirme l'ancrage de la marque dans le Sud de la France. ■



Nominations

Nominations au sein du groupe Assa Abloy

Depuis le 10 janvier 2017, Jean-Marc Cither est directeur de la Business Unit solutions de sécurité du groupe Assa Abloy, regroupant les marques Vachette et Stremler. À ce titre, il prend la responsabilité des canaux de ventes distribution professionnelle et fabricants de portes (OEM).

Jean-Marc Cither débute son parcours professionnel en 1995, en tant que responsable régional France sud pour la marque ICB (Laperche), marque d'Assa Abloy. En 2000, il rejoint le groupe EADS / Matra, en tant que responsable régional France sud, avant de revenir dans le groupe Assa Abloy, en 2002, au poste de responsable des ventes de la division JPM Control. En 2006, il devient directeur commercial d'Abloy puis, en 2013, directeur de la business unit Assa Abloy Access Control, qui comprend les marques Abloy et Aperio.

David Geiswiller a été nommé directeur de la business unit Assa Abloy contrôle d'accès le 11 avril dernier et succède ainsi à Jean-Marc Cither. Diplômé en génie électrique & informatique industrielle, David Geiswiller débute sa carrière en 1999 chez Vivanco, en tant que responsable mar-

Jean-Marc Cither



David Geiswiller



keting produits électroniques. En 2005, il rejoint JPM et prend la responsabilité du service clients de la business unit Elmech. En 2009, il intègre l'équipe Abloy / Assa Abloy contrôle d'accès et occupe successivement les postes de technico-commercial Aperio, responsable grands comptes puis directeur des ventes France. Il cumule ses nouvelles responsabilités avec ses fonctions actuelles au sein de la business unit contrôle d'accès (directeur des ventes France). ■

Choisissez les stores, pergolas et volets les plus en vue de France !



MARQUISES
Les stores les plus en vue de France

Contactez-nous : 03 88 20 80 00 • contact@stores-marquises.fr • www.stores-marquises.fr

Côtes d'Armor

Vérandaline réorganise son capital et agrandit son site de production à Corlay

Leader dans la conception et la fabrication d'extensions et de vérandas en Bretagne, Vérandaline est un groupe industriel et commercial positionné sur le marché de l'agrandissement de l'habitat essentiellement à destination des particuliers. Le savoir-faire de la société repose sur un concept de création "d'espace de vie", avec une ou plusieurs pièces lumineuses en parfaite intégration sur le bâti existant, un espace à vivre toute l'année apportant une véritable plus-value au patrimoine.

Après avoir procédé à l'acquisition de la société Kerbrat fin 2016, l'un des acteurs historiques du secteur basé dans le Finistère Nord, Vérandaline a ouvert son capital à des nouveaux acteurs et agrandit actuellement son site de production à Corlay de 8 100 m² pour accélérer sa croissance (lire également Verre & Protections n° 94, page 34).

La réorganisation et l'entrée au capital d'Unexo

Lors de la reprise de la société Vérandaline par Francis Leduc à la famille Bouedo en 2012, neuf actionnaires s'étaient associés au montage de reprise de la société à hauteur de 25 % dont huit d'entre eux sont restés salariés du groupe. Trois banques s'étaient également associées à cette reprise : le Crédit Agricole, la BNP et le Crédit Maritime. Fin 2016, quatre actionnaires décident de vendre leurs parts (11,11 % des titres) et de quitter définitivement l'entreprise. À la suite de ces changements, Unexo, une filiale de capital investissement du Crédit Agricole décide de racheter une partie de leurs actions et deux cadres de la société : Emmanuel Morel, responsable de SCEMB 56, renforce son actionariat au sein du groupe et Michel Le Coq, responsable administratif et financier, entre au capital à l'occasion de cette réorganisation.



Francis Leduc, président de Vérandaline.

« L'entrée au capital d'Unexo est à la fois symbolique et stratégique car Vérandaline pouvait financer le rachat de 11 % de ses titres et procéder à une diminution de capital. Stratégique car Unexo est une filiale du Crédit Agricole, la banque historique du groupe qui a toujours suivi



Vue aérienne de l'usine, avec l'extension au premier plan.

Vérandaline dans le cadre de son développement. Unexo se positionne comme partenaire de Vérandaline pour tous ses projets futurs, qu'il s'agisse de croissance organique ou de croissance externe », indique Francis Leduc, président de Vérandaline.

Extension du site de production à Corlay

Vérandaline agrandit actuellement son site de production du Haut-Corlay de 8 100 m² supplémentaires dont 2 100 m² de bâtiments destinés à la production. Les travaux ont démarré en janvier 2017 et 170 000 m³ de terre ont déjà été extraits pour permettre la construction du bâtiment de 2 100 m² dans le prolongement de l'atelier existant. À la fin du chantier, le site de Corlay aura une superficie de 18 000 m² dont plus de 8 000 m² d'ateliers de production et de show-room.

La fin du chantier est prévue pour mai/juin 2017 et l'inauguration aura lieu en septembre prochain. Ce projet a nécessité un investissement de 850 000 euros.

« Ce nouveau bâtiment va surtout nous permettre de tripler notre capacité de production et nous ouvrir des perspectives de gains de productivité appréciables », ajoute Francis Leduc.

Le groupe qui réalise en moyenne 600 extensions par an et emploie 140 personnes, a réalisé un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros en 2016 et prévoit une croissance à 2 chiffres en 2017. ■



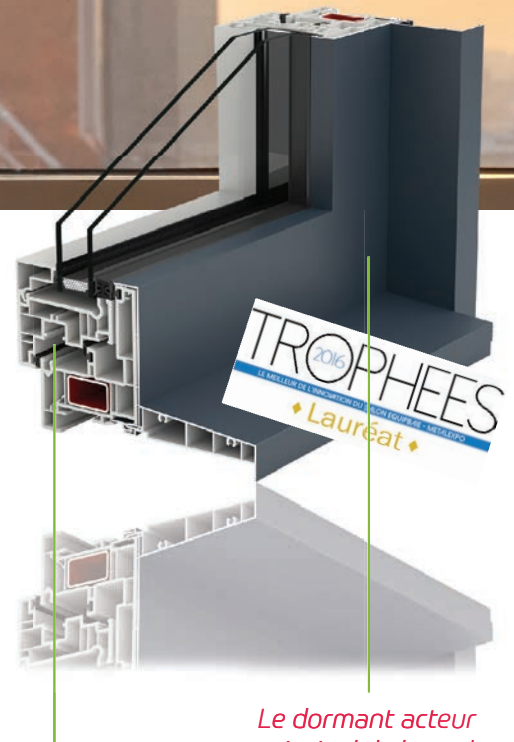
Atelier d'assemblage aluminium.

A droite : centre d'usinage bois





*Quand lumière et performance
ne sont plus un LUX**



*Gamme de fenêtres PVC à
ouvrant caché offrant jusqu'à
10% de clair de vitrage en plus.*

*Elle s'adapte à votre process
habituel de fabrication et à
tous types de chantiers.*

7 chambres
3 barrières d'étanchéité
A.E.V : A*4 E*9A V*A3

*Le dormant acteur
principal de la couleur,
offre diverses
solutions de coloration*

*LUX n. m. (latin lux, lumière) - unité de mesure de luminosité.



Moselle

Xylotech conclut un partenariat avec Pierret

Basée à Longeville-lès-Saint-Avold depuis 1989, la société Xylotech spécialisée notamment dans la menuiserie intérieure et extérieure, en bois, PVC et aluminium, a inauguré courant mars dernier son nouveau show-room en partenariat avec l'entreprise belge Pierret qui conçoit, fabrique et commercialise des portes et fenêtres en aluminium, bois et PVC au travers d'un réseau de fenêtriers spécialisés en Belgique, Suisse, Grand Duché de Luxembourg ainsi qu'en France. Dans le cadre de ce partenariat, Xylotech s'est engagé à exposer et distribuer la gamme de produits Pierret.

« Pierret, dans son objectif ambitieux de croissance est à la recherche de partenaires locaux qui vendent, conseillent et installent ses produits auprès d'une clientèle essentiellement de particuliers mais aussi d'entreprises ou organismes publics, précise Catherine Marche, responsable marketing chez Pierret. Nous sommes convaincus que Xylotech dispose de l'ancrage local, de l'expérience, du professionnalisme,... que nous souhaitons retrouver auprès des entreprises avec lesquelles nous concluons un partenariat. Xylotech oriente son développement vers la commercialisation et l'installation de menuiseries extérieures de qualité, avec comme signe tangible un investissement important dans une salle d'exposition. Pierret, collaborant depuis plusieurs années avec Xylotech, estime tout naturel de l'accompagner dans son projet », conclut Catherine Marche. ■

Deux-Sèvres

Millet s'agrandit à Brétignolles

Millet est en train d'agrandir ses installations à Brétignolles (79) : le site de production va s'agrandir de 3 000 m² et une plateforme logistique de 12 000 m² va être construite, pour absorber l'augmentation des volumes de menuiseries produites.

Multiplication par deux des ventes de la gamme M3^D

Florent Ardouin, directeur communication et marketing relationnel, indique : « La progression du chiffre d'affaires du groupe Millet industries a été de 12 % en 2016, dont 18 % pour les menuiseries Millet. »

Cette croissance est essentiellement due, d'une part au réseau SYbaie dédié aux artisans menuisiers, qui sont en forte progression, et d'autre part à la multiplication par deux des ventes de la gamme M3^D, que Millet décline depuis plusieurs années. Cette gamme modulaire est multimatériaux et peut comprendre deux matériaux différents, pour l'intérieur et l'extérieur : la face extérieure est en aluminium, mais la face intérieure peut être en aluminium, en bois, ou – nouveauté depuis Batimat 2015 – en PVC (lire également Verre & Protections n° 90, page 132). Ainsi, selon leur budget, les clients peuvent choisir des matériaux intérieurs différents pour un même bâtiment, avec une esthétique extérieure homogène. Ils peuvent choisir le bois, matériau noble et le plus onéreux, pour les chambres ou les séjours, opter pour le PVC dans les pièces humides, et garder l'aluminium pour les autres pièces (avec un grand choix de couleurs). Florent Ardouin précise : « C'est l'arrivée du PVC, et le choix proposé aux clients, qui ont fait décoller la gamme cette année. »

Espaces dédiés à la formation des clients

Le bâtiment de production de menuiseries à Brétignolles (Deux-Sèvres) va donc être agrandi de 3 000 m². Il comprendra, outre de nouveaux ateliers : un espace de réception pour les clients, un show-room, des bureaux et des salles de détente. De plus, des espaces vont être



Le coulissant à deux vantaux M3^{D-5} ouverts avec le rail bas visible.

dédiés à la formation des clients : les menuiseries de Millet sont très techniques, et ont déjà nécessité la formation de 600 personnes en 2016.

En complément, une plate-forme logistique de 12 000 m² va être construite, pour stocker de plus en plus de produits, de façon à optimiser les tournées de livraison et à réduire les émissions de carbone. En effet, la logistique est intégrée grâce à une flotte d'une trentaine de camions gérée par Millet.

Par ailleurs Millet cherche à améliorer l'accès des poids lourds sur son site, via la D151, et espère créer une voie d'accès donnant directement sur la D149, avec la participation de subventions publiques, dont celles du Conseil départemental des Deux-Sèvres. ■



Florent Ardouin,
directeur
communication
et marketing
relationnel

sapa:

Performance 70

La gamme complète en 70 mm qui fait la différence.

-  **Baies coulissantes**
Hautement sécurisées Solution V2P
-  **Porte grand trafic**
Endurance 2 millions de cycles
-  **Fenêtre ouvrant caché**
Acoustique 40 dB RA,tr
-  **Fenêtre haute performance thermique**
4 niveaux d'isolation Uw jusqu'à 1,1



CONCEPTION
FABRICATION
FRANÇAISE

Pour en savoir plus, visitez
www.sapabuildingsystem.fr

 Innovantes, esthétiques, durables...

Des menuiseries aluminium haute performance
conçues avec brio, en toute simplicité.



Architecte : Vasco VIEIRA
Réalisation fabricant / installateur SAPA

Loire-Atlantique

Robotique : ECMA Concept lève des fonds

ECMA Concept, implantée à Ancenis (44), est spécialisée dans l'étude et la conception de machines automatiques (par exemple grâce à des partenariats avec Kuka et Yaskawa pour la robotique) et veut lever des fonds pour sa croissance.

Reprise en juillet 2015 par Modeste Addra, ECMA Concept affichait alors un excédent brut d'exploitation (EBE) négatif. En 2016, le chiffre d'affaires a connu une forte croissance de 30 %, à 1,15 millions d'euros, et l'EBE est redevenu positif. Pour 2017, indique Modeste Addra, « Nous avons un objectif de croissance de 9 %, et visons un chiffre d'affaires de 1,40 millions d'euro ».

Par ailleurs, ECMA Concept développe ProfilPaint, une nouvelle machine de traitement de surface, destinée aux produits longs et encombrants, et protégée par un brevet européen. C'est un banc de peinture robotisé, dont le nom est déposé. Dédiée d'abord aux poutrelles métalliques, elle fonctionne de manière dynamique : le profilé est immobilisé et c'est le robot qui vient peindre les quatre faces en même temps, tout en aspirant les composés organiques volatils (COV). Elle peut être couplée avec un banc de séchage à infrarouge ProfilDry, conçu lors d'un partenariat entre ECMA Concept et Sunkiss Mathern. Ce portique à combustion catalytique réalise le séchage en se déplaçant derrière le portique ProfilPaint. Il limite ainsi les effluves de COV pendant le séchage des pièces.

Modeste Addra cherche à lever 650 000 euros d'ici la fin de l'année, et précise : « Cette levée de fonds nous servira à embaucher un responsable commercial pour vendre notre nouveau banc de peinture ProfilPaint, et à étendre notre présence sur le marché des menuiseries ».

Les machines pour la menuiserie

Modeste Addra poursuit : « Nous avons une compétence atypique pour des machines de menuiserie et nous fabriquons essentiellement trois machines. » Il s'agit de :

- Machine de pose et coupe de joint pour montants et traverses en bois et en aluminium. Cette machine polyvalente accepte différents types de joints. Un dévidoir motorisé permet de ne pas étirer le joint et de garantir une coupe à



Machine de prédécoupe et coupe de joints.

Modeste Addra, dirigeant de ECMA Concept



Le robot de peinture ProfilPaint.

la bonne longueur. Cette machine automatisée évite les troubles musculo-squelettiques (TMS) et la dangerosité (elle supprime la coupe manuelle au cutter) ;

- Machine de prédécoupe et coupe de joints de vitrage pour menuiseries aluminium et bois : coupe droite ou à onglets... Elle peut accepter différents types de joints, avec gestion asservie du dévidoir. Le joint avance à une vitesse de 12 m/mn et est lubrifié en sortie de la machine ;

- Poste équipement dormants : c'est une machine de pose de quincailleries pour le bois et l'aluminium. Elle est conçue pour une assistance d'assemblage rapide et précis des quincailleries sur montants et traverses. Elle est dotée d'un laser qui précise où l'opérateur doit visser, d'une visseuse et d'un équilibreur qui évite à l'opérateur de porter la visseuse. Elle s'adapte automatiquement aux différentes formes de profils à équiper. L'approvisionnement de la vis est automatique par une distribution autonome. Un lecteur de codes-barres intègre automatiquement les valeurs de positionnement des quincailleries. Cette assistance évite les erreurs et limite les TMS. ■



Doubs

Agencement menuiserie Lambert vient d'achever l'aménagement de ses nouveaux locaux

Implantée à Lanans depuis sa création en 2013, l'entreprise agencement Menuiserie Lambert fournit et pose des menuiseries extérieures et intérieures en bois, alu et PVC : volets, BSO, portes de garage, portails, pergolas... à destination des particuliers (80 %) et des collectivités ou des entreprises (20 %). Elle a été contrainte d'aménager dans de nouveaux locaux suite à un incendie en juillet dernier.

Réaménagement dans l'espace de stockage existant

La société a aménagé une partie de son ancien bâtiment de stockage située sur la même parcelle que ses précédents locaux pour y installer un nouveau bureau et une salle d'exposition. Au sein de l'espace de stockage d'une surface de 350 m², une cellule de 80 m² environ a été créée pour le showroom et le bureau situé à l'étage. L'agencement et l'achat de nouveaux équipements pour la salle d'exposition ont nécessité un investissement de 50 000 euros.

Les travaux qui avaient démarré en août 2016, se sont achevés à la fin du mois de mars 2017.

Cette petite PME, qui emploie cinq personnes, a clôturé son dernier exercice avec un chiffre d'affaires de 450 000 euros après avoir connu quatre années de progression constante. Elle prévoit toujours d'augmenter ses résultats en 2017 mais de manière moins exponentielle. Les projets à court terme vont être dédiés à la partie commerciale avec, entre autres, l'embauche éventuelle d'un apprenti. ■



L'entreprise avait subi un incendie en juillet dernier.



GP portail
l'innovation sur mesure

DESIGN &
TENDANCE



Tél. 03 86 67 27 57
www.gp-portail.com

Paris

Profine invite ses partenaires au Lido de Paris

En 2016, Profine France a fêté les 30 ans d'existence de son site de production à Marmoutier (lire également Verre & Protections n° 92, page 14). « C'est un anniversaire important qui marque la réussite de l'entreprise, la qualité de ses produits et la confiance accordée par ses clients », explique-t-on chez l'extrudeur. Pour marquer l'événement, profine a décidé d'inviter tous les partenaires fêtant 10, 15, 20, 25, 30, 35 et 45 ans de partenariat avec ses trois marques, le 23 mars dernier, pour une soirée exceptionnelle au Lido de Paris.

Chacun s'est vu remettre un diplôme dans le salon privé du Lido, a pu apprécier le menu élaboré par le chef Lacroix en partenariat avec la Maison Lenôtre et a admiré les superbes tableaux de la revue du Lido.

Certaines entreprises sont partenaires depuis 45 ans

« Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite ». Cette phrase d'Henri Ford est aujourd'hui toujours d'actualité pour Profine : « La fidélité et la réussite d'un partenaire sont le résultat d'une addition entre compétence, innovation, ambition, et confiance. Certains partenaires sont fidèles à profine depuis plus de 40 ans ! », se félicite-t-on chez Profine.

En 2016 ou en 2017, de nombreuses entreprises partenaires de profine ont ainsi fêté leur partenariat avec une des marques : KBE, Kömmerling ou Trocal.

Présentation des nouveautés

Le lendemain de cette soirée, une réunion d'échanges était également organisée. Profine a présenté en avant-première à ses clients ses dernières nouveautés dont sa nouvelle offre couleur intégralement conçue à partir des films Renolit Exofol PX qui permet aux partenaires profine d'annoncer une durée de garantie de tous les coloris des films à dix ans. L'entreprise a également fait un rapide point des tendances couleurs entre 2015 et 2016 et encourage ses partenaires à ajouter plusieurs teintes à leur offre. En effet la part des couleurs représente désormais près de 25 % des profils PVC de profine France. Les couleurs sont de plus en plus visibles sur les chantiers et les particuliers cherchent à se différencier en sélectionnant des coloris hors standard (cinq points de



plus pour les autres couleurs par rapport à 2015). Durant cette réunion, profine a également su répondre aux interrogations autour de la marque de qualité QualiPVC fenêtre (initiée par le Snep) qui se développe progressivement sur le marché.

Leur expérience et leur confiance ont été déterminantes et percutantes lors de cette réunion. Le flux d'informations échangées a permis de mettre en avant les nouveautés et les attentes des clients. ■

APPLICATION "FENÊTRE SUR MESURE"

« Profine attache une grande importance à apporter des solutions pour aider ses partenaires à réussir leurs ventes aux particuliers ou aux professionnels », explique l'entreprise. Après avoir rappelé l'intérêt de la Partenaire Académie (académie de formation profine), elle a laissé la parole à Arnaud Combes, développeur d'une application "Fenêtre sur mesure". L'engouement a été réel pour ce système qui a pour objectif d'être efficace, simple et de faire gagner un temps considérable à tous les intervenants ; de la prise de cotes à la pose d'un chantier en menuiserie (Renseignements : arnaud.combes@i-nov.org).

Stores toiles de Griesser – automatiquement bien.



La garantie d'une
protection solaire durable

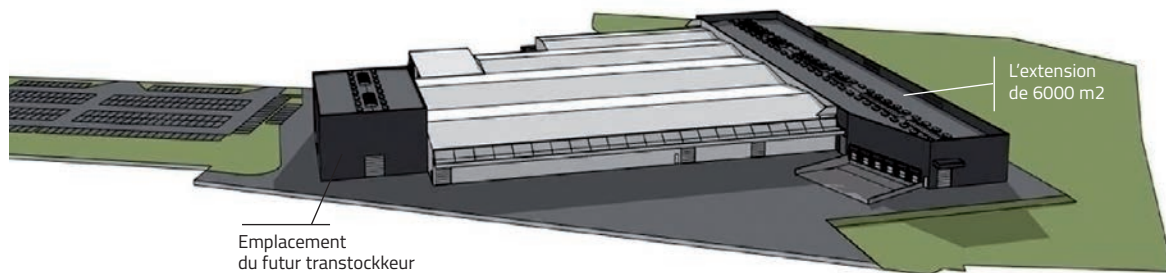


www.griesser.fr

GRIESSER

Ain

Poralu Menuiseries se dote d'une nouvelle unité de production



Implantée sur la commune de Port au bord du lac de Nantua dans l'Ain, Poralu Menuiseries est spécialisée dans la fabrication de menuiseries et fermetures pour l'habitat : portes, fenêtres, volets roulants, volets battants, portes de garage, portails, pergolas et vérandas en bois, PVC et aluminium depuis près de 50 ans.

Pour tripler sa capacité de production et accroître son chiffre d'affaires, la société a pris la décision d'agrandir son usine de 6 000 m² située à Port en vue d'accueillir une nouvelle unité de production destinée à la fabrication de menuiseries aluminium.

Neuf millions d'euros d'investissement

L'agrandissement de l'usine de 6 000 m² et l'acquisition d'une nouvelle ligne de production totalement automatisée ont nécessité un investissement de 9 millions d'euros. Parmi les nouveaux équipements, on retrouve un transstockeur sur une surface de 1 000 m² et une ligne de vitrage et d'engondage automatisée Tecauma, un centre d'usinage BDM, une cadreuse numérique DGM et Tecauma, une robotique Inter HM, un centre d'usinage Fom pour la réalisation des vérandas et pergolas, une ligne de soudage nouvelle génération pour l'assemblage des menuiseries PVC couleur et un centre d'usinage Biesse pour la fabrication des volets battants et panneaux de portes d'entrées.

Le volume de production actuel de Poralu Menuiseries avoisine les 90 000 unités par an auxquelles s'ajoutent environ 50 000 volets et portes de garage ainsi que 300 portails, clôtures, vérandas et pergolas. Grâce à cet investissement, l'entreprise va pouvoir tripler sa capacité de production aluminium actuelle.

« Avec nos différentes gammes de produits, nous sommes en mesure de répondre à l'ensemble des besoins de nos clients pour lesquels nous constatons une très forte demande sur le matériau aluminium. À cette demande s'ajoute notre volonté de réduire nos délais de fabrication pour les mettre en cohérence avec les délais de fabrication du PVC qui sont à trois semaines depuis de nombreuses années. Ainsi notre capacité de production et la baisse de nos délais de livraison vont nous permettre de

conquérir de nouvelles zones de chalandises. Nous avons également une forte demande de menuiseries multi couleurs en PVC et le nouvel espace permettra de libérer une partie de l'atelier aluminium où nous allons bientôt intégrer une nouvelle ligne de fabrication dédiée au PVC de couleur pour éviter l'opération d'ébavurage et améliorer la qualité du soudage avec un assemblage identique à celui des menuiseries en aluminium » indique Virginie Mercier, responsable marketing chez Poralu Menuiseries.

Les objectifs d'ici 2022

Poralu menuiseries souhaite aborder les cinq prochaines années en ayant mis en place les conditions nécessaires pour développer son chiffre d'affaires à hauteur de 55 millions d'euros d'ici 2022.

La société a clôturé son exercice 2016 avec un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros et prévoit 43 millions en 2017 sachant que l'ensemble des investissements démarrera en janvier 2018. Elle emploie actuellement 250 personnes sur les deux sites de production (Port et Alex en Haute-Savoie) et envisage de recruter 40 nouvelles ressources d'ici quatre ans. « Il est bien évident que pour faire de la croissance, il ne suffit pas de mettre en place des outils performants. Nous avons une stratégie commerciale à la hauteur de nos ambitions dans laquelle il y a une volonté très forte d'amélioration de l'écoute et du service auprès de nos clients. Pour cela, nous avons renforcé notre structure d'administration des ventes et créé une plateforme d'experts produits pour informer et conseiller encore mieux nos clients », conclut Virginie Mercier. ■



Virginie Mercier, responsable marketing chez Poralu Menuiseries.



L'usine actuelle avant l'extension

Morbihan

Fybolia s'est installé à La Trinité-Porhoët

Fybolia, spécialisée dans la production de fermetures et menuiseries aluminium et PVC, avait acquis un bâtiment à La Trinité-Porhoët (56) d'une surface de 2 000 m². Y sont transférées l'activité menuiserie aluminium lancée il y a deux ans ainsi que la fabrication de volets roulants et battants du site de Guillac (56), qui sera pour sa part fermé. Les trois employés du site accompagneront ce déménagement dans le bâtiment, qui était autrefois détenu par la société Les Plastiques du Porhoët. Suivront également les 15 salariés travaillant sur l'activité aluminium, jusqu'à présent localisée sur le site historique de Saint-Malo-les-Trois-Fontaines (56).

Un investissement de 500 000 euros

« Le site de Guillac et ses 500 m² devenaient vraiment trop étroits pour le développement de notre activité, commente Yves Oger, à la tête de la société depuis 2013 avec son frère Bertrand. Nous avons donc pris la décision d'investir 500 000 euros dans un bâtiment déjà existant, ce qui est une somme presque dérisoire comparée à ce que nous aurions dû payer si nous avions préféré agrandir le site ».

Parallèlement à cet investissement foncier, un budget de 150 000 euros est consacré à l'acquisition de nouvelles machines (presse à vitrer...). Ces nouveaux locaux permettent d'absorber la croissance de l'activité menuiseries aluminium, mise en place il y a deux ans dans le cadre du lancement des menuiseries mixtes Symbio.

Pas d'innovations en vue pour Yves Oger toutefois, l'objectif consiste avant tout à suivre l'évolution du secteur. Un objectif réalisable en « travaillant sur l'incorporation de designs dans les menuiseries, notamment via la découpe laser, afin d'instaurer une standardisation des prix de ce type de produits. »

Fybolia a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 11,5 millions d'euros et espère cette année franchir les 12 millions en impulsant le développement grâce à l'embauche d'un nouveau commercial.

Également connue sous l'appellation "Les Fermetures du Porhoët", Fybolia a célébré son 30^e anniversaire en septembre dernier. ■



Yves et Bertrand Oger



KIT POUR PORTE COULISSANTE STUTTGART

AVEC SYSTÈME DE DOUBLE FREINAGE "SOFTBRAKE"

- Adapté au verre trempé de 8 ou 10mm
- Capacité de charge : 80kg avec deux chariots et 150kg à l'aide d'un kit spécial
- Montage mural ou au plafond
- Kit comprend: 2 chariots avec plaques de serrage, rail de coulissage et profils de revêtements (2m ou 2,4m), 1 paire d'embout avec vis incluses, 2 arrêteurs, 1 guide au sol (Série EUCRL92 avec Softbrake à droite et à gauche)
- Également disponible pour portes doubles avec kit de synchronisation
- Rail disponible jusqu'à 6m de longueur



SANS RISQUE - RETOUR SOUS 30 JOURS

Numéro gratuit
00 800 0421 6144

 crl@crlaurence.fr
www.crlaurence.fr

CRL[®]

QUINCAILLERIE DE PORTE

Drôme

Pyroverre emballe ses verres sur mesure

À la suite de l'agrandissement de ses locaux à Châteauneuf-du-Rhône l'année dernière (voir VPM 91, page 29), Pyroverre poursuit ses investissements, avec un atelier dédié à l'emballage de ses verres de protection anti-incendie de Pilkington.

La qualité du conditionnement des verres est un enjeu important pour que le délai de livraison soit respecté lorsqu'ils quittent l'usine, mais aussi pour que les verres soient de qualité parfaite et arrivent sans casse ni rayure. Pour cela, Pyroverre a opté pour un nouveau conditionnement avec des caisses ajourées taillées à la mesure des verres, depuis le début 2017.

Mathieu Guenin, dirigeant de Pyroverre, indique : « Nous avons industrialisé la fabrication de l'emballage des verres. Dès leur commande, leur conditionnement est prévu et réalisé sur mesure dans des caisses en bois ajourées. L'investissement pour cet atelier s'est élevé à 80 000 euros, dont 55 000 euros pour une scie radiale dotée d'adaptations informatiques. »

Les caisses sont fabriquées sur mesure dans les ateliers de Pyroverre. Elles sont conçues de façon à protéger au maximum les vitrages lors des différentes manipulations auxquelles ils sont soumis lors des chargements ainsi qu'à faciliter l'approvisionnement et la mobilité sur chantier. Elles permettent un stockage du verre avec une inclinaison de 6° et sont "refermables" si nécessaire grâce aux deux planches de façade.

Mathieu Guenin précise : « Ces caisses sont réalisées en plusieurs modèles, selon les quantités, les tailles et les poids des verres : caisses simples, doubles, ou à étage (pour stocker des bandeaux de petits verres). »



Les caisses sont facilement déplaçables sur le chantier grâce à un transpalette.



Caisses ajourées conçues en 3D

L'investissement a d'abord consisté dans le développement en interne d'un logiciel dédié. Sur chacun des accusés de réception de commande, le mode d'emballage et l'espace requis pour le stockage des verres sur le chantier sont définis. Les emballages sont ensuite conçus en 3D grâce à ce logiciel qui gère aussi les débits. Les bois sont découpés par une scie radiale Stomab, dotée d'un dispositif d'extraction de la sciure, avant d'être cloués entre eux sur un banc d'assemblage. Le conditionnement des verres permet aux clients une gestion facilitée

des approvisionnements du chantier : en effet les caisses peuvent être fabriquées en fonction des zones ou des niveaux de chantier, dans le but d'optimiser, de sécuriser et de faciliter les interventions sur site.

Mathieu Guenin explique : « Pour Pyroverre, l'investissement est rentable, parce que les coûts d'assemblage ont été diminués, et que le transit des verres dans l'usine a été optimisé. » Il conclut : « Le retour de la part des clients est très positif : la prise des verres est facilitée, et chaque caisse de verres est facilement déplaçable sur le chantier grâce à un chariot transpalette. » ■



Cher

France Fermetures modernise son service logistique

France Fermetures modernise son service logistique intégré avec la mise en place d'un nouvel outil de suivi des commandes.

Depuis le 27 février 2017, les chauffeurs font leurs livraisons avec un nouvel outil : un scanner de la société Timcod équipé d'un logiciel développé spécifiquement pour France Fermetures.

Ce nouvel outil répond à trois objectifs : connaître la date exacte de livraison des commandes, pouvoir suivre chaque colis d'une commande et remonter plus rapidement les réclamations clients repérées au moment de la livraison.

Grâce à ce scanner, l'entreprise vierzonnaise, qui possède sa propre flotte de camions, dispose d'une maîtrise totale de son processus de livraison.

Ce nouveau dispositif témoigne de l'engagement qualité qui compose l'ADN de



l'entreprise (certifications NF, ISO 9001, ISO 14001). De plus, il s'inscrit dans la démarche de modernisation initiée depuis deux ans par des investissements industriels et une nouvelle image de marque. ■

Charente

Reprise de la menuiserie Debessac

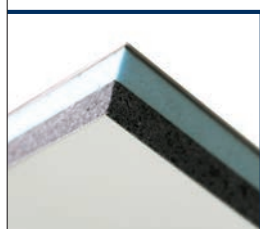


Christophe Debelvalet, ingénieur, a repris la société Debessac implantée à Pressignac (16). La menuiserie, qui emploie 11 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros (en mars 2017). Elle est spécialisée dans la fabrication et la pose sur-mesure de menuiseries bois et mixte bois/alu, pour des travaux en neuf et en rénovation. ■

Panneau de toiture de véranda avec plafond ultra mat

Très haute performance acoustique

QUEL SILENCE !



ELS ULTRA ISOTOIT

écoutez le silence



L'isolation acoustique et thermique, la déco en plus

Il est beau, tempéré, performant et fait régner le silence.

ELS ULTRA, mon nouveau panneau de toiture de véranda est tout simplement renversant !

ULTRA performance acoustique 54 dB : une réduction des bruits d'impact de pluie et de grêle jamais égalée

ULTRA esthétique : un parement intérieur ultra mat pour un plafond chic et déco

ULTRA isolant en été comme en hiver

Demandez ISOTOIT ELS ULTRA à votre fabricant de véranda.



Tél. 03 86 83 44 44
Contact : info@groupe-isosta.fr
www.isosta.fr

Bas-Rhin

Tschoeppé investit dans son outil de production

À l'occasion de ses 60 ans, et afin de s'adapter aux besoins de développement de l'entreprise familiale, Tschoeppé repense intégralement son flux de production et investit plus de 500 000 euros en ce début d'année. Une stratégie qui va lui permettre de travailler sur des délais plus courts, et de gagner en agilité, tout en continuant à miser sur le "made in Alsace".

Mise en place de deux lignes de fabrication distinctes

Pour répondre aux besoins de ses clients, qui recherchent avant tout de la réactivité auprès de leur fournisseur, Tschoeppé opère une profonde mutation de son flux de production en optant pour la mise en place de deux lignes de fabrication distinctes :

- Une 1^{re} ligne dédiée aux produits "simples" : permettant à terme une rationalisation des process, un rythme de fabrication plus élevé, davantage de flexibilité, et donc une amélioration de la compétitivité et une réduction des délais de livraison sur des produits très concurrentiels.
- Une 2^e ligne dédiée aux produits "complexes" : nécessitant une main-d'œuvre expérimentée et associant le savoir-faire artisanal acquis par Tschoeppé lors de ses 60 ans d'existence à l'apport des technologies les plus récentes.

L'ensemble de la production continue à être fabriquée sur mesure, avec des possibilités de personnalisation élevées, et réalisée intégralement dans les usines Tschoeppé, près de Strasbourg.

Un nouveau parc machines et des équipements renouvelés

Afin de s'adapter à cette mutation, Tschoeppé a fait l'acquisition de deux nouvelles machines : un centre de coupe Mecal et un centre d'usinage Elumatec. Parallèlement, l'entreprise alsacienne a investi dans un nouveau logiciel de dessin 3D, qui permettra une optimisation des process au niveau du bureau d'études, et une réduction des délais dans la phase de lancement des commandes en fabrication. Tschoeppé a également travaillé sur l'amélioration des



conditions de travail de ses employés, notamment en renouvelant l'équipement des soudeurs avec des torches aspirantes et des tables de soudure.

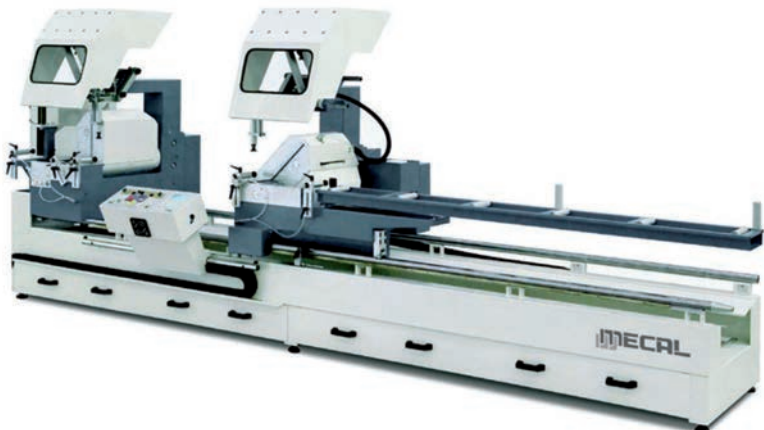
Réorganisation des équipes

Au-delà de cet investissement financier, l'entreprise a misé sur les hommes qui la composent. Pour cela, la direction a souhaité donner carte blanche à ses opérateurs dans cette réorganisation.

Sous la houlette du responsable de production, les salariés se sont ainsi mobilisés pendant une semaine en gardant en tête les principes du "lean manufacturing" : maximiser la valeur client en minimisant le gaspillage.

Cette démarche a permis de repenser l'organisation de toute l'usine, de réduire les stocks intermédiaires, de scinder la production en deux flux (tout en restant dans le même bâtiment), d'implanter deux nouvelles machines et même de gagner de la place supplémentaire.

Cette restructuration va également impliquer une réorganisation des équipes : Tschoeppé souhaite créer des équipes agiles où toutes les compétences nécessaires à l'accroissement de l'activité seront rassemblées. On parlera donc d'équipe intégrée, polycompétente, au détriment d'équipe mono-métier. ■



WHERE MAGIC HAPPENS...*



Des toitures de terrasse pour des moments inoubliables

Avec RENSON® vous pouvez créer un lieu exclusif et le savourer avec élégance et tout en confort. Profitez du calme, de la nature, de l'un et l'autre.
Les possibilités sont illimitées, tout est possible. Profitez de la vie extérieure avec style.
Rendez-vous dans votre jardin.

www.renson-outdoor.fr

**Laissez opérer la magie...*

 **RENSON®**
Creating healthy spaces



Alexandre Palazzi

La société PBI, fondée en 1998, dirigée par Alexandre Palazzi, a fêté en avril ses 20 ans d'existence. Spécialisée dans la fabrication de croisillons à intégrer dans le double vitrage, que l'on appelait avant les petits bois (d'où le nom de la société – Petits Bois Intégrés), PBI détient aujourd'hui environ 60 % du marché français et travaille également avec les pays limitrophes. L'entreprise est implantée à Forges-les-Bains (91).

Spécialisé dans le "hors standard"

La spécialité de la société demeure le "hors standard" en termes de teintes, de finitions ou de formes. PBI propose également des produits classiques, mais est concentrée sur la production de produits spécifiques et haut de gamme dans le secteur. C'est ainsi que 150 finitions différentes sortent par jour : des croisillons unis, bicolores, mats, granités, ou encore filmés.

Essonne

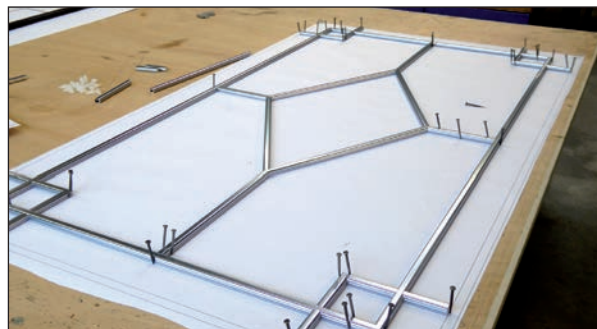
PBI fête ses 20 ans

L'équipe de 20 personnes est dotée d'un savoir-faire indéniable pour une production manuelle et 100 % française dans une petite usine de l'Essonne permettant de réaliser des projets originaux.

Diversifications

PBI est consciente de l'évolution de marché et est donc à la recherche continue d'innovations. Alexandre Palazzi ne nous dévoile pas encore ses projets qui arriveront très prochainement mais cela atteste bien de la pérennité et de l'ambition de la société sur un marché de niche.

Enfi, PBI se lance dans les produits de jardins. Après les croisillons pour vitrages, ce sont des treillages pour jardins que l'entreprise a présentés lors de la Foire de Paris. Une diversification surprenante et intéressante car ayant comme base le même produit. ■



Tarn / Sarthe

Alphacan transfère son siège social et investit

Alphacan emploie 280 salariés sur trois sites : Gaillac (81 ; siège social), Chantonay (85) et Sablé-sur-Sarthe (72 ; 70 personnes). Ce dernier, déployé sur 18 ha dans la zone de l'Aubrée, va monter en puissance. Le groupe va y installer son siège social. Alphacan compte investir 1,4 million d'euros à Sablé-sur-Sarthe. Il va lancer la construction de deux bâtiments : un de 2 700 m² pour la préparation des commandes et un autre de 200 m² dédié au stockage des matières premières. Sept nouvelles lignes de production seront mises en place et les systèmes automatisés à travers l'informatique. De 32 tonnes de production par jour, le site passera à 42 tonnes environ quand il sera à plein régime. Les effectifs, parallèlement, augmenteront d'une trentaine de personnes, certaines provenant d'autres sites du groupe.

Nous développerons plus en détails cette information dans notre prochaine édition. ■

Lot-et-Garonne

Nouvelle ligne de production pour Loubat Frères

Les établissements Loubat Frères, implantés à Sainte-Livrade-sur-Lot (47) conçoivent, fabriquent et commercialisent des fermetures sur-mesure (volets roulants et battants en bois et PVC, portes de garage, persiennes et jalousies, pièces et accessoires). L'entreprise va investir dans une ligne de production automatisée (32 mètres de long et 6 m de large). La Région a voté une aide d'environ 138 K€ sur un montant total de 689 547 €. ■

Pas-de-Calais

Euradif recrute deux nouveaux collaborateurs

Pour accompagner sa croissance et faire face à la mutation de son métier liée à la porte d'entrée monobloc, le fabricant historique de « solutions porte d'entrée » se développe, investit et étaye son équipe dirigeante. L'entreprise familiale nordiste compte deux nouveaux collaborateurs dans son effectif : Yannick Schrifve, directeur de production et Pierre-Olivier Sury, directeur commercial adjoint.

Yannick Schrifve, directeur de production

Après plusieurs expériences réussies dans les mêmes fonctions, cet ingénieur ICAM a rejoint Euradif pour mettre ses compétences au service du département production. Euradif c'est plus de 70 000 produits fabriqués par an et une adaptation permanente de son offre à la demande et aux besoins de ses clients.

Ainsi, Yannick Schrifve est en charge de l'optimisation de la chaîne de fabrication



afin d'accompagner et soutenir l'industriel dans la mutation de son métier vers la porte d'entrée monobloc.

Pierre-Olivier Sury, directeur commercial adjoint

Fort de son parcours BtoB et de ses 20 ans d'expérience, Pierre-Olivier Sury a intégré la société Euradif en janvier 2017. Après une formation complète



au sein de tous les services de l'entreprise et de ses deux sites de production, ce diplômé de l'ESC Bordeaux et d'un MBA occupe dorénavant pleinement ses fonctions de directeur commercial adjoint. Il parcourt la France aux côtés de Jean-Luc Petit, directeur commercial du groupe, afin d'accompagner les clients, promouvoir les nouveaux produits et renforcer l'animation de la force de vente.

Ces deux nouveaux arrivants viennent compléter et renforcer l'équipe de 160 professionnels qui composent la société Euradif. ■

Vendée

Le groupe Gustave Rideau lance un vaste programme de recrutements

Pour accompagner son développement, le groupe vendéen Gustave Rideau a récemment lancé une importante campagne de recrutements et organisé à cet effet un Forum de l'emploi spécifique à La Roche-sur-Yon. Certains postes étant à pourvoir de façon immédiate, les rencontres se sont organisées, sans rendez-vous et sous forme d'un mini-entretien. Il suffisait d'apporter un CV... Les offres du groupe étaient nombreuses (200 emplois sont à pourvoir) et diverses : emplois saisonniers, CDD, CDI, ou encore contrats en apprentissage. Commercial, production, administratif, tous les profils sont concernés.

« Que les candidats soient spécialisés ou qu'ils souhaitent changer de voie, la priorité était accordée à la qualité du profil, à sa personnalité et à sa motivation plus qu'à sa formation initiale » explique-t-on chez Gustave Rideau. ■

Calvados

Construction d'un nouveau bâtiment et investissements productifs pour Divinox

Fabricant de garde-corps inox, d'escaliers design sur mesure et de verrières, Divinox est implanté à Troarn (14). « En 2016, suite à une réorganisation de nos équipes, et au développement de nos produits, notre CA a progressé de 42 % », se félicite l'entreprise. Suite à cette progression, nous avons décidé d'investir dans la construction d'un bâtiment de 950 m², dédié à la fabrication de nos produits : escalier, garde-corps, verrière... et autres produits ayant trait au domaine de l'habitat et aménagement d'espace. De même, nous avons investi dans plusieurs machines numériques au top de la technologie, afin de renforcer notre compétitivité et réactivité, nous avons embauché quatre personnes début



2017, et sommes à la recherche de serruriers qualifiés et d'un commercial spécialisé dans les garde-corps et escalier métallique pour l'habitation privé » conclut l'entreprise normande. ■

ANNONCE

Recherche partenaire

dans le domaine de la fabrication de menuiserie aluminium, menuiserie PVC, métallerie, serrurerie, vitrerie, miroiterie.

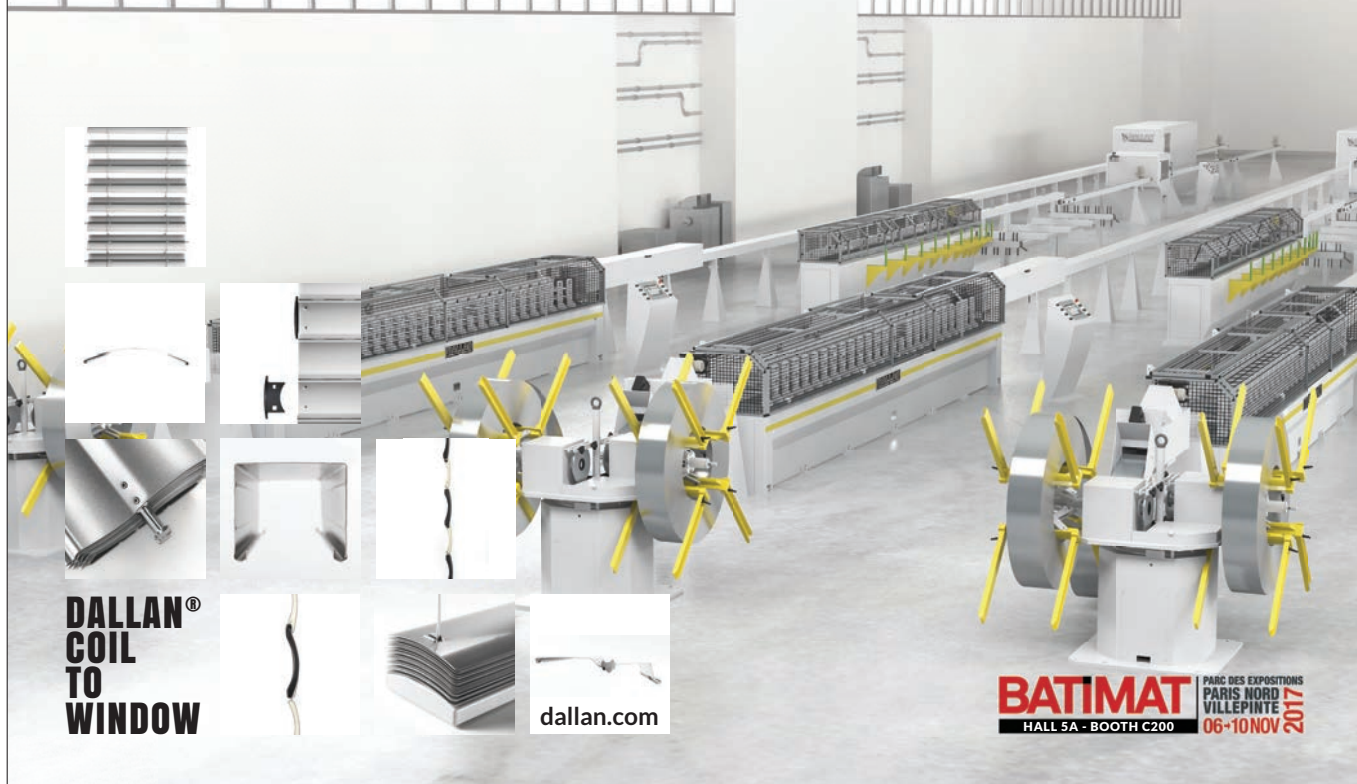
Local de 1471 m²
à disposition
avec possibilité
de le diviser en deux
et situé à Nice (06).
– 1 Local de 793 m²
– 1 Local de 678 m²

Locaux possibles à l'achat.

Tél. 06.24.27.58.88



Fully automated production systems for
Rolling shutters and **Venetian Blinds**



Nomination

Olivier Fabre, nouveau directeur commercial France de Renson

Diplômé de l'école de gestion et de commerce d'Avignon et de l'école supérieure de commerce de Marseille, Olivier Fabre est depuis le 1^{er} mars 2017 le nouveau directeur commercial pour la France chez Renson. Après vingt ans d'expériences commerciales et marketing chez Doublet (Nord), un groupe familial d'envergure internationale spécialisé dans l'impression et la confection de supports de communication, de structures d'accueil et dans la fabrication mécano-soudée, il aura pour mission de poursuivre le développement de la marque Renson en France et de fortifier la signature de marque : créer des espaces sains avec des produits innovants. ■

Allier

Nouveau site pour la menuiserie Courtis

Spécialisés dans la fabrication et la pose de menuiseries extérieures tous matériaux, les Établissements Courtis se développent également dans le domaine des vérandas, des pergolas, des terrasses en bois ou en matériaux composites. L'entreprise vient de s'implanter sur 320 m² dans la ZI d'Urçay (03). L'objectif est de regrouper ses bureaux, son atelier et la salle d'exposition en un même lieu. Le dirigeant, Eric Dousset, parle de prochaines embauches et dévoile également un projet d'agrandir le local pour optimiser le travail d'atelier et l'exposition de ses produits. ■

Nord

Saint-Gobain inaugure sa nouvelle ligne float d'Aniche

Ce mardi 23 mai aura lieu l'inauguration officielle du float Saint-Gobain situé sur les communes d'Aniche et Emerchicourt (59). Cette inauguration fait suite à la traditionnelle cérémonie de l'allumette qui s'était déroulée le 23 août 2016. Avec un investissement se montant à 30 millions d'euros, Saint-Gobain se dote d'un nouveau four innovant en matière de protection de l'environnement puisqu'il consomme 15% d'énergie en moins par rapport à l'ancien. ■

Ille-et-Vilaine

Delta Dore progresse à l'international

En quatre ans, le groupe Delta Dore a augmenté la part de son chiffre d'affaires à l'export de +78%. En 2016, Delta Dore a ainsi réalisé près du tiers de son chiffre d'affaires sur le marché international avec plus de 41,5 millions d'euros enregistrés (pour 23,3 millions d'euros en 2012). En 2016, le marché international a pesé pour près du tiers (29%) du chiffre d'affaires du groupe. Delta Dore possède aujourd'hui huit filiales dans le monde et dispose d'un réseau de partenaires

commerciaux dans plus de 40 pays. En 2016, Delta Dore a enregistré un chiffre d'affaires de 32,9 millions d'euros sur le seul marché européen (hors France) soit une augmentation du chiffre d'affaires sur ce marché de plus de 74% en quatre ans (pour 18,9 millions d'euros en 2012). À noter également qu'en dehors des frontières européennes, le groupe a enregistré sur la même période (2012 - 2016), une hausse de 95% de son chiffre d'affaires. ■



Côtes-d'Armor

Courbalu investit dans de nouveaux équipements

Spécialisée dans les ouvertures en aluminium cintré et les menuiseries métalliques à hautes performances thermiques et acoustiques, la société Courbalu, installée à Lannion (22) est dirigée par Gurwan Thoraval qui perpétue une longue tradition familiale à l'image de son grand-père paternel qui obtint le titre de meilleur ouvrier de France.

L'entreprise bretonne vient d'investir dans un nouveau centre d'usinage, une cintruse universelle et un manipulateur de déplacement. Ces nouveaux équipements doivent lui permettre de gagner en rentabilité et de conserver son avance technologique. Courbalu reçoit une aide de près de 35 000 euros de la région Bretagne pour soutenir ses investissements. ■



Loire-Atlantique

Extension pour les Ateliers Fontaine

Basés au Grand-Fougeray (35) et dotés d'un showroom à Bain-de-Bretagne (35), les Ateliers Fontaine assurent la conception, la fabrication et la pose de fenêtres, verrières, portails, pergolas et autres passerelles et escaliers. Cette entreprise de métallerie, reprise en 2012 par Franck Taché, poursuit son développement avec une implantation à Nantes (44).

Dans le cadre de son partenariat avec Janneau, l'entreprise bretonne ouvre un local de 150 m² à deux pas du centre-ville de Nantes.

Les Ateliers Fontaine, qui emploient déjà une trentaine de personnes, agrandissent par ailleurs leur siège du Grand-Fougeray avec la création d'un bâtiment de stockage de 400 m². ■

Maine-et-Loire / Loir-et-Cher

Redhome se dote d'une nouvelle implantation

La société Redhome, implantée depuis 2013 à Candé-sur-Beuvron (41) où elle emploie 21 salariés, fabrique et pose des menuiseries PVC et bois sur-mesure pour les particuliers et les collectivités. Elle évolue dans le moyen/haut de gamme et travaille notamment le cèdre rouge et le manguier.

Elle investit en ce moment à Saint-Germain-sur-Moine (49) où elle a lancé la construction d'un bâtiment qui devrait être opérationnel dès cet été. « Dans un premier temps, le local accueillera un bureau commercial et une zone de stockage », précise le dirigeant Thomas Granger. « Dans un second temps, en fonction de l'activité, il est possible que les travaux de conception et de production se fassent aussi à Saint-Germain, avec des embauches, alors qu'actuellement, elles se font à Blois (41), » poursuit-il. ■

Société Nouvelle G.T.R

Transformation du Verre Plat - Assistance Technique - Ingénierie et Vente

Toutes machines et consommables pour le travail du verre plat. Tables de découpe float, feuilleté, rectilignes, scies, lignes VI...



MACOTEC

La découpe



ENKONG

Le façonnage



SULAK

Le perçage



HAKON

Le stockage



TENON

L'assemblage en VI

ZAE MALAVAL 01851 MARBOZ France

Tél : + 33 (0) 474 510 988

Mail : gtrfrance@wanadoo.fr

www.sngtr.com

Posez votre question, un **expert en assurances** y répondra. Tel est le fonctionnement des plus simples de cette rubrique que nous proposons à nos lecteurs en partenariat avec le **Cabinet Seiler**, expert en assurances et spécialisé dans les domaines du vitrage et de la menuiserie.



www.groupe-seiler.com

Zoom sur le Contrat collectif santé

LA QUESTION DE NOTRE LECTEUR

« Je suis responsable d'une entreprise du bâtiment et j'ai choisi de conserver le contrat collectif santé "non responsable" de mon entreprise que j'ai souscrit depuis plusieurs années. Que va-t-il se passer pour moi au 1^{er} janvier 2018 ? »

P.L. Dirigeant d'une menuiserie dans le centre de la France

LA RÉPONSE DE L'EXPERT

Ces dernières années ont marqué une inflation de textes réglementaires modifiant pour les entreprises le panorama des régimes de protection sociale complémentaires. La question posée nous amène à faire un rappel sur l'origine et les enjeux du contrat santé dit "responsable". L'objectif double a été depuis l'origine de responsabiliser les différents acteurs (patients, complémentaires santé, praticiens) pour tenter de juguler la dérive des dépenses de santé et dans le même temps assurer à chaque salarié un niveau minimal de couverture.

1 – Étape 1

Le sésame "contrat responsable" a été créé en 2004 avec la loi Douste-Blazy sur le système de santé qui a vu naître le parcours de soins, le médecin traitant, les franchises sur les consultations et les boîtes de médicaments...

Après dix ans d'existence, le cahier des charges à respecter pour recevoir ce label s'est nettement complexifié, ce qui a impliqué de revoir l'ensemble des contrats complémentaires du marché, en particulier les couvertures en place dans les entreprises.

2 – Étape 2

Depuis le 1^{er} avril 2015, le décret du 18 novembre 2014 instituant la réforme des contrats responsables est entré en vigueur.

Par ce texte, le gouvernement entendait lutter notamment contre les dérives constatées dans les domaines de l'optique, par exemple, ou des dépassements d'honoraires de certains médecins.

Depuis cette date, les contrats de complémentaire santé respectent un nouveau "cahier des charges" pour conserver les avantages sociaux et/ou fiscaux liés au contrat responsable.



Pour inciter notamment les professionnels ci-avant définis à limiter leurs tarifs, le nouveau cahier des charges impose de nouvelles obligations aux complémentaires santé :

- Le forfait journalier hospitalier devient illimité (18 euros/jour, sauf en psychiatrie : 13,50 euros/jour) ;
- Optique (verres + monture) : le plafond de remboursement est fixé à 470 euros en présence de verres simples, 750 euros pour des verres complexes et jusqu'à 850 euros pour un équipement avec des verres complexes à forte correction. La monture comprise dans les montants ci-avant définis, est limitée à 150 euros. Le remboursement est plafonné à un équipement (deux verres et une monture) tous les deux ans. Cette période est réduite à un an pour les mineurs, et pour ceux dont l'évolution de la vue en justifie le renouvellement.

- Honoraires pratiqués par les médecins et chirurgiens qui n'adhèrent pas au dispositif de "l'OPTAM" depuis le 1^{er} janvier 2017 (Option Pratique Tarifaire Maîtrisée), anciennement "CAS" (Contrat d'Accès aux Soins jusqu'au 31/12/2016) : leur prise en charge par les organismes complémentaires est limitée à 200 % du BR (base de remboursement de la sécurité sociale, remboursement sécurité sociale compris).

Insuffisamment attractif, le CAS a été peu adopté par les praticiens ce qui a eu pour effet pervers d'accroître le reste à charge des assurés compte tenu des encadrements stricts de remboursement des honoraires "non CAS".

La nouvelle convention médicale (OPTAM) a pour objectif de rassembler davantage de praticiens signataires (pas de plafonnement par consultation, revalorisation du prix des consultations). Elle devrait permettre aux assurés de bénéficier d'un meilleur remboursement de leurs consultations et actes médicaux, et de réduire leur reste à charge, lorsqu'ils passent par un médecin signataire de l'OPTAM. Le dispositif de CAS ayant été en vigueur jusqu'au 31 décembre 2016 pourra perdurer au plus tard jusqu'au 31 décembre 2019.

3 – Étape 3

Néanmoins pour le régime collectif d'entreprise, souscrit avant le 9 août 2014, le législateur a institué une période transitoire, permettant de maintenir les contrats comportant des garanties non responsables sous réserve de respecter certaines dispositions. C'est la situation exposée par notre lecteur.

La période transitoire pour la modification des contrats collectifs d'entreprise a été instaurée par la loi de financement rectificative de la sécurité sociale du 8 août 2014. Pour en bénéficier, les entreprises devaient avoir mis en place avant cette date l'acte constatant la mise en place et/ou la modification du régime de prévoyance et/ou de frais de santé. Il s'agit de l'acte juridique de mise en place des couvertures complémentaires (accord collectif, décision unilatérale de l'employeur, référendum) porté à la connaissance des salariés.

Les contrats collectifs obligatoires (accord collectif, DUE, référendum) dont l'acte fondateur est antérieur au 1^{er} avril 2015 disposent d'une période transitoire pour être adaptés au nouveau cahier des charges.

Afin d'éviter tout litige, les organismes assureurs ont opéré d'office la conversion "responsable" des contrats au 01/01/16 sauf demande expresse des entreprises éligibles à la période transitoire.

Néanmoins, toute modification d'un contrat collectif, postérieure au 1^{er} avril 2015, implique l'interruption de la période transitoire et l'application des nouveaux critères responsables.

La période transitoire se terminera le 31 décembre 2017. À cette date, tous les régimes frais de santé collectifs institués par accord ou par décision unilatérale de l'employeur devront avoir été adaptés aux nouveaux critères responsables.

Toutes les modifications des actes relatives à la protection complémentaire en matière de frais de soins de santé sont visées.

Cependant, l'évolution des cotisations liée à la simple mise en œuvre d'une clause d'indexation des taux de cotisation contenue dans l'acte n'est pas considérée comme une modification de l'acte.

Il en est de même en cas de réduction de la cotisation qui n'impacte pas les garanties et sous condition que la réduction profite également au salarié et à l'entreprise.

De même, la période transitoire n'est pas interrompue par une modification d'une convention collective ou d'un accord collectif qui n'impacte pas la protection complémentaire santé.

Conclusion

Afin d'accompagner le passage des derniers contrats en mode "responsable" au 01/01/18, les organismes assureurs ont cherché à solutionner les effets négatifs constatés sur le reste à charge des assurés des contrats déjà mis en conformité, en proposant des formules dites "socle", responsables, à adhésion obligatoire pour les salariés (et donc avec participation de l'employeur à la cotisation) complétées de formules dites "facultatives ou optionnelles", non responsables (c'est-à-dire prévoyant des remboursements supérieurs à ceux prévus par le dispositif responsable), à la seule charge des salariés.

Un moyen sans doute de passer le cap en apportant des solutions alternatives dans les négociations avec les salariés pour éviter tensions et déceptions. ■

EN RÉSUMÉ CALENDRIER DE L'ENTRÉE EN VIGUEUR DU NOUVEAU CAHIER DES CHARGES DU CONTRAT RESPONSABLE

Date de conclusion du contrat Santé	Date de l'acte juridique fondateur du régime Santé	Situation au regard du contrat "responsable"
A compter du 01/04/15	Sans effet	Responsable d'office
Avant le 01/04/15	Après le 09/08/14 ou modifié * après le 18/11/14	Responsable à compter du 01/01/16
Avant le 01/04/15	Avant le 09/08/14 et non modifié après le 18/11/14	Période transitoire jusqu'au 31/12/17

*Précisions sur la modification de l'acte

Pologne

Croissance de 20 % pour Oknoplast

Le Groupe Oknoplast, dont le siège est basé à Cracovie en Pologne a connu, en 2016, une année record avec un chiffre d'affaires de 155 millions d'euros, soit près de 20 % d'augmentation par rapport à 2015. La part de l'export représente aujourd'hui 72 % de l'activité du groupe. L'entreprise produit 1,5 million de fenêtres chaque année. Le chiffre d'affaires France a lui aussi connu une progression, passant de 2 millions en 2010 à 40 millions d'euros en 2016. Oknoplast a pris possession de nouveaux locaux, plus grands, à Cesson-Sévigné en Bretagne. ■



Grégoire Cauvin, pdg d'Oknoplast France, et Mikolaj Placek, président du groupe Oknoplast.

Belgique

CVC reprend Corialis à Advent pour un milliard d'euros



À peine deux ans et demi après l'acquisition de Corialis pour environ 600 millions d'euros, le fonds Advent International a cédé, le 30 mars dernier, le groupe industriel belge à CVC Capital Partners pour une valorisation d'un milliard d'euros.

En deux ans, le fonds avait permis d'augmenter les effectifs de Corialis de 40 %, avec 500 nouveaux collaborateurs, tandis que l'Ebitda avait augmenté de 50 % pour se porter à environ 100 millions euros en 2016 (pour un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros).

Le fabricant de composants en aluminium pour portes, fenêtres et vérandas, présent en France avec Profils Systèmes, signe donc un quatrième LBO puisqu'en 2014 Advent avait repris Corialis à Sagard et d'Ergon qui l'avait déjà racheté à Cognetas en 2006.

Pour CVC, l'objectif va être d'accélérer l'expansion internationale, notamment en recourant à des acquisitions, alors que les développements ont principalement été jusqu'alors réalisés de manière organique. ■

Allemagne / États-Unis

Aluplast rachète Chelsea Building Products

Aluplast, entreprise familiale dont le siège social est situé à Karlsruhe en Allemagne, vient d'acquérir Chelsea Building Products. Chelsea Building Products continuera à fonctionner de façon indépendante, en maintenant son identité actuelle à Oakmont, en Pennsylvanie. « Aluplast s'appuiera sur la forte réputation de Chelsea, des produits de haute qualité et divers partenariats aux États-Unis » explique l'entreprise allemande. Avec la fusion de leurs activités professionnelles aux USA, Chelsea et Aluplast formeront une nouvelle offre de produits pour profilés en PVC dans le secteur de la construction pour le marché américain.

« Tout le monde chez Chelsea attend avec impatience ce partenariat avec cette société d'envergure internationale », a déclaré Peter Dewil, PDG de Chelsea Building Products. « Cela nous apportera une expertise et une avancée technologique supplémentaires, afin de l'intégrer à nos process industriels actuels. Elle complétera également notre philosophie d'innovation de produits et d'amélioration continue, et renforcera notre capacité de fournir à nos clients, les avantages spécifiques de nos deux sociétés ».

Dirk Seitz, PDG d'Aluplast, a ajouté quant à lui : « Nous voyons en Chelsea, la pierre angulaire de notre stratégie mondiale. Ce partenariat, ainsi que l'expérience et la connaissance du marché



que Chelsea nous apporte, nous permettront de construire une solide plateforme pour une croissance importante aux États-Unis. Nous sommes ravis de combiner nos efforts communs afin d'atteindre des objectifs stratégiques ambitieux à long terme ». ■

QUID DE CHELSEA BUILDING PRODUCTS ?



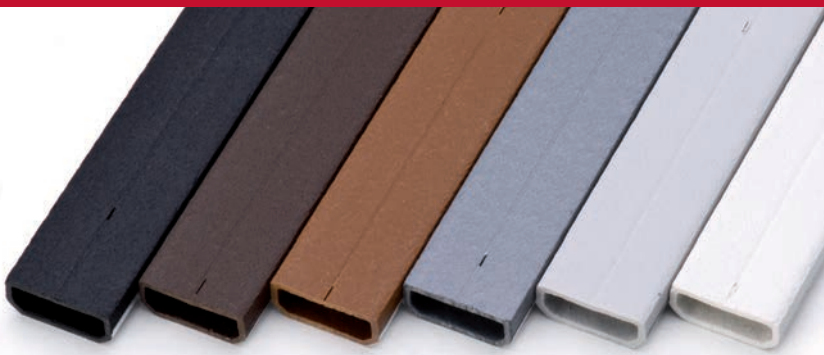
Avec 250 employés et un chiffre d'affaires de 70 millions de dollars, Chelsea Building Products, Inc. est depuis 1975, un concepteur extrudeur de profilés en PVC et composites pour le marché des matériaux de la construction, y compris les fenêtres, les portes, les parements, les profils de moulures et bien d'autres produits encore. Située à Oakmont, en Pennsylvanie, Chelsea Building Products intègre la conception de produits innovants, le développement de matériaux, la maîtrise technologie d'outillage d'extrusion et distribue des produits finis aux professionnels, aux États-Unis.

Espagne

Cortizo atteint un chiffre d'affaires record de 470 millions d'euros

Cortizo a terminé l'année 2016 avec des chiffres records, avec un chiffre d'affaires de 470 millions d'euros, soit une hausse de près de 12 % (419 millions en 2015). Cette évolution s'explique par une augmentation de la production qui a atteint l'année passée 71 017 tonnes (+19,4 %), contre 59 455 tonnes en 2015. Quant à la distribution des ventes, 70 % ont été destinés à l'exportation. La France est l'un des principaux marchés de Cortizo, où elle vend 22 % de sa production, soit un chiffre d'affaires de 20,1 millions d'euros.

2016 fut aussi une année majeure en terme d'emplois pour Cortizo, l'augmentation de la demande et l'ouverture de nouveaux centres logistiques lui ayant permis de créer 236 postes. En France, l'intégration d'une équipe de nuit pour faire face à l'augmentation des commandes a permis d'embaucher 20 salariés supplémentaires. ■



Italie

Finstal : une production 100% "Swisspacer inside"

L'entreprise Finstral, implantée dans le Tyrol du Sud, en Italie, est l'un des principaux fabricants de fenêtres en Europe. Pour satisfaire ses exigences de qualité, elle ne laisse rien au hasard. Finstral fabrique près de 100 % des vitrages isolants nécessaires à la production de ses fenêtres dotés des intercalaires isolants Swisspacer. « J'ai été totalement convaincu par la stabilité qu'atteignent nos profils grâce aux intercalaires Swisspacer, ainsi que par les performances énergétiques obtenues et la simplicité du montage. C'est exactement ce qu'il nous manquait pour obtenir un système de fenêtre parfait », déclare Florian Oberrauch, directeur de la production de Finstral AG. « Chez Finstral, on pense au produit fini au moment de la fabrication des vitrages. Cette philosophie est complémentaire à celle de Swisspacer », ajoute Elmar Rastner, directeur marketing et distribution Europe du sud chez Swisspacer.

Depuis début 2017, Finstral utilise exclusivement des intercalaires Swisspacer pour ses vitrages isolants. L'entreprise a investi massivement dans son parc

machine, avec au total quatre machines à souder automatiques "Roweldo XL 4-têtes" de la marque Rottler & Rüdiger. Elle s'est également dotée de fours pour les vitrages bombés et formes spéciales, ainsi que d'installations rénovées pour les croisillons intégrés.

En une semaine, trois de ses usines se sont converties aux espaceurs Swisspacer : Scurelle (Italie), Oppeano (Italie) et Gochsheim (Allemagne) et dès la première semaine de production 10 000 vitrages isolants pour fenêtres Finstral ont été fabriqués. ■



Florian Oberrauch, directeur de la production de Finstral AG

Belgique



Trois sociétés du groupe industriel belge Wow, basé près de Namur, ont décidé de déposer le bilan, a annoncé le groupe le 2 mai dernier, ajoutant qu'une centaine d'emplois sont concernés.

Parmi ces trois sociétés figure Win Tech, spécialisée dans la fabrication de machines destinées aux menuiseries industrielles et implantée à Achêne.

Les trois entités font partie du groupe Wow, créé en 1983 par Joël Demarteau, qui en est toujours l'actionnaire majoritaire. À la suite d'une "détérioration rapide" des résultats de Wow Technology depuis près d'un an, créant une situation financière intenable pour les trois sociétés, Joël Demarteau a récemment fait appel à deux experts extérieurs pour gérer la crise et le fort endettement du groupe qui n'ont eu d'autre choix que le dépôt de bilan. ■



Italie

Le groupe Biesse a acquis la société Avant

Le groupe Biesse a acquis Avant, une entreprise partenaire, spécialisée dans le développement de logiciels pour l'intégration et la supervision de lignes de production et cellules de travail. Les applications Avant sont capables de gérer automatiquement toutes les informations du processus de fabrication : la découpe, le plaquage de chant, les opérations de forage et même le tri, la clé de tout système de production par lots unitaires (batch-one).

Augmentation de l'efficacité productive de plus de 90 %

Grâce aux technologies du groupe Biesse et de la société Avant, des systèmes de suivi et de gestion en temps



réel ont été mis au point, avec du rapport dédié, permettant au client d'avoir un contrôle total de la production, avec une augmentation conséquente de l'efficacité productive de plus de 90 %.

Tout cela est possible grâce à un partenariat depuis vingt ans avec l'entreprise Avant, partenariat qui devient maintenant encore plus important. « C'est une opération stratégique »,

a déclaré Paolo Tarchioni, assistant au directeur général pour la coordination et la planification du développement des produits du groupe Biesse, « destinée à optimiser le savoir-faire dans lequel le groupe a toujours investi et à renforcer notre engagement à la création de systèmes intégrés et de solutions technologiques 4.0 afin de soutenir nos clients dans le développement d'usines numériques ». ■

Turquie

R+T Turkey affirme son audience internationale malgré la situation dans le pays

Lors de la troisième édition de R+T Turkey, quelque 5000 visiteurs (contre 7021 en 2015) se sont rendus à Istanbul du 1^{er} au 4 mars dernier. En dépit de la situation actuelle de la Turquie, qui explique cette diminution du nombre de visiteurs, 36 % des visiteurs de R+T Turkey venaient de l'étranger (contre 29 % en 2015). Le salon confirme ainsi sa position de plateforme internationale du secteur.

« Il était prévisible que nous ressentions les conséquences de la situation actuelle en Turquie. Toutefois, nous estimons que ce pôle économique conservera son attrait à long terme. Au cours des deux prochaines années, nous ambitionnons de rendre l'offre de R+T Turkey encore plus attrayante et de proposer encore plus de sujets aux visiteurs », révèle Ulrich Kromer, porte-parole de la direction de Messe Stuttgart.

A. Cahit Dinçer, vice-président de l'Association turque des stores et des textiles industriels (TBÜD) tient, quant à lui, à rappeler que : « Chaque crise crée de nouvelles perspectives. Le marché trouvera sa voie. Nous sommes certains que cette voie ira de pair avec une augmentation de l'importance des salons. De ce fait, l'assurance qualité et la formation des futurs professionnels seront des thématiques décisives pour nos membres dans les années à venir. »

Avec 104 exposants en tout, dont 66 exposants turcs et un



stand collectif allemand, des entreprises belges, italiennes, chinoises, coréennes et ukrainiennes étaient présentes.

Carsten Brüns, directeur des ventes de Sundrape GmbH (Allemagne), justifie ainsi sa participation au pavillon allemand : « En tant que société titulaire de sa propre

marque, nous avons pour objectif d'être représentés sur le marché turc, car il y a encore beaucoup à construire. De plus, la Turquie ouvre la porte d'un monde ; nous sommes présents dans toute la région, par exemple à Dubai, au Koweït et dans d'autres émirats. Ainsi, la Turquie jouit d'une position centrale idéale, ce qui est, à nos yeux, tout l'intérêt de R+T Turkey. »

L'importance des visiteurs étrangers est la raison principale qui a poussé les exposants turcs à participer à R+T Turkey. Uğur Çelik, directeur de Şemsiye Evi (Turquie), fait le compte rendu suivant : « La moitié des visiteurs de notre stand venait de l'étranger, principalement d'Iran, de Dubai, du Liban, de Grèce et des Balkans. Nous avons également reçu la visite de nos clients turcs, surtout ceux du secteur hôtelier des régions côtières. Au vu de la situation économique actuelle, le salon a même dépassé toutes nos attentes. »

Notons que plus de la moitié des visiteurs (55 %) s'est rendue à R+T Turkey pour la deuxième fois et 88 % d'entre eux ont déjà prévu de participer à la prochaine édition, en 2019. ■




Kunststoff-Fenstersysteme

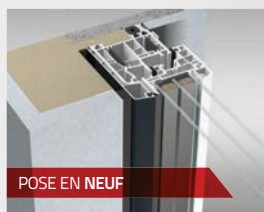
LA DIFFÉRENCIATION
PAR DES TECHNOLOGIES
INNOVANTES

NOUVEAU

ENFIN UN PRODUIT EXCLUSIF ISSU D'UNE PRODUCTION INDUSTRIALISÉE

energeto 50000 view

Avec la **technologie view**, aluplast propose
nouveau une innovation révolutionnaire
dans l'industrie de la fenêtre: **un design
exclusif, un cadre minimaliste, une excellente
isolation thermique**. Le tout dans le cadre
d'un procédé de production traditionnel.



Sécuristes de France

Le réseau en progression de +11,6% en 2016

Le Réseau Sécuristes de France rassemble les experts de la sécurité et du confort depuis 1995. Avec une centrale de référencement qui compte plus de 32 fournisseurs, l'année 2016 marque une belle évolution pour l'ensemble de la coopérative.

En effet, une progression de +11,6 % sur le chiffre d'affaires est à noter sur 2016 par rapport à l'année 2015. Cette augmentation est principalement due aux activités de fermeture et de quincaillerie. « Il s'agit d'un résultat historique pour la centrale de référencement », se réjouit-on chez les Sécuristes de France.

Cette progression des ventes s'accompagne de huit nouveaux adhérents qui ont choisi de rejoindre la communauté d'experts Sécuristes depuis le mois de janvier 2017, à Manosque, Dijon, Sète, Angers, Strasbourg, Le Mans, Fréjus et Belfort. ■

Kioneo

Inauguration du troisième magasin



L'aventure continue, après l'ouverture à Port (01) et Drumettaz Clarafond (73), Kioneo inaugure son troisième magasin. Spécialisé dans la fabrication et l'installation de menuiseries et fermetures pour le neuf et la rénovation en bois, PVC et aluminium depuis bientôt 50 ans, Poralu Menuiseries et son réseau de distribution Kioneo inauguraient, le 10 mars dernier, ce nouveau point de vente à Challes-les-Eaux (73) entièrement dédié aux particuliers.

Lors de son inauguration, une centaine d'invités ont pu découvrir un hall d'exposition, dans une ambiance conviviale et décontractée. Plusieurs espaces ont été créés dans le show-room avec des ambiances variées et contrastées laissant à chacun la liberté de s'imaginer l'habitation de ses rêves. ■



Tryba

Une année 2017 sous le signe des ouvertures et du recrutement

Tryba, qui a ouvert 30 nouveaux Espaces Conseil en 2016, vient de remanier sa communication et de lancer une campagne de recrutements de 200 commerciaux sur toute la France (lire également Verre & Protections n° 96, page 29).

Afin d'affiner son maillage du territoire, Tryba souhaite renforcer sa présence dans plusieurs secteurs et ouvrir 20 points de vente supplémentaires (dont cinq carrés Tryba).

En Hauts-de-France, la marque ambitionne de s'implanter à Cambrai (59), Dunkerque (59), Douai (59), Amiens (80) ou Abbeville (80). Dans l'ouest de la France, ce sont les zones de Vire (14) Cherbourg (50), Argentan (61) et Dieppe (76) en Normandie, qui sont particulièrement visées, tout comme Pontivy (56) en Bretagne.

Dans le Sud-Ouest, Aurillac (15), Cahors (46), Figeac (46) et Tarbes (65), font également parties des secteurs prioritaires.

Dans le Centre de la France, Tryba envisage de s'implanter à Loches (37) et Bressuire (79). Dans l'Est, la marque veut accentuer sa présence en région Bourgogne-Franche-Comté à Lons-le-Saunier (39), aux Rousses (39), à Avallon (89) et à Dijon (71) ainsi qu'à Chaumont (52) et Briey (54) dans la région Alsace-Champagne-Ardenne-Lorraine.

Enfin, Tryba envisage également d'ouvrir des Espaces Conseil en

Rhône-Alpes, à Roanne (42) ou sur la Côte-d'Azur, à Cannes (06).

Le sumo Tryba intégralement redessiné en 3D

Le sumo qui a rejoint Tryba il y a plus de dix ans pour souligner la solidité et la longévité de ses produits, l'accompagne aujourd'hui dans son évolution, cette fois pour souligner sa figure de marque pérenne et bienveillante. Intégralement redessiné en 3D pour l'occasion, il devient véritablement la mascotte de Tryba et réalise au passage une cure de jeunesse et gagne un brin de malice sympathique. ■



Menuisiers Certifiés Profils Systèmes Espace Privilège, nouvel adhérent du réseau

La société Espace Privilège, implantée à Saint-Germain-du-Puy (18) vient d'intégrer le réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes.

Créée il y a 20 ans, cette société familiale de 19 salariés, dont la culture client est très forte, fabrique et pose des menuiseries en aluminium pour professionnels et particuliers.

« Nous avons choisi d'intégrer le réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes principalement pour nous démarquer de la concurrence, explique Raoul Roussel, directeur adjoint de la société. La notoriété du réseau ainsi que son positionnement haut de gamme nous ont séduits. La possibilité de pouvoir rencontrer des membres du réseau et pouvoir échanger sur les méthodes de travail et de communication est un vrai avantage pour nous » conclut-il. ■



Raoul Roussel, directeur adjoint de la société

Vie & Véranda

Le réseau étend sa présence en région Bretagne

La PME familiale Vie & Véranda poursuit son projet de maillage du territoire français en ouvrant une deuxième agence en Bretagne : Concept Design Ouest à Quimperlé (29), dans la zone de la Madeleine.

Cette agence est une concession indépendante proposant des vérandas de l'entreprise rhônalpine ; elle dispose d'un showroom de 200 mètres carrés, dans lequel toutes les vérandas de la gamme sont présentées dans un aménagement soigné, permettant aux clients de se projeter en grandeur réelle.

Sur place, une équipe de quatre personnes (composée d'un technicien conseil, d'un responsable concession, et de deux techniciens poseurs, dont un métreur) est à la disposition des clients, afin de les conseiller et leur apporter leur expertise dans leur projet d'extension.

Quatre nouvelles ouvertures par an dans les quatre prochaines années

Avec cette nouvelle agence à Quimperlé, Vie & Véranda ambitionne de consolider sa notoriété de Lorient à Quimper et poursuit son objectif d'étendre et renforcer son maillage territorial en France.

En effet, après avoir finalisé une phase d'investissement majeure de 2,5 millions d'euros pour moderniser son appareil de production de vérandas haut de gamme (lire également Verre & Protections n° 93, page 12), la PME familiale active maintenant son plan de développement de son réseau de concessionnaires, à un rythme de quatre nouvelles ouvertures par an dans les quatre prochaines années. ■



Nouvelle agence de Quimperlé

Repar'stores

Objectif 2019 : 200 implantations sur le territoire français



Avec 20,2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016 et une croissance de + 44 %, l'objectif de Repar'stores et ses 150 agences, en 2017, est l'atteinte de 24,5 millions d'euros et d'ouvrir sa 180^e franchise.

L'entreprise veut donc maintenir sa position de leader en créant le "réflexe" Repar'stores en cas de problème de volet ou de store.

« À plus long terme, c'est le cap des 200 agences qui nous visons pour 2019. Repar'stores est un réseau de chefs d'entreprises heureux empreint de valeurs et de solidarité », se réjouit Roger Varobieff, co-fondateur et directeur de la formation de l'enseigne. Repar'stores a créé un nouveau métier sur une niche inexploitée estimée à plus de 600 millions d'euros annuels pour un parc de volets roulants dépassant les 60 millions d'unités, et a ainsi donné accès à la création d'entreprise à des cadres en reconversion professionnelle, sans aucune formation dans le bâtiment à partir de 5 000 euros d'apport personnel pour un investissement maximum de 45 000 euros. La rémunération moyenne en 3^e année est de 3 500 euros net », conclut Roger Varobieff. ■

Maisons de Lumière by Technal

Nouvel établissement à Orsay



Le 24 mars dernier a été inauguré à Orsay (91), sur la communauté de communes de Paris-Orsay, un nouvel espace Maisons de Lumière by Technal. Inspiré d'un atelier d'architecte, ce point de vente de 60 m², dédié aux menuiseries aluminium Technal, est dirigé par Fernando Da Costa, président de l'entreprise Close2home et José Sallot, dirigeant de CFIM et Aluminier agréé Technal. Il constitue le 9^e établissement Maisons de Lumière by Technal en région Ile-de-France, témoignant de l'implantation progressive du réseau et de la démarche de proximité de la marque. ■

Côté Baies

Renforcement des adhérents en Bretagne

En 2017, sept nouveaux adhérents ont déjà rejoint le réseau Côté Baies, principalement en Bretagne. Le réseau a également mis en place une nouvelle campagne de communication pour 2017, essentiellement digitale avec une mesure de la performance pour chacun des adhérents. À cela s'ajoute la mise en place de la nouvelle charte graphique lancée courant 2016. ■



Vérandas Soko

Premier anniversaire du réseau de Distributeurs certifiés

En début d'année, Vérandas Soko réunissait en son siège social puis aux Sables d'Olonne ses Distributeurs certifiés pour son second séminaire annuel. Un an après le lancement officiel du réseau, les adhérents ont été reçus autour d'un buffet en compagnie des équipes de la structure : fabrication, commercial, bureau d'études, administratif... Certains ont pu visiter l'usine de fabrication, d'autres ont découvert le show-room de l'entreprise. L'après-midi a ensuite été dédié à une réunion. L'entreprise a ainsi pu annoncer la même dynamique de croissance à deux chiffres entamée depuis plusieurs années déjà. Couplée à l'arrivée récente de nouveaux professionnels qui viennent renforcer le maillage national du réseau, la progression d'activité générale attendue pour 2017 devrait être similaire. Ce fut l'occasion de revenir sur les derniers développements produits avec notamment le lancement de la nouvelle gamme 70 mm ; le vitrage de toiture à teinte variable SageGlass développé en partenariat avec St Gobain et l'abri de terrasse avec coulissants de verre mais également d'aborder les évolutions de produits à venir. D'un point de vue communication, les

adhérents sont repartis avec les nouveaux supports mis à leur disposition en termes de marketing et de communication et ont découvert les thématiques des deux temps-forts prévus pour 2017. La nouvelle plaquette commerciale "Soko" verra quant à elle le jour sur le second semestre. L'ensemble des convives a ensuite pris la route vers les Sables d'Olonne pour une soirée placée sous le signe de la chance lors d'une soirée casino rythmée par de nombreuses initiations et animations. Le lendemain matin tous les participants étaient réunis pour découvrir le nouveau logiciel de modélisation 3D et de description détaillée des projets vérandas. Un véritable allié lors des rendez-vous commerciaux pour permettre au client final de se projeter dans sa future extension. Et, pour finir, les adhérents ont assisté à une intervention, haute en couleur, sur la performance commerciale. Un premier pas vers le travail des semaines à venir avec la programmation pour le réseau de journées de formation axées sur les méthodes de vente. La rencontre s'est clôturée par la traversée du mythique chenal du Vendée Globe en bateau pour partager un déjeuner ensoleillé face à la baie des Sables d'Olonne. ■



MON MARI TRAVAILLE TRÈS BIEN, MAIS NE SAIT PAS SE VENDRE.

Faire partie d'un
chouette réseau lui a
apporté **des solutions**
pour développer
son activité.



Les avantages d'un réseau sans les inconvénients...

- Une indépendance respectée et une autonomie totale
- Des offres promotionnelles toute l'année pour vos clients
- 10 familles de produits labellisés et certifiés
- Un engagement d'achat plafonné au rythme de votre croissance
- Des outils d'aide à la vente et des supports personnalisés
- Un système unique de rémunération des achats et un budget disponible en temps réel.



On chouette que ça change...

Une marque du
GROUPE
Delplast

- 150 collaborateurs
- 1 site industriel basé à Cherbourg
- 18 000 m² couverts de production
- Une large gamme pour le neuf et la rénovation : PVC, aluminium, composite et acier
- Un savoir-faire reconnu sur le marché depuis plus de 20 ans

Contactez-nous dès aujourd'hui :

Frédéric Lenoir - Directeur du Réseau

Tél. : 02 33 01 82 40 - f.lenoir@dp groupe.com

www.delplast.fr - www.chouette.pro



Flashez et découvrez
tous les avantages
d'un chouette réseau.

Grandeur Nature**Présence forte des adhérents aux foires régionales et internationales**

Les adhérents du réseau Grandeur Nature participent activement aux foires régionales et internationales : foires de Lyon, de Rouen, de Chalons et prochainement la foire de Marseille. Les bilans sont toujours très positifs et la fréquentation en hausse. « C'est l'occasion, pour les clients, de rencontrer les experts du réseau, de bénéficier d'une étude personnalisée gratuite, sans engagement, et de découvrir tous les produits vérandas, pergolas et tout l'habitat. Les foires permettent à Grandeur Nature de conforter sa notoriété, d'établir de nouveaux contacts et de développer les ventes », explique-t-on chez Grandeur Nature.

Nouvelle pergola bioclimatique aluminium

Grandeur Nature présente sa nouvelle pergola connectée bioclimatique à lames orientables motorisées et pilotées par télécommande. Conçue sur-mesure, elle est entièrement personnalisable (couleurs et finition) et intègre les dernières technologies : systèmes d'éclairages à Leds intégrés, chauffage rayonnant, store screen sur les faces latérales ou même système audio (via Bluetooth). ■

**Batiman****Une convention 2017 sur fond de hausse de l'activité des partenaires**

En mars dernier, s'est déroulée la convention Batiman 2017 sur les bords du lac Léman : trois journées de travail et de détente, consacrées au bilan 2016, mais également au développement des moyens apportés aux partenaires du réseau (75 points de vente) pour 2017 et au-delà.

À périmètre constant, la performance des équipes commerciales des partenaires a contribué à une hausse d'activité de 9 % en 2016 (supérieure à l'évolution nationale du marché de la fenêtre) – et en parallèle une hausse équivalente de 9 % grâce à l'adhésion de nouveaux chefs d'entreprise indépendants. Avec ce résultat cumulé atteignant près de 20 % de progression, l'ensemble des acteurs du réseau Batiman validait un exercice réussi. L'analyse détaillée de ces résultats 2016 a notamment mis en lumière l'impact de la reprise du marché du neuf, parallèlement à une activité toujours soutenue en rénovation.

« Avec la capacité de Batiman à sélectionner les fabricants avec les prix d'achat nécessaires pour pénétrer ce marché du neuf de façon rentable, explique le réseau, un développement fort est attendu pour ce nouvel exercice dès lors

que les permis de construire de maisons individuelles acceptés en 2016 ont augmenté de 13 % sur le territoire métropolitain. Autant de nouveaux chantiers pour les prochains mois ! ».

Janvier 2017 a validé la stratégie de soutien direct des Partenaires : près de 30 % de hausse d'activité enregistrée pour le premier mois de l'année, avec une campagne Anniversaire relayée par une campagne télévisuelle de parrainage sur les chaînes France2 et France3, une première pour Batiman. Cette présence en média national se traduit par un triplement du trafic constaté sur le site internet Batiman, avec le quadruplement des demandes de devis.

« Dans ce registre du développement, l'opérationnel restera la priorité du réseau, explique-t-on chez Batiman : animation terrain dédiée à la dynamique commerciale des points de vente, formation des équipes de vente, outils commerciaux ciblés pour le marché du neuf et de la cuisine, refonte de la plateforme intranet, intégration de nouveaux partenaires sont autant de priorités déjà engagées. La mobilisation toujours forte des Partenaires, liée aux investissements de l'enseigne rendent la projection d'activité 2017 positive ». ■



Finstral a fait son choix. Toujours mieux.

Avec notre programme Partenaire Finstral, continuez à vous développer sur le marché des fenêtres et portes.

moins cher

mieux

Finstral. Votre partenaire pour la croissance.

Gagner de nouveaux clients. Fidéliser les anciens. Nous avons les mêmes objectifs.

Avec notre nouveau programme de partenariat basé sur quatre modules, nous vous aidons à étendre vos compétences en matière de conseil et de service.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à nous contacter :

Finstral France Sarl
1, rue du Krebsbach
68230 Wihr-au-Val
T 0389 717100
finstralfrance@finstral.com
www.finstral.fr



Glastetik

Une convention 2017 à la découverte des usines du groupe AGC Glass Europe



La convention annuelle du réseau Glastetik, premier réseau des miroitiers déco en France, s'est déroulée fin mars en Belgique avec la visite des usines de production de verre plat ainsi que du Centre de recherche & développement du groupe AGC Glass Europe.

Basé à Louvain-la-Neuve, le floater produit, transforme et commercialise du verre plat à destination des secteurs de la construction (vitrages extérieurs et verres pour la décoration), de l'automobile et de plusieurs industries (transport, solaire et high-tech).

L'occasion, donc, pour les partenaires du réseau de découvrir les sites industriels verriers, souvent centenaires, qui ont participé à la révolution industrielle européenne et de s'inspirer des nouvelles recherches qui font évoluer les fonctionnalités de ce matériau extraordinaire.

Rappelons que les miroitiers du réseau Glastetik proposent une collection de verres destinés aux aménagements intérieurs d'AGC : Lacobel et Matelac (opaques), Matelux (translucides), Oltreluce (imprimés) ou Planibel (transparents, clairs ou colorés). Ils les découpent, façonnent, percent et s'occupent également de leur installation en revêtement mural, portes, garde-corps, dalles de sol... ■

Centres Agréés FAAC

Le réseau fête ses 25 ans en terre bordelaise



Le thème était lancé dès la carte de vœux envoyée aux 147 installateurs agréés FAAC : 25 ans de réseau, ça se fête. Et pour bien commencer cette année anniversaire, la marque a convié ses installateurs agréés dans le cadre somptueux de l'Intercontinental Grand Hôtel de Bordeaux, début février, pour la convention annuelle 2017 du réseau. Ce rassemblement a réuni pas moins de cent soixante participants. Ainsi Elio Caneva, directeur général et Alexandre Gauzens, développeur réseau, ont présenté aux agréés, lors de la réunion plénière, le bilan positif de l'année 2016. Ils leur ont également communiqué les grandes lignes stratégiques et de développement produits prévues par le groupe FAAC international pour « continuer à consolider sa position de fabricant leader et apporter une vraie valeur ajoutée au marché global de la fermeture automatique et du contrôle des accès ».

Durant trois jours, les clients ont partagé leur temps entre moments de travail,

d'échanges et de complicité à la découverte de la ville de Bordeaux.

Des ateliers thématiques les attendaient pour mieux connaître ou échanger sur des thèmes clés que FAAC se devait d'aborder avec ses partenaires spécialistes : les portes automatiques et la loi accessibilité, l'évolution du site internet du réseau www.faacwebstore.fr, les normes européennes et les outils disponibles pour y répondre, les nouveautés 2017. Un autre atelier a permis aux congressistes de rencontrer les partenaires industriels proches du réseau, venus présenter physiquement leurs nouveautés : Aiphone, Daitem, KSM, Lippi, Magnetic Acces Controle, Protec Distribution, Sib et Soprofen.

Une convention qui fut également l'occasion de visiter la Cité des vins et de déjeuner et dîner au sein de l'établissement du célèbre chef britannique Gordon Ramsay. L'année 2017 se veut gourmande pour le réseau... à l'image du gros gâteau anniversaire qui a été partagé lors de la soirée de clôture. ■



Décostory

Convention 2017 à Ajaccio



Plusieurs événements majeurs ont marqué l'évolution de Décostory au cours de ce début d'année. Dans un premier temps, le réseau a tenu sa traditionnelle assemblée générale à Ajaccio les 19 et 20 janvier dernier. C'est une centaine de personnes qui s'est retrouvée dans ce merveilleux cadre, entre adhérents et fournisseurs référencés.

Forum entre fournisseurs référencés et adhérents

La première journée a été dédiée au forum entre les fournisseurs référencés et les adhérents du réseau Decostory, qui permet l'échange, la présentation des nouveautés et la rencontre avec les nouveaux adhérents.

La journée s'est soldée par une soirée conviviale dans une auberge corse au cours de laquelle une série de trophées a été remise à quelques adhérents et fournisseurs qui se sont par-

ticulièrement investis dans le réseau. Cette rencontre s'est achevée le lendemain après la tenue de l'assemblée générale qui a permis de faire le bilan sur l'année passée et présenté les objectifs de l'année à venir.

Nouvel adhérent, nouveau show-room

Dans un second temps, pour compléter la visibilité du réseau et en renforcer sa notoriété, Décostory a créé son blog : www.decostory.fr/blog.

Alimenté de nouveautés et d'actualités, il permet une communication plus réactive et une interactivité en temps réel. Décostory communique directement et rapidement avec sa clientèle, qui peut également réagir en ligne.

Et enfin, le réseau poursuit son développement avec un nouvel adhérent : Energie Stores à Nancy et un nouveau show-room : Alu glace à Bourges. ■

Installateurs agréés Picard Serrures

Un nouvel animateur pour fédérer et dynamiser le réseau

Picard Serrures accueille un nouvel animateur pour son réseau d'Installateurs agréés en la personne de Julien Maliar, 33 ans.

Il est entré chez Picard Serrures en 2008 en tant que technico-commercial pour la région Nord, la Belgique, la Normandie et la



Champagne-Ardenne. Cette expérience de près de dix ans lui a assuré une solide connaissance des produits et des attentes des clients installateurs, membres du réseau. Expert dans son domaine, il dispose ainsi d'une maîtrise technique de l'offre Picard Serrures (portes blindées, serrures, portes de hall) qui lui permet, par exemple, de conseiller les clients sur le choix d'un produit, de les accompagner dans la pose des portes blindées ou de les aider à sélectionner les designs relatifs aux produits.

Dans le cadre de sa nouvelle fonction, Julien Maliar poursuivra le développement des magasins à enseigne Picard Serrures, concept qui propose à la fois l'habillage extérieur du point de vente et la création d'un show-room intérieur, et ce sur toute la France et dans les pays limitrophes francophones tels que la Belgique et la Suisse.

Il aura également pour mission d'animer le réseau, d'accompagner les membres dans leur communication tout en préservant leur identité visuelle, et ce afin de créer une synergie cohérente avec la stratégie globale de l'entreprise Picard Serrures.

Son rôle est enfin de fédérer les Installateurs agréés autour des projets menés par Picard Serrures en organisant notamment des opérations commerciales ciblées. Cette animation sera d'autant plus essentielle dans les mois à venir avec la volonté de Picard Serrures de leur proposer des formations techniques et commerciales dédiées. ■

Blog Décostory
Le blog consacré aux stores, volets, fenêtres, portes et portails

Stores rouleaux Twist
Tous
Découvrez, dans cette vidéo, les stores rouleaux Twist®, des nouvelles collections Luxaflex®, qui fluctuent la lumière selon l'ambiance souhaitée.

Volets roulants Swing
Tous
Les volets roulants Swing sont des volets à projection électrique. Ordinaires, ces volets roulants derniers cri sont réservés à la rénovation.
Cette catégorie de volets roulants, qui sait captiver par sa mise en place facile et dans un temps réduit, a comme spécificité majeure de permettre un contrôle adapté de l'aération et de l'éclairage.
Les volets roulants Swing conjuguent donc ingéniosité et design, pour révéler des intérieurs accueillants et esthétiques.
Existe en caisson rond (RUK) ou pan coupé (RS), et en 3 tailles de lames possédant (AHS 37, AHS 40 et AHS 46).
Le caisson et le praticien sont disponibles en teintes blanche, gris anthracite ou gris métallisé. Le tablier peut être choisi parmi une multitude de coloris pour s'harmoniser avec l'aménagement intérieur.
Les volets roulants Swing sont pourvus d'un moteur spécifiquement développé pour le volet à projection électrique - Twingo 10.

Rechercher
Articles récents
Stores rouleaux Twist
Volets roulants Swing
Portes ouvertes de mars 2017
P Planer Expert en domestique
Le nouveau portail au Klavel intégralement personnalisable
Liens utiles

**Menuisiers certifiés
Profils Systèmes**

L'entreprise Eficalu rejoint le réseau

La société Eficalu située à Martillac (33) vient d'intégrer le réseau des Menuisiers certifiés Profils Systèmes. Créée en 1990 par Antonio Neves, Eficalu fabrique et pose des menuiseries en aluminium pour professionnels et particuliers.

Reprise en 2015 par ses enfants, Anthony et Jessica, la société rejoint les 57 membres du réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes.



Anthony Neves

« Nous travaillons avec Profils Systèmes depuis 25 ans, et il était naturel pour moi de rejoindre le réseau des Menuisiers Certifiés, affirme Anthony Neves, PDG de la société. C'est un réel atout pour les particuliers mais aussi pour les professionnels du bâtiment. Nous travaillons notamment avec des architectes à Bordeaux et le réseau nous permet de nous différencier et offre un vrai gage de qualité. Ce qui m'a le plus enthousiasmé en tant qu'adhérent, poursuit-il, c'est que Profils Systèmes organise de nombreuses rencontres entre adhérents : commissions, convention, formations techniques & marketing... Pouvoir échanger et partager au sein du réseau est quelque chose de très important pour moi. Nous attendons du réseau qu'il nous apporte encore plus de notoriété et ainsi multiplier nos contacts », conclut Anthony Neves. ■



Storiste agréé Dickson

Les storistes labellisés, relais de la nouvelle vision stratégique de Dickson

Dans un environnement premium et cinématographique, Dickson a récemment lancé une campagne publicitaire en France, Belgique et aux Pays-Bas.

Les personnages principaux de ce film incarnent un art de vivre hédoniste, un standing prestigieux qui permettent aux stores avec une toile Dickson de se repositionner comme le nouveau symbole de l'outdoor living !

La marque présente ainsi une nouvelle promesse : "New Day, New Life, New Dickson" qui, selon elle, « instaure un nouveau commencement, un nouvel art de vivre et une nouvelle vision du store de terrasse ! ».

Les 150 storistes labellisés ont relayé la campagne dans leurs médias locaux

Depuis le 1^{er} mars dernier, la diffusion en cinéma a concerné plus de 2 200 salles pour un total de plus de 200 000 récurrences du spot publicitaire.

La marque a également lancé sa campagne digitale depuis le 6 février dernier sur les réseaux sociaux. Un mini-site permet de vivre l'expérience proposée dans le film tout en présentant les bénéfices

produits et comment imaginer son projet de store de terrasse. Une déclinaison magazine est également lancée sur des titres de presse déco.

Autre relais de cette campagne d'envergure : le réseau des Storistes agréés Dickson. Les 150 storistes labellisés par la marque ont eu l'exclusivité de pouvoir relayer cette campagne dans leurs médias locaux.

De nombreuses campagnes cinéma, affichage fixe, déroulant ou animé ainsi que des relais Web sont venus travailler leur notoriété locale et régionale.

Démarche expérientielle pour le client final en point de vente

Une nouvelle vision du store voulait également être apportée en magasin avec le développement d'un Corner magasin Dickson. Véritable "shop in shop" cet espace offre une présentation moderne et esthétique des produits Dickson tout en proposant une démarche expérientielle pour le client final. Celui-ci peut facilement juger les toiles en transparence grâce à une barre de led, en absorption de chaleur grâce à une lampe UV et enfin en déperlance. ■





LA BOUTIQUE DU
MENUISIER

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU NATIONAL

1

LA CRÉDIBILITÉ D'UN SAVOIR-FAIRE

2

LES MOYENS D'ÉVOLUER

3

L'OPTIMISATION DES ACHATS

4

UNE GAMME COMPLÈTE POUR SE DÉVELOPPER

5

COMMUNIQUER AVEC DES OUTILS EFFICACES

6

UNE BONNE VISIBILITÉ SUR INTERNET

7

DES CAMPAGNES PUB AMBITIEUSES

8

LE PARTAGE DES EXPÉRIENCES

9

FAIRE PARTIE D'UNE FAMILLE

10



www.laboutiquedumenuisier.fr
contact@castes-industrie.fr - 05 65 45 04 20



Aluminiers agréés Technal

Campagne de communication d'envergure nationale

Pour les 230 Aluminiers agréés, Technal déploie une nouvelle campagne de communication d'envergure nationale pour renforcer sa visibilité et celle de son réseau aux quatre coins de la France. La marque est ainsi présente sur les petits écrans à travers son spot publicitaire "Un fabuleux pouvoir", mêlant modernité et humour. Il est diffusé sur les chaînes hertziennes et de la TNT, et soutenu sur le web avec des vidéos à la demande, replays...



- de nombreux outils multicanaux avec des affiches 4x3 ou abribus, annonces presse, bannières web animées, emailings, MMS, PLV, dépliants, posters, vitrophanies de grandes dimensions...

Les membres du réseau ont le choix parmi trois packs "Silver", "Gold" et "Premium", qui leur donnent accès à des quantités de commandes différentes. Une fois le thème et les outils notés sur le bon de commande, l'Aluminière peut également sélectionner un cartouche promotionnel comme "30 % crédit d'impôt", "Portes ouvertes" ou bien encore annoncer

Les Aluminiers peuvent créer leur propre campagne de communication

Technal lance également des opérations en local permettant aux adhérents de créer sur-mesure leur propre campagne de communication, sur le modèle de la nationale mais en s'adaptant au mieux à la zone de chalandise. Cette solution, complète et clé en main, propose aux Aluminiers :

- trois ambiances thématiques : "Rénovation" pour les régions où les projets de réhabilitation et d'extension sont nombreux, "La vie en grand" pour valoriser les larges ouvertures aux lignes épurées et "Spot TV" en écho à la campagne télévisuelle Technal,

un événement dans son show-room. Il renseigne le nom et les coordonnées de son entreprise, qui seront apposés sur chaque support de communication, et renvoie le tout à la direction du réseau.

Une campagne digitale, sur les ordinateurs, tablettes et mobiles, est également mise en place par Technal afin de maximiser l'ampleur de l'opération et la présence des Aluminiers agréés sur le web. Elle se matérialise par des bannières, des vidéos pre-roll ou des cartes géolocalisées intégrant l'adresse de l'adhérent le plus proche dans le cadre d'une recherche sur smartphone. ■

RETOURS D'EXPÉRIENCE DE QUATRE ALUMINIERS...

Julie Pons, entreprise Sud Métallerie

« La nouvelle vague de campagne télévisée a permis de soutenir notre opération. Nous avons réalisé des promotions et des portes ouvertes en communiquant à l'aide de flyers. Envoyés de manière ciblée et couplés aux MMS de rappel, ils ont boosté la fréquentation aux portes ouvertes. En digital, nous avons utilisé la bannière web sur notre site internet mais également sur Facebook pour toucher au mieux notre cible ».

Jordan Frechin, entreprise Frechin

« L'opération déclinée sur internet est très intéressante pour notre entreprise. Les outils digitaux mis à notre disposition, notamment la bannière web sur Facebook et les campagnes réalisées en display, sont d'excellents leviers pour accroître notre notoriété ».

Franck de Jalras, entreprise Sunalux

« Coupler l'opération nationale avec la campagne télévisée est un choix judicieux qui permet d'élargir notre visibilité et plus largement celle de la marque. Technal nous propose des outils modernes comme par exemple la campagne MMS. J'ai également été séduit par le panel de documents préétablis et la signature électronique qui nous permettent de communiquer aisément. En parallèle de l'opération nationale, nous organisons des portes ouvertes et une opération commerciale. Ces événements sont relayés grâce aux outils de communication ».

Cyrille Valente, entreprise ACM Marie

« Les outils digitaux et tout particulièrement la campagne MMS, nous ont permis d'obtenir de bons retours avec des fichiers clients qualifiés. Suite à la diffusion de l'e-mailing, nous avons d'ailleurs gagné une affaire. Le bilan est donc très positif. En complément de l'opération nationale, des portes ouvertes ont été organisées. La campagne de communication mise en place a permis d'accroître notre visibilité et la participation à l'événement ».



Homkia

L'enseigne souhaite doubler le nombre de ses points conseil d'ici deux ans

Homkia vient d'agrandir son réseau avec l'ouverture de deux nouveaux show-rooms : l'un à Savigny-sur-Orge (91), suite directe d'une rencontre lors de Franchise Expo 2016 ; l'autre à Toulouse (31), né d'une démarche entrepreneuriale d'une ancienne salariée d'Homkia. Une troisième ouverture est prévue à La Roche-sur-Yon (85).

« Ces show-rooms ont pour objectif de compléter l'offre d'Homkia dans ces régions, qui comprend déjà une concession en Ile-de-France, quatre en Occitanie et une en Pays-de-la-Loire, confie Nicolas Seferiadis, président d'Homkia. Pour l'enseigne, ces secteurs géographiques représentent près de 90 personnes et pèsent neuf millions d'euros en 2016, avec l'objectif de passer la barre des 15 millions d'euros d'ici 2019 ».

2017, une année de développement

Ces trois inaugurations, prévues au premier semestre 2017, viennent renforcer le développement d'Homkia, qui dispose actuellement de 10 concessions en France. Son ambition, qui est, à court terme, d'ouvrir un point conseil par mois pendant les trois prochains mois, et, à long terme, de doubler le nombre de ses points conseil et le chiffre d'affaires global à l'horizon 2019, sera notamment soutenue par une intensification de la communication locale.

« Franchise Expo est le premier grand rendez-vous de l'année qui rassemble l'ensemble des acteurs de la franchise. Avec plus de 35 000 visiteurs, ce salon



est une vitrine de premier ordre pour les réseaux de franchises, constate Nicolas Seferiadis. Pour Homkia, il s'agit d'une réelle opportunité pour aller à la rencontre de candidats potentiels et ainsi renforcer son développement ».

Un outil de CRM développé par Homkia pour optimiser sa relation client

En avril, Homkia a déployé un dispositif de CRM (Customer Relationship Management), destiné à optimiser ses interactions avec ses clients et prospects et ainsi dynamiser sa productivité. L'objectif de cette solution est d'aider les concessionnaires à optimiser la gestion de leur point de vente. Véritable outil de gestion commerciale (facturation, suivi de livraison, relances de paiement, RH etc.), il permet également de gérer la planification des commandes. Entièrement développé en interne, il s'agit d'une solution sur-mesure adaptée au métier et aux méthodes d'Homkia qui s'articule autour de trois piliers : la fidélisation, la prospection et la recommandation. Homkia est donc autonome dans la gestion et l'évolution de l'outil et pourra le perfectionner en "lean project management" selon ses résultats. ■



Au centre, **Éric Blondel**, responsable du point conseil de Savigny-sur-Orge



Marie-Pierre Carissan, responsable du point conseil de Toulouse

Concept Alu

Trois nouveaux concessionnaires



Concept Alu annonce l'arrivée de trois nouveaux concessionnaires. Avec Vérandas Normandes (14), MPEP (31) et Menuiserie Habitat (65), l'entreprise vendéenne renforce sa présence en Normandie et en Occitanie, et amplifie son rayonnement sur le territoire national. Lancé en 2013, le réseau Concept Alu accueille de 5 à 10 nouveaux concessionnaires chaque année et réunit aujourd'hui 27 entreprises.

Vérandas Normandes (14)

Acteur local reconnu depuis 15 ans, l'entreprise Vérandas Normandes est spécialisée en création de vérandas et en extensions de l'habitat. Fournissant un service sur-mesure, son équipe de 15 personnes est capable de suivre un projet dans son intégralité, de l'analyse technique par le bureau d'études jusqu'à la mise en œuvre par ses poseurs qualifiés.

MPEP (31)

Située au sud de Toulouse, la société MPEP a été créée en 2002 par Franck Trainini et Régis Pautot. Son équipe de dix personnes, spécialisée en menuiseries et fermetures, confirme aujourd'hui son expertise dans la véranda. Son panel de prestations comprend le conseil, l'étude, la pose et le SAV. Sa zone de couverture comprend les départements 31, 09 et 32.

Menuiserie Habitat (65)

Implantée au cœur des Pyrénées depuis plus de 11 ans, Menuiserie Habitat ajoute à son expertise en fermetures extérieures de nouvelles compétences en vérandas, en rejoignant le réseau Concept Alu. ■

Storistes de France

Huit nouveaux adhérents en 2016 et objectifs de développement remplis

En 2016, Storistes de France a continué le développement de son réseau avec l'arrivée de huit nouveaux artisans partenaires, répartis sur l'ensemble de la métropole. L'enseigne présente ainsi un bilan positif de l'année écoulée, avec un réseau totalisant 80 points de vente et plus de 700 professionnels, soutenu par un chiffre d'affaires en hausse de 10 %. Storistes de France prévoit d'atteindre 110 points de vente à d'ici 2020.

Parmi les huit nouveaux points de vente, trois sont situés en Ile-de-France (Saint-Fargeau-Ponthierry, 77 – Conflans-Sainte-Honorine, 78 – Soisy-sous-Montmorency, 95) et deux se trouvent en Nouvelle-Aquitaine (Ussel, 19 - Saint-Vincent-de-Tyrosse, 40). Les trois autres sont implantés en Occitanie (Le Séquestre, 81), en Provence-Alpes-Côte d'Azur (Aix-en-Provence, 13) et en Bourgogne-Franche-Comté (Lons-le-Saunier, 39).

« Depuis 10 ans, nous étions clients Franciaflex, l'industriel qui a créé Storistes de France, explique Jérôme Buisson, responsable de la société MVF située à Ussel.



Laurent Arnal, gérant de l'entreprise Arnal Esquerre (81)



Jérôme Buisson, responsable de la société MVF située à Ussel (19)

Nous avons confiance dans la qualité des produits et il nous a semblé naturel de les rejoindre pour bénéficier de sa notoriété, de son image positive et de ses services ».

Sentiment partagé par Laurent Arnal, gérant de l'entreprise Arnal Esquerre (81) également client Franciaflex : « J'ai voulu rejoindre le réseau pour son image haut de gamme et sa communication auprès du grand public. Les

équipes sont formées par l'entreprise, ce qui garantit une réelle qualité de pose pour le client ». « Tout au long de l'année, le réseau nous guide dans le relais local des promotions et nous intègre dans le plan média national, poursuit Jérôme Buisson. C'est agréable de faire partie d'un groupe et de pouvoir échanger avec ses confrères ». De son côté, Laurent Arnal souligne que « faire partie du réseau, c'est à la fois bénéficier de conditions d'achat optimales et garder une indépendance quant à la gestion de notre point de vente. Un double avantage pour tous les Storistes de France ! », conclut-il. ■

Convention 2017 en Afrique du Sud

Du 18 au 25 janvier derniers, à l'occasion de sa convention annuelle, Storistes de France a réuni ses affiliés en Afrique du Sud. L'objectif de cet événement d'exception était de faire un bilan de l'année écoulée et de préparer celle à venir, dans une dynamique de dialogue et de convivialité. Pari réussi, puisque le voyage a rassemblé près de 70 personnes autour d'un programme très riche, tant en échanges qu'en activités.

Une journée plénière a été organisée à Paris afin de réunir un maximum de personnes. Celle-ci a notamment permis à David Added, directeur du réseau, et Sylvie Balende, responsable de la communication, de dresser un bilan complet de l'année 2016 et de présenter les actions et accompagnements du réseau en 2017. Les participants ont également pu prendre connaissance des nombreuses nouveautés produits en stores, fermetures et menuiseries, dont la présentation a été suivie par une remise de diplômes

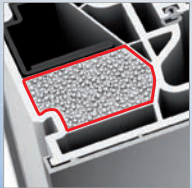


et de cadeaux. À la fin de la réunion, un vol était directement prévu pour voyager de nuit et partir à la découverte de l'Afrique du Sud. En kayak, en zodiac, en voiture de collection, en 4x4, à vélo et en montgolfière, les Sto-

ristes de France ont pu découvrir les pingouins de Boulder's, contempler le cap de Bonne Espérance, faire la route des vins, parcourir Soweto et conclure leur voyage par un safari à Mabula. ■

KF 410

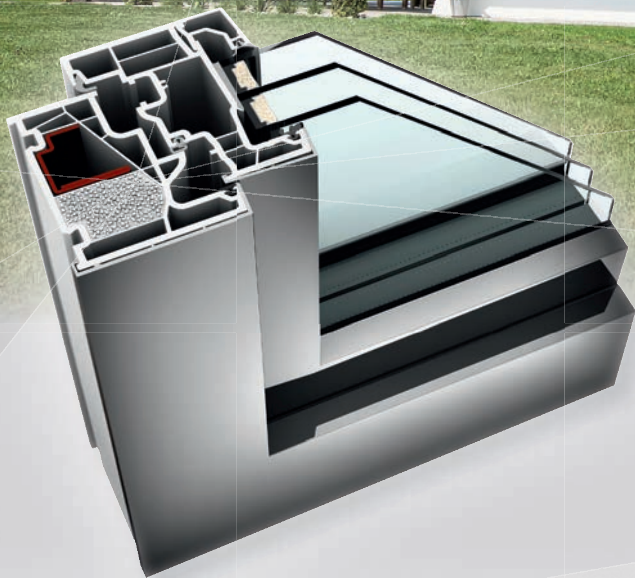
Fenêtres PVC / PVC capotées ALU



- Haute isolation thermique grâce à un granulé isolant insufflé une fois le cadre assemblé et soudé permettant de remplir l'ensemble des profils (y compris dans les angles)
- Système 3 joints
- Technologie FIX-O-ROUND (vitrage collé)
- Ferrage invisible
- Ferrage : sécurité de base, RC1 ou RC2 en option



I-tec Vitrage



Performance thermique U_w  jusqu'à 0,69 W/m²K

Affaiblissement acoustique  jusqu'à 46 dB

Facteur solaire  $S_w = 0,44$

Épaisseur dormant  90 mm

AEV    $A_4 E_{9A} V_{C4/B4}$

Valeurs selon produit et finitions

Internorm, évidemment !



Internorm Fenêtres SAS

10 rue Alcide de Gasperi - Zone Espale
F-68392 SAUSHEIM CEDEX

T +33 3 89 31 68 10 - F +33 3 89 61 81 69

E-Mail : sausheim@internorm.com

Rejoignez-nous sur  facebook.com/Internorm.France

www.internorm.com

**CATALOGUE
& DEVIS
GRATUITS !**



OuvertureS

Renforcement de l'implantation en Ile-de-France



Le mois de mars 2017 a été, pour le réseau OuvertureS l'occasion de se positionner en termes de communication avec un nouveau concept visuel percutant et différenciant. Le réseau a également mis en place un dispositif média puissant avec la diffusion d'un billboard en prime time sur des chaînes nationales (France 2/France 3).

Trois nouveaux points de vente en Ile-de-France

OuvertureS se développe en Ile-de-France avec l'ouverture de trois nouveaux magasins à Soisy-sous-Montmorency (95), Méry-sur-Oise (95) et Drancy (93). ■

Menuisiers & Fabricants Certifiés Profils Systèmes

Réunion en commission à Caen

La dernière commission des Menuisiers et Fabricants certifiés Profils Systèmes s'est déroulée les 16 et 17 mars derniers à Caen (50) chez le Menuisier certifié Blavaït.

Lors de cette commission, Jean Marie Galopin, PDG de la société Blavaït a eu l'occasion de faire visiter son usine de production à Guilbeville ainsi que ses show-room, dont le dernier à Caen de 130 m² sur deux niveaux, aux membres des deux labels. Équipe de fabrication, équipe commerciale, organisation de sa production, présentation de ses show-rooms : Jean Marie Galopin a présenté sa société dans sa globalité et a partagé son expérience avec ses confrères.

Cette commission a été l'occasion pour Profils Systèmes de faire un bilan des actions de l'année 2016 et ainsi intensifier les opérations mises en place par le label pour 2017. Plan média, challenge photos, nouveaux outils de communication..., un point global sur le marketing et la communication a ainsi été abordé. Les différents rendez-vous ont été rappelés : Convention à Dubai, planning



des formations commerciales et produits. Les derniers produits développés par Profils Systèmes ont aussi été présentés : le puits de lumière Wallis, le nouveau chéneau de véranda- pergola, le store vertical Wallis&Zip et les nouveautés de la gamme Cuzco 70 mm dont la gamme de poignées sans embase Canberra et paumelles invisibles.

Les membres des deux labels Menuisiers et Fabricants certifiés Profils Systèmes se sont donnés rendez-vous pour la prochaine convention qui aura lieu à Dubai du 15 au 20 mai 2017. ■

Partenaires Référence Schüco

Schüco concrétise son ambition "B2C" en France

Schüco se développe auprès du particulier et mise sur la proximité via son réseau de Partenaires Référence. Dans ce cadre, la société met à leur disposition un programme d'accompagnement marketing, technique et commercial pour maintenir un haut niveau de connaissance ainsi qu'une maîtrise des systèmes Schüco.

Composés principalement d'artisans menuisiers sélectionnés pour leur professionnalisme, leur expertise, et leur qualité de services, les Partenaires Référence ont un accès privilégié à des ressources métier, techniques, commerciales et marketing afin de gagner en productivité et en compétitivité. En outre, ils bénéficient d'un support sur mesure, de bout en bout : showroom, formations, réunions, support avant-vente et commercial.

Vincent Simorre nommé responsable du réseau

Depuis le lancement du programme en septembre 2016, Schüco compte 33 Partenaires Référence à ce jour répartis



Vincent Simorre, responsable du réseau Partenaires et de la stratégie numérique

sur tout le territoire. Pour accompagner la croissance de son réseau, Schüco a recruté Vincent Simorre, responsable du réseau Partenaires et de la stratégie numérique. Ce dernier a notamment pour mission d'assurer le développement, l'animation et le suivi du réseau Partenaires Référence.

« Grâce au mariage de la très haute qualité des systèmes profilés et ferrures Schüco avec le savoir-faire des Partenaires Référence, le client bénéficie de ce qui se fait de mieux sur le marché en termes de confort, de design et de durabilité. De plus, grâce à leur présence répartie sur tout le territoire, les Partenaires Référence conseillent les clients particuliers sur des solutions idéales et sur-mesure » explique Vincent Simorre. ■



 OKNOPLAST

ESPRIT DE CONQUÊTE

**UN MÊME GOÛT DU CHALLENGE,
UNE MÊME ENVIE DE SE SURPASSER,
UNE MÊME VOLONTÉ D'OCCUPER
LE TERRAIN : OKNOPLAST PARTAGE
LES MÊMES VALEURS QUE VOUS
ET EST FIER DE REPRESENTER
PLUS DE 600 CLIENTS EN FRANCE.**

FENÊTRES PVC & ALUMINIUM – PORTES – VOLETS

En 2016, OKNOPLAST apporte encore plus aux professionnels du secteur de la menuiserie.

Un nouveau produit à découvrir prochainement, une stratégie de marque auprès du particulier, de nouveaux outils de communication...

Nous mettons le développement de nos clients au cœur de notre stratégie.

Un esprit d'innovation au service des professionnels et particuliers.

Le leader européen vous fait partager son approche, sa philosophie et son savoir faire pour un meilleur choix possible de vos menuiseries.

 OKNOPLAST
FENÊTRES | PORTES | VOLETS

www.oknoplast.fr

SNFPFA

Yannick Michon élu président

Le 25 avril, dernier le conseil d'administration, fraîchement renouvelé lors de l'assemblée générale du SNFPFA, a élu Yannick Michon président du syndicat pour un mandat de trois ans.

Après deux mandats successifs, Bruno Blin a donc passé le flambeau à Yannick Michon, directeur général de la société Assa Abloy Entrance Systems France et actuel chef de

file du groupement "portes et portails". Assa Abloy Entrance Systems France est un groupe qui intervient dans la fabrication, l'installation et la maintenance de portes automatiques piétonnes, portes industrielles, portes spéciales et équipements de quai de chargement. Il intervient sur la France entière et compte 530 salariés. Le groupe est également membre de la FFB. ■



Snep

Trophées 2017 du concours "Révéler le PVC, perspectives d'espace pour QualiPVC"

Pour la 3^e édition du Concours design, le Snep souhaitait offrir une vitrine d'exception à la matière PVC, et plus particulièrement à la fenêtre PVC. Proposer une mise en valeur commerciale flatteuse et pédagogique à travers le filtre de la marque QualiPVC fenêtre, tel était le challenge relevé par les étudiantes en deuxième année de BTS design-communication-espace de l'École Boule.

Initié en 2014, le Concours design Snep & École Boule répond au double objectif de promouvoir le matériau PVC et de faire de la pédagogie autour du métier de l'extrusion et des produits qui en sont issus. Après les deux premières éditions – magnifier le PVC & upcycler le PVC – ce 3^e Concours design a pour objectif de valoriser la nouvelle marque QualiPVC fenêtre, dans des espaces de présentation tels qu'un showroom menuisier, un showroom installateur/poseur ou un stand événementiel.

Parmi les 15 projets présentés, tous mettaient en avant les valeurs de la menuiserie PVC française : la qualité du matériau PVC, de sa transformation et la conception des systèmes, sa participation à l'économie circulaire (soucieux de l'environnement) et l'attractivité des produits (design, confort, performance).



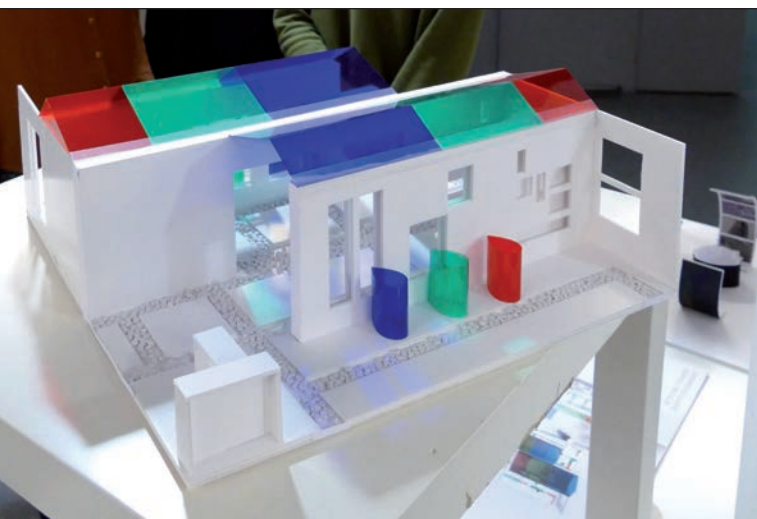
Sylvain Gaudard, responsable communication, chef de projet BE de Profialis et adhérent du Snep, avec les étudiantes en 2^e année de BTS design-communication-espace de l'école Boule.

Premier prix : Sarah Bisson pour "Balade PVC"

Grâce à un jeu de perspectives entre les murs, le sol et le plafond, Sarah Bisson invite le visiteur dans un espace architectural lumineux et coloré où il évolue librement dans l'univers du PVC et de la marque QualiPVC fenêtre. « Mon projet intitulé "Balade PVC" est une proposition de stand qui nous invite à serpenter entre ses trois espaces principaux afin de vivre différentes expériences autour du matériau PVC et de la marque QualiPVC fenêtre, explique Sarah Bisson. Il propose différents niveaux de lecture (toucher, vidéo, espace dialogue, immersion, guide visuel). C'est une expérience ludique où le client participe activement à la découverte. Sa lecture en est simple, évidente et les sentiments éprouvés à sa visite sont le confort, la joie et la curiosité. Ce stand soutient les idées de protection, de dynamisme, de transparence et d'économie circulaire de la marque QualiPVC fenêtre ».

Le parcours :

1. L'immersion par un chemin ponctué de fenêtres imaginées en transparence. Le sol présente le matériau PVC par des fragments de produits et une toiture translucide de différentes couleurs rappelle les toits des maisons et l'univers chaleureux du matériau.



FFPV

Représentativité : objectif atteint pour la FFPV

Les pouvoirs publics ont publié le 26 avril dernier les résultats des mesures d'audience et de représentativité des organisations professionnelles. Avec 170 entreprises adhérentes et 4 686 salariés, la Fédération française des professionnels du verre est reconnue représentative à 100 %, ce qui signifie qu'elle est le seul et unique interlocuteur auprès des pouvoirs publics.

Le travail de collecte des données chiffrées (entreprises et salariés par départements) a duré plusieurs mois ; et ce résultat permet à la FFPV de poursuivre ses missions, c'est-à-dire rester l'organisation professionnelle incontournable de la filière du verre plat, rester l'interlocuteur unique du ministère pour le dialogue social, maintenir l'OPMQ de branche, enfin poursuivre et améliorer les actions de formation avec l'OPCA de la branche. ■

2. L'appropriation de la matière grâce à une expérience tactile avec le PVC.

3. L'information sur les atouts du produit et sur la marque QualiPVC fenêtre grâce à des films ludiques à découvrir individuellement dans des niches positionnées telles des fenêtres dans le mur.

Second prix : Clara Sorlin pour "À la hauteur"

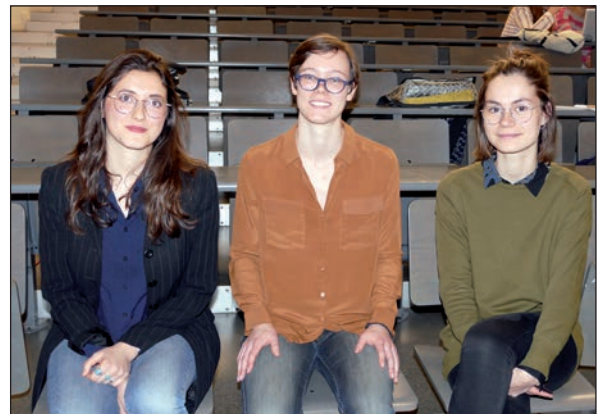
Clara Sorlin nous emmène sur les toits pour prendre de la hauteur et profiter du spectacle que nous offrent les fenêtres de la ville dans toute leur diversité pour découvrir le matériau PVC, ses applications et les valeurs de qualité de la marque QualiPVC fenêtre.



« Par une promenade étonnante dans un univers nocturne, entre immersion graphique et expérience magique, le client est guidé jusqu'à la marque QualiPVC fenêtre, décrit Clara Sorlin. Il prend de la hauteur pour découvrir l'étendue des possibilités du PVC. Cette présentation très urbaine affirme les valeurs de qualité et les champs d'application du PVC qui s'intègre parfaitement dans une architecture classique, tout en offrant des performances technologiques de pointe ».

Le parcours :

1. L'immersion dans une ambiance nocturne qui fait ressortir la fenêtre éclairée de l'intérieur, comme une visite dans l'univers qu'elle habille.
2. L'information et les échanges sur un espace ouvert "en plein jour" pour faire la lumière sur le PVC et ses qualités à travers la marque QualiPVC fenêtre.
3. L'animation pour amener le visiteur à participer activement à l'expérience avec un mur de shooting photos tout en fenêtres.



Les lauréates du concours avec, de gauche à droite : Clara Sorlin, Sarah Bisson et Manon Tagand

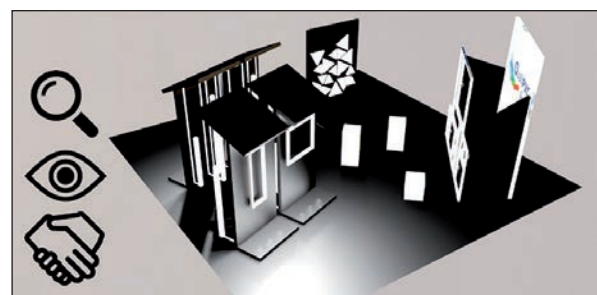
Coup de cœur du Jury : Manon Tagand pour "QualiPVC Lab"

Le coup de cœur du Concours Design 2017 est plus une expérience interactive qu'un parcours visiteur. Exprimées avec des jeux de lumières, de vidéos et d'animations, les étapes d'immersion dans l'univers de la marque QualiPVC fenêtre, de découverte et de communication sont chacune marquée par une expérience visuelle forte.

« Ce projet exprime la modernité de l'univers PVC, en contraste avec les applications classiques qu'on peut lui prêter. Grâce à un jeu de couleurs et d'images, le QualiPVC Lab permet à la fois d'émerveiller le visiteur et de faire passer les valeurs de la marque par une approche didactique », précise Manon Tagand.

Le parcours :

1. L'immersion par un parcours lumineux signalisé par des led.
2. La découverte du PVC par la projection d'images par vidéo-mapping sur des surfaces en PVC blanc.
3. La communication sur les atouts du produit grâce à des images et des pictogrammes animés sur des murs d'information. ■



Association Alliance
Chimie Recyclage

Rehau rejoint 2ACR

Rehau vient de prendre la décision de rejoindre 2ACR, organisation de référence mettant en relation les professionnels et les acteurs de la chaîne de recyclage. L'entreprise entend « contribuer de son adhésion grâce aux valeurs qu'elle partage avec 2ACR, pour continuer d'améliorer ses services et les adapter aux besoins du monde d'aujourd'hui et de demain ».

Les travaux menés par 2ACR et ses membres partenaires, incarnés par de grandes références de l'industrie, permettent de faire des analyses et des éclairages moteurs pour l'évolution des usages et pratiques. « Ces travaux, explique-t-on chez Rehau, sont des outils cruciaux pour la sensibilisation des professionnels et des pouvoirs publics. L'économie circulaire n'est plus juste une tendance ou un concept éphémère, mais une réalité aux enjeux économiques et environnementaux importants. Rehau, en tant que référence dans les solutions à base de polymères, compte jouer son rôle de leader et apporter sa pierre à l'édifice d'une industrie nouvelle et "éc-responsable" ».

Avec plusieurs dizaines d'années de maîtrise de la coextrusion (vierge et de matière recyclée), Rehau entend donc faire entendre sa voix d'expert. Premier transformateur adhérent à l'Association, cette adhésion est de bon augure quant à l'évolution des process de production dans les filières du bâtiment et de l'industrie. ■

CSTB / FCBA / UFME

Nouvelle campagne de communication pour les fenêtres certifiées NF

Le CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment), l'Institut technologique FCBA (Forêt, cellulose, boisconstruction, ameublement) et l'UFME (Union des fabricants de menuiseries), ont lancé une nouvelle campagne de communication dédiée aux fenêtres certifiées NF. Elle s'inscrit dans la continuité des précédentes campagnes développées depuis 2012 pour promouvoir les "Fenêtres NF".

Le film publicitaire décliné dans la presse prend le parti pris de l'humour, en mettant en scène un vendeur et son client dans une scène décalée, où l'on retrouve les thématiques de l'isolation thermique et phonique, sources principales d'intérêt pour les personnes qui achètent des fenêtres. Ce spot de 20 secondes permet de rappeler les cri-



tères attendus pour obtenir la certification NF, gage de qualité pour des fenêtres sûres, performantes, qui isolent parfaitement du bruit, des courants d'air et du froid pour longtemps. Cette campagne 2017 s'appuie sur un plan media combinant la diffusion d'un spot sur des programmes proposés en replay TV, et une campagne en presse

magazine professionnel (dont Verre & Protections) et presse décoration grand public, via un spot diffusé dans des émissions de décoration « phares » de M6, sur le canal Replay TV, des insertions publicitaires dans une sélection de numéros parmi les principaux titres de la presse magazine professionnel et décoration/ aménagement. ■

CSTB

Julien Hans, nouveau directeur du CSTB Grenoble

Julien Hans est nommé directeur du CSTB Grenoble. Directeur-adjoint recherche de la direction Énergie-environnement au CSTB, Julien Hans prend en charge la direction du CSTB Grenoble. Il aura dans le cadre de ses nouvelles missions l'objectif principal de renforcer le développement des partenariats et des activités du CSTB Grenoble, en région Auvergne Rhône-Alpes, en lien avec les acteurs du territoire.

En 2007, Julien Hans est nommé responsable de la division Environnement du CSTB. Il y pilote notamment le projet scientifique Elodie (logiciel de calcul des performances environnementales des ouvrages) et les programmes de recherche « Modernisation durable des bâtiments »



(2007-2010) puis « Bâtiments durables » (2010-2013).

En 2013, il devient directeur adjoint de la direction Énergie-environnement du CSTB, en charge de la Recherche. Il pilote alors plusieurs projets de recherche partenariale au service du bâtiment et des territoires durables. La direction du CSTB Grenoble rassemble une

équipe de 80 personnes dans les domaines de la santé, l'éclairage, l'environnement et l'acoustique. En lien étroit avec les équipes du CSTB à Marne-la-Vallée, Sophia Antipolis, et Nantes, l'équipe de Grenoble accompagne les acteurs notamment dans leur stratégie énergétique et environnementale, en s'appuyant sur des logiciels spécialisés, comme Elodie ou Dimosim (Simulation énergétique des quartiers, villes et territoires). ■

THE WAY to Glass evolution



MILAN 3-6 OCTOBRE

www.vitrum-milano.com



Vitrum est l'occasion rêvée de faire le point sur les dernières évolutions et les technologies d'avant-garde sur la scène mondiale du traitement du verre.

Pour vous tenir informé sur l'état de l'art et les continues évolutions du secteur, ne manquez pas la vingtième édition de Vitrum, qui se tiendra du 3 au 6 Octobre 2017 à Fiera Milano Rho.

Il y a toujours de bonnes raisons de choisir Vitrum

www.vitrum-milano.com
www.facebook.com/VitrumMilano
twitter.com/vitrummilano

Secretariat
Via Petitti 16 – 20149 Milano Italy
Tel. +39 0233006099
Fax +39 0233005630
vitrum@vitrum-milano.it

ITCA[®]
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane



Ministero dello Sviluppo Economico



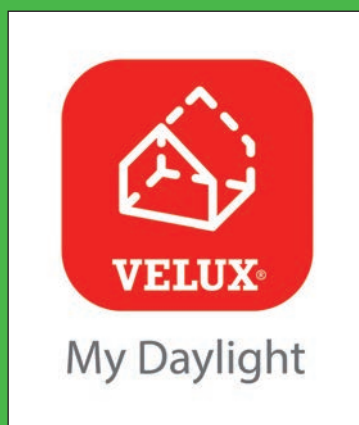
FIERA MILANO

Application

Velux lance l'application "My Daylight"

Le groupe Velux lancera bientôt l'application "My Daylight" sur smartphone et tablette qui permettra grâce à une illustration 3D de choisir et visualiser plusieurs configurations de fenêtres afin d'optimiser l'emplacement où l'entrée de la lumière naturelle est la plus optimale.

Cela permettra à chacun d'avoir une représentation de sa fenêtre dans son espace de vie en réalité virtuelle. L'application sera disponible courant 2017. ■



Détection

Nouveau détecteur d'ouverture invisible pour les fenêtres Grosfillex

Pour répondre aux nouvelles attentes en matière de sécurité et de gestion des énergies, Grosfillex propose, en partenariat avec Somfy, des menuiseries PVC intégrant un nouveau détecteur d'ouverture invisible (DOI), compatible avec le système d'alarme Protexial et la box domotique TaHoma.

En cas d'intrusion, cette fenêtre, connectée au système d'alarme Somfy, active automatiquement le déclenchement des sirènes et la fermeture des volets roulants. Sur l'interface de TaHoma, il est possible de voir si les fenêtres sont ouvertes ou fermées. Si la fenêtre connectée est ouverte, le thermostat coupe automatiquement le chauffage. ■



Site Web

Cozynergy lève 4,5 millions d'euros

Cozynergy, leader français de la rénovation énergétique avec près de 1 000 clients, a mené une levée de fonds de 4,5 millions d'euros pour accélérer son développement.

Cozynergy propose aux propriétaires une offre de services globale de rénovation énergétique, se positionnant comme le contact unique certifié RGE.

Le modèle intégré de Cozynergy : proposer une solution clé en main aux particuliers qui souhaitent réaliser des travaux de rénovation énergétique (isolation, menuiserie, chauffage, ventilation, photovoltaïque et domotique). Cozynergy apporte son expertise à chaque étape du projet : simulation sur Internet, études thermique, financière et de confort, conseils technique et fiscal, demandes de subvention, conduite des travaux, puis maintenance.

En trois ans, Cozynergy s'est implantée dans quatre régions stratégiques, autour de Toulouse, Bordeaux, Montpellier et Paris Ouest et emploie à ce jour 35 personnes et fédère plus d'une centaine d'installateurs agréés.

La star up, qui affiche une croissance supérieure à 100 % par an a pour objectif de décupler sa part de marché dans les cinq ans, tout en confortant sa place de leader de la rénovation énergétique. Grâce à ce deuxième tour de table, Cozy-



nergy, entreprise créée à Toulouse en 2013, va proposer son offre globale de rénovation énergétique sur l'ensemble du territoire français, en ouvrant des agences à Paris Est, Lille, Rennes, Strasbourg, Nice et Lyon. Pour atteindre ces nouveaux objectifs, 30 emplois devraient être créés en 2017.

Depuis son lancement, Cozynergy a développé de nombreuses innovations technologiques :

- Une application métier CozySoft, qui permet aux chargés de projets Cozynergy de réaliser, en clientèle et avec précision, une étude thermique, technique et financière pour la rénovation énergétique des particuliers.
- Un simulateur en ligne, qui permet aux internautes d'obtenir eux-mêmes gratuitement et en quelques clics le niveau de subventions auxquelles ils sont éligibles ainsi qu'une estimation des économies d'énergie possibles et du coût de leurs travaux. Le simulateur est également accessible via l'application mobile Cozynergy, disponible sous iOS et Android. ■

Maison connectée

Miralite Connect : miroir connecté de Saint-Gobain

Saint-Gobain Glass Bâtiment France propose Miralite Connect, un nouveau miroir éclairé et connecté. Il est équipé d'un éclairage basse consommation à Leds dont l'intensité est ajustable sur quatre niveaux et la température de couleur modulable selon les besoins. Il intègre également le désembuage permanent. Bénéficiant d'une connexion WiFi, Miralite Connect, permet à son utilisateur d'accéder en quelques clics aux applications intégrées : calendrier, météo, horoscope, fils d'actualité, info trafic, radio et maison connectée. Au total, sept applications sont mises à disposition au niveau de la zone écran et accessibles également via une télécommande. Grâce à la fonction "Bluetooth intégrée", il est aussi possible de jumeler son Smartphone avec le miroir pour écouter sa propre musique ou téléphoner en mode "mains libres". Le miroir offre jusqu'à quatre profils paramétrables pour une interaction personnalisée. ■



Simulation

Appli "Arcades et Baies vision" développée avec Saint-Gobain

Arcades et Baies vision est une application gratuite développée en partenariat avec Saint-Gobain qui permet de visualiser en temps réel et de manière particulièrement réaliste, l'effet esthétique des verres de décoration translucides. Embarquant un large choix de verres décoratifs de la gamme du réseau Arcades et Baies, cette application marque un nouveau cap dans l'utilisation des techniques de réalité augmentée au service des clients.

Avec une simple tablette ou un smartphone, les adhérents du réseau peuvent présenter à leurs clients l'ensemble de la gamme des vitrages décoratifs, sans s'en-

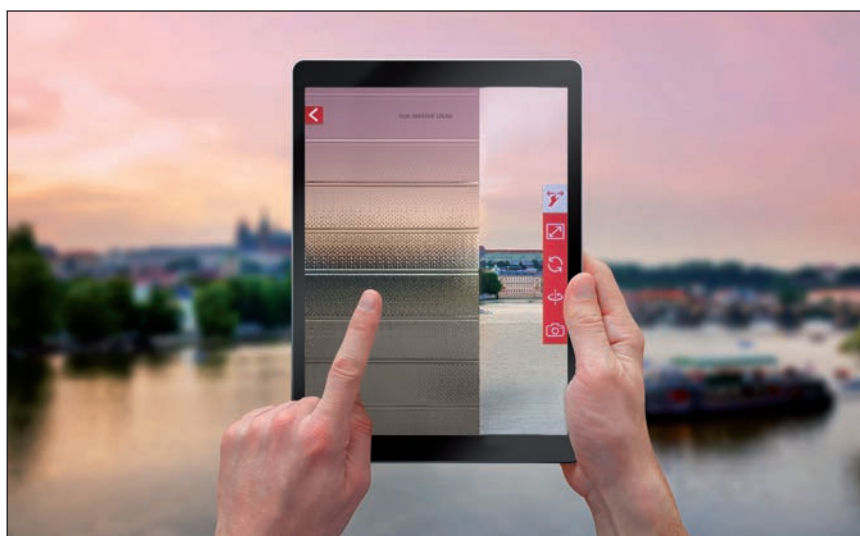


combrer en clientèle de nombreux échantillons lourds et onéreux.

L'application permet de "jouer" avec la caméra de la tablette pour visualiser directement l'effet esthétique des différents verres. Une première approche pour aider dans le choix du verre.

De son côté, le client final peut télécharger gratuitement l'application et prendre son temps pour faire les essais de rendu dans l'environnement réel du futur vitrage. Il peut tester l'opacité et le motif directement dans la pièce en temps réel.

L'application est disponible sur Apple store et Google Play. ■



Contrôle d'accès

Dom : solution clé en main de contrôle d'accès

Dom souhaite mettre le contrôle d'accès électronique à la portée de tous en lançant une solution clé en main qui répond aux besoins de sécurisation de tous les sites résidentiels ou petits tertiaires. Ce kit Eniq EasyFlex Box + Pro se compose :

- d'un cylindre électronique avec contrôle d'accès extérieur au moyen d'un badge et sortie libre sans identification. Universel, il s'installe à la place du cylindre mécanique existant, sans perçage ni passage de câble grâce à la technique modulaire "plug & play" qui permet d'ajuster la longueur du cylindre quelle que soit l'épaisseur de la porte,
- d'une carte de programmation qui permet d'attribuer les badges à différentes personnes et de définir librement leurs autorisations d'accès, sans aucun logiciel,
- de 5 badges de couleur noire,
- de 5 cartes d'annulation qui permettent de désactiver rapidement les badges,
- d'un outil d'ouverture du bouton du cylindre pour le fixer et l'ouvrir pour remplacer la batterie longue durée et d'un tournevis Torx pour fixer le bouton intérieur mécanique. ■



MAISON CONNECTÉE



Micro-modules radio de Hager

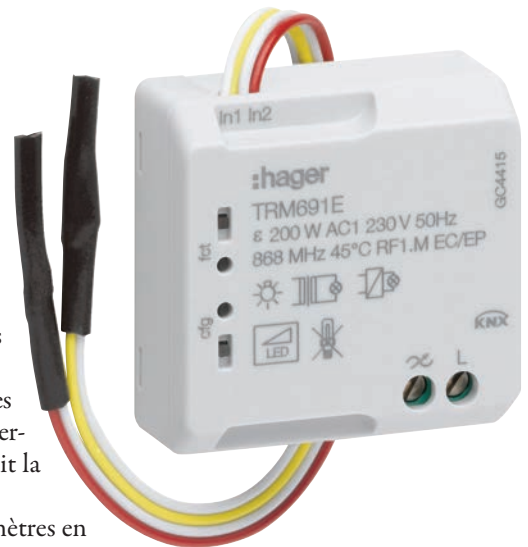
Hager, fournisseur de solutions et de services pour les installations électriques, propose dans son offre habitation une gamme complète de micro-modules radio. Ne nécessitant aucun câblage ou travaux spécifiques à l'installation, ils permettent le pilotage de l'éclairage et des ouvrants motorisés.

Robustes, fiables et fonctionnant sous le protocole KNX, les micro-modules Hager sont également les plus compacts du marché, ce qui permet une insertion facilitée dans toutes les boîtes d'encastrement et ce, quelle qu'en soit la marque.

Autre avantage non négligeable de ce produit : la grande portée de 30 mètres en intérieur.

En proposant les micro-modules Hager, l'installateur peut garantir à son client de nouvelles fonctionnalités tout en préservant son habitation et sa décoration.

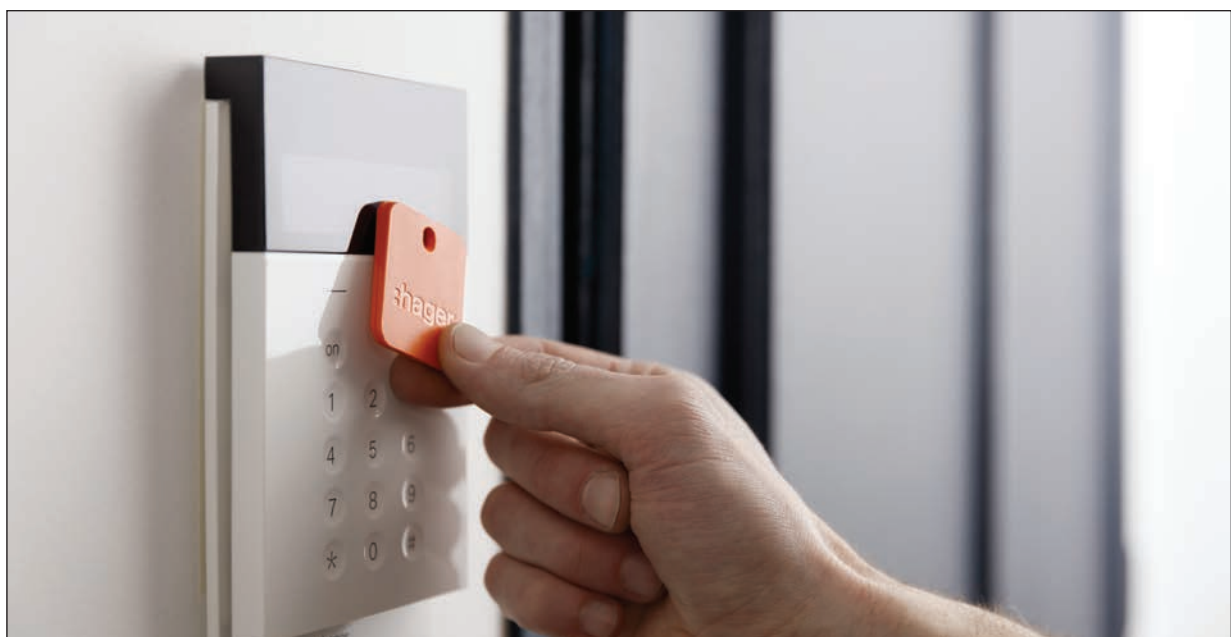
Enfin, les solutions Hager proposent également le pilotage de ces micro-modules via un smartphone ou une tablette avec l'installation de Coviva, le contrôleur connecté qui pilote également le chauffage, le système d'alarme ou tout autre objet connecté du domicile. ■



Système de sécurité Sepio

Pricipalement destiné au résidentiel et aux petits locaux professionnels, Sepio est un système d'alarme évolué développé par la marque Hager et capable d'offrir des services d'interactivité et de connectivité. Doté d'une technologie sans fil, Sepio s'affranchit du câblage entre les différents modules, tout en offrant une grande fiabilité des liaisons radio avec la technologie TwinBand : protocole radio anti-fraude et hautement sécurisé à l'abri des perturbations. Afin de faciliter sa configuration et son utilisation au quotidien, Sepio est notamment équipée d'une assistance vocale et peut se piloter avec le badge, le clavier ou la télécommande.

Par ses équipements et fonctionnalités multiples (dissuasion vocale, différents degrés d'alerte, carte Sim multi-opérateurs,...), il est conçu pour opérer aussi bien sur les périmètres intérieurs et extérieurs de la maison. Avec l'intégration du contrôleur connecté Coviva, les produits de la gamme Sepio peuvent être associés à la création de scénarios prenant en compte les modes et rythmes de vie des occupants. ■



Solution de sécurité Somfy One

Reprenant tous les bénéfices d'une caméra de surveillance, Somfy One se démarque de ses concurrents en proposant des fonctionnalités d'alarme (détection de mouvement sans fausses alertes et sirène intégrée de 90+dB) mais aussi une ouverture vers un écosystème produit plus large permettant de faire évoluer le niveau de sécurité du foyer en fonction de ses besoins.

Somfy One intègre les fonctionnalités suivantes :

- Une caméra full HD grand angle qui permet de voir parfaitement de jour comme de nuit avec un zoom x8 ;
- La possibilité d'entendre et de parler avec ses proches grâce au haut-parleur et au microphone intégrés ;
- Une détection de mouvement tout à fait compatible avec les animaux de compagnie pour éviter les fausses alertes ;
- Une sirène intégrée de 90 dB qui se déclenche automatiquement en cas de détection pour faire fuir les intrus. ■



Poignée de fenêtre SecuSignal Hoppe

La poignée SecuSignal de la marque Hoppe fait bien plus qu'ouvrir et fermer la fenêtre. Cette poignée de fenêtre avec émetteur SecuSignal transmet, à l'aide d'une technologie radio-émettrice sans pile ni câble, une information sur le positionnement de la poignée (ouverte/basculée/fermée). Véritable atout confort d'un système domotique, elle permet de compléter les scénarios de domotique ; par exemple pour le chauffage, l'aération ou l'éclairage connectés, de façon à augmenter sensiblement l'efficacité énergétique et le confort du logement ou du bâtiment.

Les poignées de fenêtre avec émetteur SecuSignal fonctionnent avec la technologie EnOcean : elles émettent un signal radio dès qu'elles sont actionnées. L'énergie nécessaire à cette opération provient du mouvement en lui-même, sans pile, sans entretien. Hoppe est ainsi le seul fabricant proposant des poignées de fenêtre avec émetteur sans pile. Terminés les changements de piles pénibles et les pannes imprévues. Ces poignées peuvent être utilisées avec tous les systèmes Smart-Home (domotique) compatibles EnOcean.



La mise en service d'une poignée de fenêtre avec émetteur SecuSignal est très facile et instantanée : la poignée est connectée, détectée puis intégrée au système comme les autres composants. Comme l'ensemble des produits de la marque Hoppe, la poignée de fenêtre SecuSignal bénéficie de 10 ans de garantie sur le fonctionnement mécanique et est fabriquée dans les usines en Europe. ■

Poignée de porte avec lecteur d'empreintes digitales

Hoppe lance sur le marché français ses poignées de porte avec lecteur d'empreintes digitales intégré. Simple d'utilisation : pour ouvrir la porte l'utilisateur doit simplement passer son doigt sur la cellule du lecteur intégrée à la poignée. L'ouverture et la fermeture de la porte se font donc en un seul geste. De plus, le lecteur se distingue par sa remarquable sécurité de fonctionnement, même dans des conditions climatiques extrêmes (-20 et +85°).

Cette nouvelle poignée Hoppe avec lecteur

d'empreintes digitales permet d'enregistrer jusqu'à 150 empreintes digitales dans le système. Le lecteur identifie l'empreinte digitale d'après le mouvement et ne conserve aucune image de l'empreinte, empêchant ainsi toute copie illicite de celle-ci.

Comme tous les produits de la marque Hoppe, les poignées de portes avec lecteur d'empreintes digitales bénéficient de 10 ans de garantie sur le fonctionnement mécanique et sont fabriquées dans les usines en Europe. ■



LiftMaster

Automatisme de porte de garage LM60EVS

Cet automatisme de portes de garage sans entretien est conçu pour les portes pesant jusqu'à 110 kg à usage privé. Il inclut un récepteur multifréquence et un système led performant. Cet automatisme est caractérisé par son excellente finition, un fonctionnement silencieux incomparable et une consommation extrêmement faible en mode veille. Le LM60 EVS parcourt 160 mm par seconde et propose un démarrage/arrêt progressif avec une détection d'obstacles et un réglage de la force automatiques. Au-delà d'une excellente performance technique, l'automatisme est compatible avec l'application myQ. Cette application permet de contrôler et de commander la porte de garage à distance, ce qui permet au consommateur de gagner du temps et garantit une plus grande sécurité. Pour voir ce qui se passe dans le garage, LiftMaster est le premier fabricant d'automatismes de portes de garage à avoir intégré Nest de Google dans son application de contrôle à distance. L'intégration de la technologie myQ de LiftMaster et de la technologie Nest de Google permet aux utilisateurs de piloter, en plus des portes de garages, les caméras et thermostats d'une même maison 24h sur 24. ■



Opérateur pour portails SLY524BK



Pour des besoins de motorisation de portails légers, LiftMaster présente le SLY524BK. Cet opérateur est caractérisé par sa haute résistance dans des environnements exigeants et sa longue durée de vie. Ultra-silencieux et facile d'entretien, il est conçu pour s'adapter aux portails coulissants jusqu'à 8 m de longueur pour un poids maximum de 500 kg, en zone résidentielle. L'opérateur dispose d'une détection automatique d'obstacles et s'arrête automatiquement en cas d'impact durant l'ouverture ou la fermeture. Pour une sécurité optimisée des personnes et des objets, l'opérateur peut être équipé de photocellules qui détectent des objets sans besoin de contact et s'éteignent automatiquement.

Mais ce qui distingue cet opérateur LiftMaster est sa connectivité. Fonctionnant avec l'application myQ, le portail se contrôle en toute sécurité, à distance 24h/24, n'importe où dans le monde via smartphone, tablette ou ordinateur. ■

Schüco : solution TipTronic SimplySmart

Avec sa nouvelle conception de motorisation, le système Schüco TipTronic SimplySmart dispose désormais de deux vitesses d'ouverture, dont le mode silence. Cette solution d'automatisation permet de bénéficier d'une maison connectée en toute sécurité. Elle peut atteindre une classe 4 en anti-pince doigt et RC 2 en résistance à l'effraction. Grâce à l'application Schüco Building Skin Control qui communique un aperçu instantané de l'état des fenêtres, on peut désormais interagir avec elles. Des scénarios peuvent également être facilement configurés à distance (fermeture en cas de pluie, vent, CO₂,...) pour plus de sécurité et de confort. Totalement intégré, TipTronic SimplySmart préserve l'esthétique des profilés aluminium Schüco, motorisé ou non, il n'y a aucune différence. Sans usinage, l'intégration d'une motorisation à la menuiserie n'a jamais été aussi simple. Schüco TipTronic SimplySmart permet fiabilité et gain de productivité. ■



Passez en mode connecté



Avec Connexoon de Somfy, entrez et faites entrer vos clients dans le confort de la vie connectée :

- Connecter et piloter à distance les équipements de la maison depuis son smartphone
- Proposer la connectivité, dès le premier équipement posé, à un prix très accessible

Simple

3 applications smartphone au choix pour commander :

- la fenêtre (volet, BSO et store),
- la terrasse (store et pergola),
- les accès (portail et porte de garage).

Facile à installer

Pas besoin de connexion internet sur le chantier pour installer la box et appairer les équipements, Connexoon s'installe en mode Plug and Play. Idéal en rénovation !

Unique

Des fonctionnalités exclusives : géolocalisation pour un accès simplifié, check pour vérifier à distance l'état des équipements, création d'ambiances...



Porte Excellence d'AMCC avec serrure connectée

À la pointe de la technologie, la porte Excellence mixte à ouvrant caché d'AMCC peut être équipée d'une nouvelle gamme de serrures connectées (modèles Idea, Doozy et Kaki uniquement). Facile et rapide à installer, ce système totalement autonome permet de piloter la porte à distance à l'aide d'un smartphone. Compatible avec toutes les serrures multipoints, il se compose d'un cylindre haute sécurité avec goupilles anti-perçage qui bénéficie d'une forte résistance au crochetage et à la torsion. Un module de communication placé directement sur la poignée permet alors à la serrure de communiquer via une application smartphone pour ouvrir la porte à distance. Dès lors tout est possible : entrée/sortie à l'aide de son smartphone, de son empreinte digitale, d'un code ou d'une télécommande, création et suppression de codes utilisateurs, mise en place de plages horaires, historique des dernières entrées et retour d'information via des notifications push ou sms. Résolument high-tech, la porte Excellence mixte se distingue enfin par son design moderne et ses multiples possibilités de personnalisation. ■



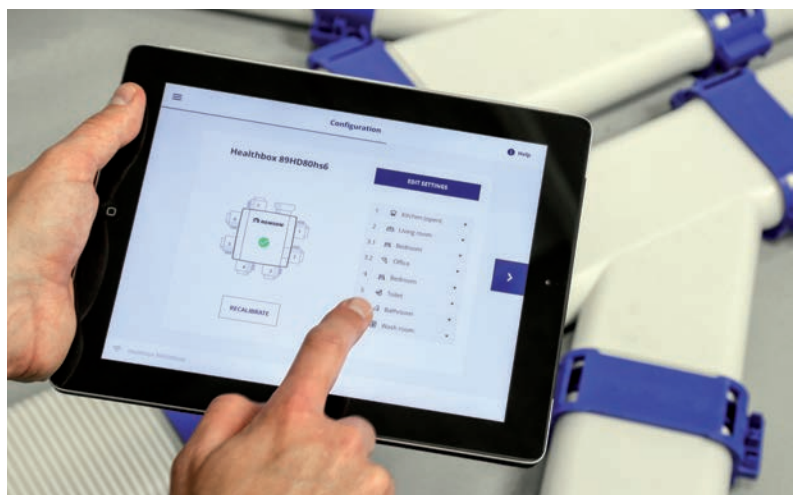
Renson : ventilation intelligente Healthbox 3.0

Healthbox 3.0 permet une ventilation intelligente et entièrement automatique de sa maison pour une qualité d'air saine. Cette nouvelle génération de ventilation contrôlée communique désormais activement avec l'installateur et l'habitant au moyen d'une application. Comme utilisateur, il est possible de contrôler à tout moment et partout la qualité de l'air dans la maison et les activités du système de ventilation. L'installateur, lui, gagne encore du temps à l'installation et lors du suivi du système de ventilation. Grâce aux détecteurs intégrés qui gèrent en continu le niveau d'humidité, de CO₂ et/ou de COV (Composés Organiques Volatiles), l'Healthbox 3.0 adapte le niveau de ventilation où et quand c'est nécessaire. Le raccordement SmartConnect fait de l'Healthbox 3.0 un système de ventilation connecté pour une maison intelligente. L'unité est équipée d'un nouveau ventilateur silencieux et extrêmement économe en énergie. L'Healthbox fait partie intégrante du système de ventilation C+ (amenée d'air via les aérateurs dans les châssis de fenêtre) et permet un gain de points du niveau E de l'habitation allant jusqu'à 23 points. Dans l'application, chacun reçoit un aperçu de la qualité de l'air intérieur au moyen de la couleur de fond de l'écran. Les activités récentes de l'Healthbox 3.0 sont affichées : après une douche ou après la nuit, le niveau de ventilation temporairement augmenté est visible sur un graphique. Il est également possible de trouver un historique par pièce du niveau de ventilation, du degré d'humidité et/ou du niveau des COV. En standard, l'Healthbox 3.0 va ventiler selon le profil 'Health' (santé). Ce profil veille à une qualité d'air saine et est économe en énergie grâce à la ventilation commandée à la demande. Pour une chambre de bébé par exemple, le profil 'intense' est proposé. Ce profil veillera à évacuer l'air vicié plus rapidement au moyen d'un niveau de ventilation plus intensif. Pour le profil 'Eco', la priorité



sera mise sur l'aspect économie d'énergie et l'air vicié sera évacué dans un laps de temps plus long avec un niveau de ventilation inférieur. Grâce à des collecteurs de ventilation, on peut ventiler davantage de pièces que les 7 piquages présents sur l'unité de ventilation (jusqu'à maximum 11). De cette manière le principe SmartZone (avec évacuation d'air dans les chambres à coucher) peut être appliqué de manière compacte avec moins de conduits.

L'application de l'Healthbox 3.0 spécialement destinée au professionnel : elle rend l'installation et le calibrage de l'unité de ventilation encore plus facile. Tous les paramètres tels que la perte de charge, le débit, ... sont visualisés étape par étape. Le réglage manuel des commutateurs appartient au passé et se fait à présent avec l'application, ce qui permet de modifier le débit des différents points d'extraction séparément si nécessaire. Après le calibrage, les documents requis pour la demande PEB sont établis automatiquement et l'app donne accès à un portail internet où l'on peut gérer toutes ses installations et le suivi de ses chantiers. Les documents y sont sauvegardés et sont disponibles, ce qui permet de vérifier le statut de son administration en un coup d'œil. L'application sera disponible à partir de juillet 2017 en Belgique. ■



Programme domotique Well'com de France Fermetures

Depuis plusieurs années, France Fermetures s'investit dans l'habitat intelligent en développant toujours plus de solutions compatibles avec son programme domotique Well'com. Pour anticiper les besoins du marché et ouvrir l'habitat connecté à un plus grand nombre d'utilisateurs, France Fermetures développe également ses nouvelles gammes de volets et de portes de garage en compatibilité avec les protocoles des plus grandes marques du secteur. En plus de proposer sa solution propre, Well'com, France Fermetures rend donc ses produits compatibles avec toutes les solutions domotiques des plus grands acteurs du marché : io-homecontrol de Somfy, X3D de Delta Dore ou ZigBee de Legrand. ■



UNE MAISON PERSONNALISÉE À VOTRE STYLE

MIRAGE
LE NOUVEAU CONCEPT DE RÉALITÉ AUGMENTÉE



Un outil d'aide à la vente idéal. Contactez le service commercial du Groupe Maine : contact@maine-clotures.com



www.maine-clotures.com

Le **Groupe MAINE** constitue une offre globale, sur-mesure et cohérente pour une parfaite harmonie.



MAINE CLOTURES
MP



Groupe MAINE
MP

Picard Serrures : porte blindée Di@mant connectée

Certifiée A2P BP1, la porte blindée Di@mant connectée de Picard Serrures bénéficie de tous les équipements requis pour garantir une excellente protection de l'habitation : une serrure méca-points elle-même certifiée A2P*, un cylindre de haute sécurité et des matériaux robustes. Équipée de détecteurs couplés à une vidéosurveillance hébergée intelligente, Di@mant connectée repère les tentatives d'agression au moyen de son détecteur de choc intégré et enregistre l'événement grâce à sa caméra extérieure. Dotée de ces fonctionnalités et développée avec la

technologie BlueSecur, elle permet alors d'être alerté instantanément en cas de tentative d'effraction en recevant une notification sur son smartphone ou via un navigateur web. Pour une réaction encore plus rapide, la porte Di@mant connectée peut être reliée à l'un des centres de télésurveillance certifiés en France. Un ensemble de services à distance est alors proposé (surveillance sans interruption du domicile, intervention sur site en cas d'effraction...).

Récompensée par les trophées de la sécurité, la porte Di@mant connectée sécurise, détecte, alerte et répond ainsi



aux évolutions du marché de la sécurité en assurant une protection active optimale et évolutive de l'habitation. ■

Bel'M : nouvelle solution de serrure motorisée

Bel'M propose aux propriétaires de maisons individuelles, une nouvelle solution de serrure motorisée alliant confort d'usage et sécurité. Les portes d'entrée Bel'M en Aluminium 80 mm et en Bois de 94 mm d'épaisseur (modèles Belcastel et Sartène), peuvent ainsi intégrer les fonctions de domotique avec le choix d'une serrure motorisée. Elles bénéficient de multiples points de fermeture avec deux blocs haut et bas (deux goujons, un crochet central), pêne, pêne demi-tour, gâche filante ainsi que d'un double moteur (déverrouillage en moins d'une seconde) et d'une fonction anti-panique (possibilité d'ouvrir de l'intérieur même si la porte est verrouillée). Ajoutons que la clé est prioritaire sur toutes les autres fonctions en cas de coupure de courant.

Plusieurs commandes sont également disponibles, selon les besoins des particuliers :

- platine d'effleurement : contrôle d'accès grâce à une carte "mains libres" et une plaque d'activation.
- badge : jusqu'à 200 badges enregistrables
- digicode : deux codes enregistrables
- empreinte digitale : positionné sur la porte avec jusqu'à 200 empreintes enregistrables
- radiocommande : permettant de piloter d'autres ouvertures de la maison

Soit cinq packs compatibles avec une poignée ou barre de tirage et pouvant être cumulés.

« Les serrures motorisées sont compatibles avec les applications Tahoma (Somfy) et Tydom (Deltadore), ce qui permet de commander la serrure de la porte d'entrée avec son Smartphone, explique Gwénolé Lees, chef de marque Bel'M. Disponible sur Apple ou Android, l'application permet également de coordonner d'autres ouvertures comme la porte de garage, un portillon, un volet, des luminaires, etc. Avec 200 utilisateurs programmables, cette solution est idéale pour donner accès à sa maison, dans le cadre de locations saisonnières par exemple. » ■





Double store enrouleur avec caisson B-Box Duo **Bandalux**

Destiné à un usage intérieur, B-Box Duo séduit par sa double fonctionnalité rationalisée en un seul système. Unique, ce système associe store décoratif et store opaque afin d'offrir en toute occasion un confort de vie ou de travail exceptionnel. Atout supplémentaire : une opacité absolue grâce au coffre avec coulisses occultantes venant compléter le tissu Blackout.

Bandalux utilise les motorisations Somfy, le double store enrouleur avec caisson B-Box Duo est donc paramétrable à distance selon les dernières technologies proposées. ■

CARACTÉRISTIQUES

- Caisson disponible en 136 mm (hauteur maxi : 400 cm)
- Caisson et composants disponibles en 6 coloris avec finition 70% mate et 30% brillante : blanc - gris - anthracite - marron - noir et ivoire clair / Installation autoportante (caisson et coulisses - intégrées - évitent tout support d'installation).

Store enrouleur avec caisson Z-Box

Le système de guidage avec coulisses latérales zip assure une parfaite rigidité du textile en extérieur. La réalisation de grandes dimensions – jusqu'à 14 m² – s'avère facilitée, le store résistant à des vents jusqu'à 90 km/h. Selon le choix du tissu, Z-Box se décline aussi en store enrouleur intérieur autour de la collection Blackout – avec coulisses occultantes – ou en store enrouleur de la gamme Polyscreen. Z-Box est aussi disponible avec moustiquaire.

Doté de la motorisation Somfy, le store enrouleur avec caisson Z-Box est paramétrable à distance selon les dernières technologies proposées. ■

CARACTÉRISTIQUES

- Caisson disponible en 2 dimensions : 100 et 130 mm (hauteur maxi : 300 et 400 cm)
- Actionnement par moteur.
- Caisson et composants disponibles en 5 coloris avec finition 70% mate et 30% brillante : blanc - noir - gris - anthracite et gris métallisé / Installation autoportante (caisson et coulisses - intégrées - évitent tout support d'installation).
- A noter, pour l'extérieur - Z-Box bénéficie du label Qualicoat.



Alors que la règle du 1/6 pour les surfaces vitrées de la RT 2012 va être complétée par un projet de normalisation européen

Conférence du groupement VIR sur l'apport des surfaces vitrées

Une conférence, à l'initiative du groupement VIR (Vitrage à Isolation Renforcée) et de Velux France s'est tenue à Paris le 7 mars dernier. Le groupement qui rassemble les verriers AGC, Saint-Gobain et NSG voulait sensibiliser les participants à cette rencontre à l'importance d'une bonne prise en compte du rôle de la lumière et des surfaces vitrées dans la RT 2012 et les projets de futures directive et norme européennes.

Il faut dire que la France a été pionnière et innovante en Europe en reconnaissant au travers de la RT 2012 l'importance de la lumière naturelle et des surfaces vitrées en imposant pour celles-ci la règle du 1/6 des surfaces habitables. Un projet de normalisation au niveau européen pourrait encore renforcer le rôle de la lumière naturelle dans les années à venir, avec un objectif clair d'améliorer le confort et le bien-être.

De plus, la révision de la directive européenne PEB (Performance énergétique des bâtiments / *Energy Performance of Buildings Directive*) est une fantastique opportunité pour une meilleure prise en compte des bénéfices de la lumière naturelle, à la fois en matière énergétique mais aussi en matière de santé, confort et bien-être des occupants.

Lumière naturelle : levier déterminant de la performance énergétique

Au même titre que l'air et l'eau, la lumière naturelle s'est peu à peu imposée comme un élément essentiel de confort et de bien-être dans l'habitat. Avec la montée en charge des exigences environnementales, elle est désormais un levier déterminant de la performance énergétique.

Si de nombreux textes et normes posent l'exigence de la lumière naturelle dans les lieux de vie, il n'y a pas encore d'obligations réglementaires quantifiées relatives à l'éclairage naturel. Pourtant, tant du côté des professionnels de l'habitat que du grand public, la lumière naturelle s'impose non seulement comme un critère de confort et de bien-être mais aussi comme une réponse évidente aux enjeux de maîtrise de la consommation énergétique. Ainsi, 73 % des Français interrogés par IPSOS (Étude réalisée par IPSOS pour la société Velux intitulée "Les Français et la luminosité de leur logement") en novembre 2013 disaient systématiquement privilégier la lumière naturelle sur la lumière artificielle dans leur logement et 91 % considéraient qu'elle a un impact positif sur les économies d'énergie.

Sur le plan économique, précisons que le retour sur inves-



Daniel Siret, architecte, chercheur à l'école d'architecture de Nantes et directeur du laboratoire CNRS AAU, et **Monique Eleb**, sociologue de l'habitat, chercheur au laboratoire ACS de l'École d'architecture de Paris-Malaquais.



tissement d'un double vitrage est extrêmement court par rapport à sa durée de vie : 3 à 6 mois pour "payer" l'énergie nécessaire à la production du vitrage et 6 à 12 mois pour "compenser" les émissions de CO₂ liées à la production du vitrage.

Prise en compte du rayonnement solaire dans l'architecture au xx^e siècle

Une préférence confirmée par les travaux de Monique Eleb, sociologue de l'habitat, chercheur au laboratoire ACS de l'École nationale supérieure d'architecture Paris-Malaquais. Pour Monique Eleb, la lumière et l'orientation sont parmi les critères les plus importants pour choisir un logement.

La réduction de leur taille dans les immeubles de ville a entraîné les architectes à compenser cette situation en traitant de façon plus subtile l'intervalle entre le dedans et le dehors : larges balcons, serres à double hauteur et parfois bioclimatiques, jardins d'hiver qui font aussi sas thermique, terrasses végétalisées, deviennent de véritables pièces à vivre.

Avec un regard d'historien, Daniel Siret, architecte, chercheur à l'École nationale supérieure d'architecture de Nantes et directeur du laboratoire CNRS AAU, montre que la prise en compte du rayonnement solaire dans l'architecture au XX^e siècle, qui émerge dès la fin du XIX^e siècle sous la pression des injonctions hygiénistes, va être un marqueur de la modernité dite "radiuse", posant des problèmes inédits aux architectes en relation avec le développement des surfaces vitrées en termes de surchauffe estivale, de dispositifs brise-soleil et de maîtrise des apports solaires.

Projet de normalisation européen appelé "Daylight in buildings"

Cette prise en compte des apports de la lumière naturelle, tant en matière énergétique qu'en termes de santé, de confort et de bien-être des occupants, est présente dans l'évolution des réglementations, que ce soit au niveau français ou européen.

« La règle du 1/6 dans la RT 2012 (les surfaces vitrées doivent au minimum représenter 1/6 soit 17 % des surfaces habitables) a permis la reconnaissance de l'importance des surfaces vitrées et de la lumière naturelle, souligne Jacques Bordat, président de la Fédération des industries du verre. La France, pionnière en Europe, a ainsi marqué un premier pas décisif. Il est important que la profession participe activement à la réflexion sur la contribution des surfaces vitrées comme un facteur holistique de performance et de confort de l'habitat, au-delà des aspects techniques et énergétiques, poursuit-il. La révision de la directive européenne EPBD est une opportunité majeure pour la pleine reconnaissance de ces contributions ».

La règle du 1/6 pour les surfaces vitrées de la RT 2012 pourrait aussi être complétée prochainement par un projet de normalisation européen appelé "Daylight in buildings". Cette norme à destination

des concepteurs et dont la publication est attendue pour 2018, proposera des recommandations pour la meilleure intégration de la lumière naturelle dans la conception d'un bâtiment.

Les préoccupations autour de la lumière naturelle, du confort et du bien-être, dépassent donc bien les frontières. ■



Jacques Bordat, président de la Fédération des industries du verre.

12 investisseurs aidés par la région Nouvelle Aquitaine et la caution de la BPI

La Nouvelle Miroiterie landaise relance son activité

La Nouvelle Miroiterie landaise, qui emploie 53 salariés sur trois sites à Mont-de-Marsan (40), Dax (40) et Soustons (40), vient de relancer son activité grâce à douze chefs d'entreprise des Landes qui se sont investis ensemble dans ce défi. Claude Pernin, le nouveau dirigeant de la miroiterie, vient du monde de l'automobile et a pris ses fonctions le 2 janvier dernier. Nous l'avons interrogé pour connaître ses motivations.

Verre & Protections : Qu'est-ce qui vous a incité à vous lancer dans la reprise de cette entreprise d'un secteur que vous ne connaissez pas ?

Claude Pernin : « En effet je découvre le verre. J'ai connu la Miroiterie landaise quand j'étais un professionnel de l'automobile car je l'avais comme cliente. Dernièrement nous avons constaté la situation difficile de l'entreprise et nous ne voulions pas voir disparaître une partie du patrimoine industriel landais. Avec un groupe d'amis nous avons alors décidé de trouver les capitaux nécessaires pour le redémarrage. Nous avons reçu l'aide de la région Nouvelle Aquitaine et la caution de la BPI. De plus j'ai 54 ans et le désir de me réaliser maintenant ».

Quelle est l'activité de l'entreprise et son évolution ?

« Nous avons étudié l'historique de la Miroiterie landaise et nous nous sommes rendus compte que sa période principale de développement se situait à la fin des années 1990. Elle était alors structurée autour de ses chantiers et de ses implantations à Mont-de-Marsan, Dax et Soustons (Landes). Elle traitait la miroiterie sous tous ses aspects avec la découpe et le façonnage du verre, aussi bien pour des particuliers que des entreprises. D'autre part,

elle réalisait aussi les menuiseries aluminium. Nous avons décidé de retrouver cette activité en prospectant tous types de clients et en développant le négoce pour les professionnels et les particuliers. Nous avons aussi recherché des chantiers publics ou privés. Nous avons inclus aussi les produits finis autour de la baie et de sa protection tels que les stores, les volets roulants, les vérandas, les portails... Nous



ne fabriquons pas de vitrage isolant, nous l'achetons à des fabricants locaux. Nos menuiseries aluminium sont réalisées à partir de profilés Technal ».

Quels sont les moyens humains dont vous disposez ?

« Nous sommes 55 personnes de l'ex-Miroiterie landaise possédant les compétences et le savoir-faire nécessaires car elles travaillent depuis longtemps dans l'entreprise. Le directeur de production, par exemple, a 53 ans et 30 ans d'ancienneté ».



Quels sont vos équipements ?

Pour l'atelier de travail du verre : deux tables de coupe à commande numérique Bottero, une pour le float, l'autre pour le feuilleté, une table de coupe à chargement vertical pour les coupes de petites dimensions, des racks fixes de stockage Carmo pour les plateaux, un rack à tiroir pour le verre imprimé, une rectiligne Baudin, une ponceuse Jambac, une machine à onglets Baudin, une machine à bande Baudin et une machine à laver horizontale ELB. Dans l'atelier de menuiserie aluminium nous avons deux cadreuses Fom, un banc d'usinage Fom, deux scies double tête à commande numérique Fom, deux sertisseuses d'angle Fom, deux scies simple tête Fom, deux perceuses à colonne Sidamo, une grueuse et une fraiseuse. De plus l'atelier est équipé de deux ponts roulants, l'un de 5 tonnes et l'autre de 3,2 tonnes ».

Quelle est votre philosophie de stratégie d'entreprise ?

« Elle se décline en deux préoccupations : la qualité des produits et la satisfaction du client. Il est fondamental pour moi de respecter les dates

contractées avec le client. Pour cela les technico-commerciaux établissent un rétro-planning qui sera impérativement respecté et, tout au long de la vie du projet, depuis la prise de commande jusqu'à la réception des travaux, le client n'aura qu'un seul interlocuteur. Cette stratégie orientée client doit rester au centre des préoccupations de tout le monde dans l'entreprise, ceci quel que soit le client. Les chargés d'affaires s'appuient ensuite sur les services centraux de l'entreprise ».

Quel fonctionnement avez-vous donc mis en place dans l'entreprise pour répondre à ces deux préoccupations ?

« C'est une organisation en réseau, un management participatif. N'ayant pas suffisamment de recul dans le métier, je ne peux pas créer de fonctionnement pyramidal. Je souhaite m'appuyer sur un collègue de spécialistes : bureau d'études, commercial, suivi des travaux, production, comptabilité, informatique et ressources humaines. Je n'ai pas de réflexes métiers, donc un regard plus naïf et plus proche des clients. Il faut que je fasse comprendre ce que j'entreprends. J'ai voulu transformer en avantage cette méconnaissance du métier que je considérais au début comme une faiblesse. J'amène le personnel à se poser des questions sur ce qu'ils font et donc à faire un effort de réflexion ».

Quelles sont vos premières impressions quelques mois après la reprise de la société ?

« On vient de clôturer le premier trimestre d'exercice avec des chiffres encourageants, légèrement au-dessus des pré-



visions aussi bien en termes de chiffre d'affaires que de marges et de nombre de clients obtenus. Chaque semaine, cela s'améliore un peu. Le redémarrage a été toutefois chaotique, en effet après une liquidation judiciaire, il y a une période d'inactivité. Depuis la remise en route, il a fallu démontrer à nouveau notre crédibilité aux clients pour qu'ils nous fassent confiance à nouveau. Dans un premier temps je ne fixe que des objectifs à court terme. Nous souhaitons modéliser un principe de fonctionnement efficace pour le reproduire d'abord en Aquitaine puis peut-être au niveau national par la suite. Et, qui sait, peut-être international. Si je perçois la possibilité de développements, nous ferons du copier-coller ».

Comenza : profilés GlassFit SV-1400

L'entreprise espagnole Comenza est, dans le secteur des systèmes de garde-corps, une marque dynamique qui développe de nouveaux produits grâce à sa notoriété acquise ces dernières années dans le monde de l'architecture. « Actuellement, notre entreprise se compose d'une équipe de plus de 30 personnes qui ont pour mission de donner à Comenza une référence mondiale dans l'architecture, à travers le développement de systèmes de garde-corps au design exclusif, sécurisant et facile d'installation avec un rapport qualité-prix optimal », explique-t-on chez Comenza. L'engagement vers l'internationalisation est un des piliers de l'entreprise et lui permet d'être présente dans plus de 25 pays, dont les États-Unis, le Mexique, le Chili, le Panama, les E.A.U, le Maroc, l'Algérie, l'Espagne, la France, le Royaume-Uni ou la Slovénie.

Dans le nouveau catalogue que Comenza a présenté aux derniers salons Veteco et Glasstec, et qui sera prochainement présenté au salon Batimat, l'entreprise a mis en évidence les nouveaux systèmes de profilés GlassFit SV-1400, qui incorporent un dispositif "Level In" qui permet de niveler de manière simple, rapide et économique les panneaux en verre (certificat CSTB pour les zones ERP demandant 1 kN).



Elle y a également présenté la nouvelle pince à montage latéral GlassFit CC-791 qui permet une totale transparence et maximise la sécurisation. Elle incorpore les dispositifs de nivellement des verres Slot 360 et Level 2D.

« Comenza donne une importance primordiale à la sécurité, c'est pourquoi nos installations accueillent un laboratoire d'essais, dans lequel nos systèmes sont testés avant leur sortie sur le marché. Nous avons testé tous nos systèmes de garde-corps en verre GlassFit, qui sont aux normes internationales et françaises (NF). Nous disposons des certificats CSTB qui permettent d'apporter un plus de sécurité aux utilisateurs de nos produits ».

Mise en œuvre de bon nombre des matériaux de construction du groupe

Pose de la première pierre de la tour Saint-Gobain

Pierre-André de Chalendar, président-directeur général de Saint-Gobain, Gabriele Galateri di Genola, président d'Assicurazioni Generali, et Xavier Huillard, président-directeur général de Vinci, ont posé la première pierre de la future tour Saint-Gobain, le 19 avril dernier, en présence de Patrick Devedjian, député et président du conseil départemental des Hauts-de-Seine et président de Defacto, de Jacques Kossowski, député-maire de Courbevoie et président de l'établissement public territorial Pold, de Patrick Jarry, maire de Nanterre et président du conseil d'administration de l'EPADESA, et de Denis Valode, architecte.

« La future tour Saint-Gobain est à l'image des ambitions que nous voulons pour Paris La Défense, premier quartier d'affaires européen, à l'heure où le Brexit a rebattu les cartes en Europe. Le quartier d'affaires de Paris La Défense devient de plus en plus attractif, de plus en plus convivial, de plus en plus ouvert sur le monde. Demain, il continuera à créer de la valeur, à attirer les grandes entreprises, à retenir les talents », commente Patrick Devedjian.

Un emménagement qui répond à une ambition stratégique

Emblème de Saint-Gobain et vitrine de son savoir-faire, cette tour qui accueillera le nouveau siège du groupe sera située dans le cœur historique du quartier d'affaires de Paris La Défense. Le projet est piloté et financé par son propriétaire, l'assureur Generali, qui a chargé le groupe Vinci de sa réalisation.

Le projet architectural, technique et environnemental de la nouvelle tour a été conçu par l'agence Valode & Pistre



L'emplacement du chantier.



Jacques Kossowski, maire de Courbevoie, et Patrick Devedjian, posant la première pierre, en présence de Pierre-André de Chalendar et des autres participants.

qui a été retenue par Saint-Gobain et Generali, en concertation avec l'EPADESA, à la suite d'une consultation internationale d'architecture.

La décision de Saint-Gobain de quitter la Tour des Miroirs où il s'est installé en 1981 et d'emménager dans une nouvelle tour à Paris La Défense répond à une ambition stratégique. « Chez Saint-Gobain, nous avons fait une promesse à nos clients, affirme Pierre-André de Chalendar. Une promesse exigeante : leur offrir le bien-être où nos matériaux sont présents, dans leur maison, dans leur bureau, dans leur voiture... Performance et confort thermique, acoustique, visuel et qualité de l'air : nous rendons plus agréable la vie quotidienne et contribuons à préserver l'environnement. Ainsi, nous souhaitons offrir à nos 2 500 collaboratrices et collaborateurs d'Ile-de-France la possibilité de travailler ensemble, dans une même tour intégrant nos meilleures solutions », poursuit le pdg de Saint-Gobain.

Un projet architectural qui fait la part belle au matériau verre

La future tour Saint-Gobain a été voulue par Valode & Pistre comme une architecture cristalline, symbolisant le métier historique de Saint-Gobain, le verre. La tour joue avec la lumière, qui en devient le matériau principal. Constitué d'un assemblage de "cristaux", le jeu des faces, des angles et de la nature du verre fabriquent alternativement de la transparence ou de la réflexion. L'objectif est de donner à

l'édifice une dimension magique qui change avec les heures et l'endroit depuis lequel on l'observe.

En choisissant des rhomboèdres, des polyèdres dont les faces sont des losanges ou des parallélogrammes au lieu de carrés ou de rectangles, une dynamique se crée. Avec la même hauteur et le même volume qu'un prisme droit habituel, la silhouette de la Tour s'élanche, elle devient sculpture. Ce mouvement, associée à la composition en trois parties de la Tour, un pied, un corps, une tête, transforme l'édifice en personnage qui, vu du parvis de Paris La Défense, se penche en signe d'accueil et de bienvenue.

Autre dispositif, le jeu graphique entre des bandes horizontales, trame des planchers en façade, et des obliques, parallèles aux faces supérieures et inférieures des rhomboèdres, crée un rythme, une vibration, une sorte de musique.

Notons que la tour Saint-Gobain visera une triple certification environnementale : Leed (Leadership in Energy & Environmental Design), Bream (Building Research Establishment & Environmental Design) et NF HQE (Haute Qualité Environnementale) associée à la certification Effinergie+. Le bâtiment aura le référentiel CARE4 du groupe Saint-Gobain.

Les produits verriers mis en œuvre

Notons que le bâtiment, doté d'un showroom accessible au public, sera construit avec plus de 80 matériaux innovants de Saint-Gobain, avec la participation de Saint-Gobain Glass Bâtiment France qui fournira son verre SGG Cool-Lite ST Bright Silver à contrôle solaire. Ce verre, fourni par Sivaq, est caractérisé à la fois par sa brillance et par sa transparence, contribuant ainsi au confort thermique et visuel des occupants. Ces propriétés le destinent essentiellement aux façades à doubles peaux ventilées par l'extérieur.

SageGlass fournira également son verre électrochrome qui, en maximisant l'apport de lumière naturelle sans altérer la visibilité, contribuera à améliorer la productivité, le confort et le bien-être des employés de la Tour Saint-Gobain.

Saint-Gobain Solar Gard fournira également son film Solar Gard Graffitigard 4 MIL, un film pour vitrage contre les actes de vandalisme comme les jets d'acide et les rayures.

Enfin, Clipper fournira une nouvelle gamme de cloisons en verres bord à bord, Elance, pour mieux répondre à l'évolution des usages des espaces de travail nécessitant davantage de transparence entre les espaces pour favoriser la communication et la dynamique des échanges. Grâce à son profil unique, la mise en oeuvre est simplifiée au maximum. La finesse de l'ossature et des portes alignées aux vitrages de fortes épaisseurs soignent les confort visuels et acoustiques des occupants. ■



Alors que la firme italienne fête ses 30 ans cette année

Rencontres “Inside Intermac Glass” 2017 sous le signe de l’Industrie 4.0

Pour les organisateurs de l’édition 2017 de la rencontre “Inside Intermac Glass”, qui s’est déroulée du 16 au 18 mars dernier au siège du groupe Biesse à Pesaro (Italie), le bilan est plus que positif : de nombreux visiteurs ont été accueillis dans le Tech Center de plus de 1 000 mètres carrés, équipé pour présenter les technologies “made in Intermac” qui feront face aux défis de l’Industrie 4.0.

Rappelons qu’Intermac est la division du groupe Biesse qui produit et commercialise des machines et des systèmes destinés aux entreprises de transformation du verre plat.

« Chez Intermac, nous avons décidé d’investir toujours plus dans la spécialisation, c’est pourquoi nous avons organisé un salon sur mesure, exclusivement consacré aux professionnels du secteur du verre, explique Franco Angelotti, directeur du département “Glass & Stone/secteur commercial”. Ce choix s’est avéré positif puisque nous avons enregistré une augmentation de plus de 30 % en terme de présences par rapport à l’année dernière ».

Des tâches manuelles au contrôle numérique

2017 est une année très spéciale puisqu’elle marque aussi les 30 ans d’activité d’Intermac. Une histoire qui remonte à la conception du premier centre d’usinage Master en 1987, base du leadership international d’Intermac dans le secteur de l’usinage du verre, de la pierre et du métal, toujours d’actualité.

« L’innovation est dans les gènes de notre entreprise, affirme Gianluigi Casadio, directeur du département “Glass & Stone”. Quand Intermac a conçu et développé les premiers centres d’usinage, elle a apporté la technologie et l’innovation dans des métiers qui étaient encore manuels. Aujourd’hui, il semble parfaitement naturel d’associer la marque Intermac aux centres d’usinage à contrôle numérique : voilà pourquoi nous sommes fiers de célébrer nos trente ans d’activité. Comment pourrait-il en être autrement ? Avec un tel passé derrière soi, on ne peut que penser à l’avenir avec confiance, poursuit-il. Nos objectifs sont ambitieux et visent à renforcer constamment notre gamme de produits, à améliorer notre réseau commercial et le niveau de nos services », conclut Gianluigi Casadio.

Des présentations en “real time factories”

L’objectif des solutions présentées est de transformer les usines des clients en “real time factories” à travers des outillages intégrés qui permettent d’optimiser le processus de production en diminuant drastiquement les coûts et en améliorant le travail quotidien des clients, les projetant ainsi dans l’ère de la fabrication numérique.

Les nouveaux centres d’usinage Master Series sont, selon Intermac, « les protagonistes de cette révolution avec les nouvelles technologies » dévoilées en avant-première à ces Inside Intermac Glass days. En particulier, sur toute la gamme des centres d’usinage Master, se concrétise l’innova-



De gauche à droite : **Matteo Traini**, directeur des produits, **Franco Angelotti**, directeur des ventes Intermac, **Gianluigi Casadio**, directeur d’Intermac et **Raphael Prati**, directeur marketing Biesse Group





vation née d'une équipe d'experts de Diamut et Intermac, Helix Sistem, le mariage entre matériel et logiciel. L'association des CNC et de l'outil Diamut pour le perçage Helix permet de dépasser les limites des systèmes traditionnels en effectuant avec un seul outil le perçage, le meulage et l'évasement de plaques de verre jusqu'à 19 mm.

Autres solutions présentées en démonstration lors de ces rencontres, les systèmes de coupe de la gamme Genius et la technologie Waterjet installée sur la gamme Primus qui se traduit par une nouvelle version Primus 402 afin de répondre à la nécessité d'un produit qui s'adapte le mieux à l'évolution des matériaux et aux exigences applicatives demandées par le marché.

Pour les systèmes de meulage bilatéral, la gamme Busetti Serie F a évolué dans le temps en se transformant en une solution intelligente capable de se contrôler en autonomie grâce à l'intégration avec un logiciel.

L'exposition des solutions "4.0 ready" a également été com-

plétée par les centres d'usinage verticaux Vertmax qui peuvent être associés avec le dépileur V-Loader.

Côté logiciels, Intermac présentait à Pesaro, iCam, un logiciel de programmation et bSolid, le logiciel CAO/FAO, entièrement paramétrable qui permet d'effectuer toutes les typologies d'usinage grâce à une large gamme de fonctionnalités dédiées aux centres d'usinage verticaux, en permettant aussi à des utilisateurs moins experts d'accéder à des fonctionnalités sophistiquées.

D'autre part, Diamut, la division "outils-tooling" du groupe Biesse, présentait lors de ces "Inside Intermac Glass days", sa nouvelle gamme de forets KCX avec corps en aluminium qui évitent la formation de rouille, même dans les conditions les plus difficiles.

Enfin, les participants ont également eu l'opportunité de participer à un "Kaizen tour" au cours duquel il leur a été expliqué comment la production en usine a appliqué le "lean thinking". ■



De gauche à droite : **Romain Thiébaud**, responsable des ventes Intermac, **M. Risoli**, responsable d'atelier (Miroiterie Dignoise), **M. Tarris**, chargé d'affaires (Miroiterie Atlantique Gravure), **M. Ouvrard** (PDG Miroiterie Atlantique gravure), **M. Richaud-Blanc** (PDG : Miroiterie Dignoise) et **Pascal Royannais**.



Recréer l'apparence d'une verrière victorienne tout en bénéficiant des avantages d'un bâtiment moderne

Verres Pilkington pour l'orangerie d'un manoir anglais

Le manoir de St Helens est une maison de style victorien, située dans le Lancashire en Angleterre, entre Manchester et Liverpool. C'est l'un des plus beaux bâtiments de la région, qui a été construit en 1850 pour un riche notaire. Ce manoir historique est un bâtiment classé de niveau II, et il est actuellement la propriété de l'œuvre de charité Age UK Mid Mersey, qui vise à promouvoir le bien-être de toutes les personnes âgées. Le manoir sert de siège social, mais génère aussi des revenus qui aident au travail charitable dans la région, en servant de lieu de mariage et d'activités, et en accueillant un café et une boutique de cadeaux.



La verrière métallique précédente.

Reconstruire une orangerie en bois qui avait été remplacée par une verrière moderne à structure métallique

Le bâtiment a récemment subi une rénovation pour un montant de trois millions de livres sterling, de façon à inverser les effets d'un mauvais entretien et du vandalisme au cours des ans et ainsi rétablir le bâtiment et la propriété dans sa splendeur victorienne originale. Une grande partie de la restauration a consisté à reconstruire la grande orangerie en bois qui jouxtait la maison à l'origine, mais qui avait été remplacée par une verrière moderne à structure métallique, à qui manquait l'attrait esthétique de l'original. Reconstruire cette orangerie a posé un défi particulier parce que des pho-

tographies de l'original victorien manquaient, et l'équipe d'architectes a dû visiter un certain nombre d'autres beaux édifices construits à la même époque dans le nord-ouest de l'Angleterre pour guider sa conception.

Pour Mark Lunney, directeur général de Age UK Mid Mersey, « Le manoir est une importante source de recettes pour nous, et la superbe nouvelle orangerie nous permet d'offrir d'excellents équipements et de fournir plus de soutiens essentiels à nos clients les plus âgés. En tant qu'entreprise sociale, précise-t-il, tout revenu supplémentaire est réinvesti pour permettre aux personnes d'apprécier une vie plus longue. Les clients, à la fois les visiteurs s'arrêtant pour une visite au café Bistrot, ou ceux qui veulent louer l'espace pour un mariage ou d'autres activités,

nous aident à y parvenir. C'est quelque chose d'unique dans la région. Le projet a été terminé selon des normes extrêmement élevées, et les verres Pilkington à hautes performances apportent une différence appréciable en maintenant un climat confortable dans l'espace, quel que soit le temps extérieur. C'est quelque chose qui est une énorme aide pour une entreprise comme la nôtre », ajoute Mark Lunney.

460 m² de verres pour l'orangerie

Le résultat est une structure à l'esthétique vraiment authentique, mais construite selon les normes actuelles de construction, dans laquelle les 460 m² de verres installés jouent un rôle central.

Sur le toit, les modules comprennent un verre extérieur autonettoyant à couche de contrôle solaire Pilkington

Activ SunShade Neutral, monté avec un verre intérieur feuilleté Pilkington Optilam Therm S3 de 8,8 mm d'épaisseur, consistant en deux verres feuilletés avec un intercalaire perfectionné qui apporte une résistance accrue aux chocs. Le verre intérieur est également doté d'une fonction à basse-émissivité pour aider à réduire le taux de radiation de la chaleur vers l'extérieur du bâtiment.

Concernant les vitrages verticaux, un verre trempé de 6,4 mm d'épaisseur Pilkington Suncool Optilam a été utilisé, monté avec un verre extra-clair Pilkington Optilam Clear pour maximiser les vues sur les jardins environnants à partir de l'intérieur de l'orangerie.

« Le client voulait recréer l'apparence d'une verrière victorienne traditionnelle, mais aussi bénéficier des avantages d'un bâtiment moderne, et les verres que nous avons fournis ont joué un grand rôle pour cela, explique Phil Savage, directeur commercial de Pilkington UK. Sur le toit, les modules



que nous avons fournis combinent isolation thermique et contrôle solaire, et réduisent le besoin d'un chauffage en hiver et d'air conditionné en été. Cela rend l'espace utilisable et peu cher toute l'année. Le verre du toit est également auto-nettoyant, ce qui

va permettre de le garder impeccable, sans avoir besoin de le nettoyer constamment », conclut-il. ■

insulbar® LO
 $\lambda 0,18$
 Lambda Optimisé

insulbar®

Ensinger 

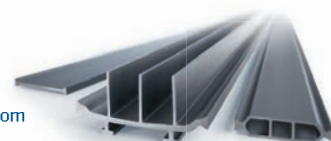
insulbar® LO : Ensinger a fortement réduit le lambda

De meilleurs coefficients U_f ou des épaisseurs de systèmes de menuiseries réduites ? insulbar® LO, la nouvelle barrette à lambda optimisé, permet les deux ! Avec une faible conductivité thermique ($\lambda = 0,18 \text{ W/m}\cdot\text{K}$), un même niveau pour les propriétés mécaniques et comme à l'habitude – la qualité Ensinger. Informez-vous maintenant ! www.insulbar-lo.fr



Ensinger GmbH
 Rudolf-Diesel-Straße 8
 71154 Nufringen
 Allemagne

Tél.: +49 (0) 7032 819 0
insulbar@ensinger-online.com
www.insulbar.de/fr



Photovoltaïque : la fiabilité des modules TPedge testée avec succès

Dans le cadre du projet "TPedge", Bystronic glass a collaboré avec des scientifiques de l'institut Fraunhofer pour les systèmes d'énergie solaire (Fraunhofer ISE) de Fribourg, dans le but de développer un procédé destiné à la production industrielle de modules photovoltaïques innovants, basés sur un brevet de Fraunhofer. De nombreux prototypes de ces modules TPedge ont été soumis à des tests très complets qui ont confirmé la fiabilité du concept de module.

L'institut Fraunhofer ISE a installé 70 modules TPedges sur les façades d'un bâtiment du laboratoire et les a mis en service pendant plus de trois ans. Les modules avaient été produits grâce à des machines et systèmes de Bystronic glass (lire également Verre & Protections n° 90, page 80).

Tests industriels

Les modules photovoltaïques TPedge ont des bords scellés, ce sont des modules à double vitrage qui ressemblent beaucoup aux fenêtres à verre isolant. Les cellules solaires sont montées dans les espaces remplis de gaz grâce à des tiges adhésives entre les vitrages. TPedge évite l'usage traditionnel de l'encapsulation des films et de châssis de modules, de sorte que les coûts des matériaux et du temps pour le processus de feuilletage sont éliminés.

Dans le cadre du projet "TPedge - développement d'une technologie de bords scellés pour des modules solaires photovoltaïques", l'institut Fraunhofer ISE a coopéré avec Bystronic glass pour un développement technologique incorporé dans la production industrielle de concepts de modules solaires innovants.

« Nous avons franchi le cap avec succès, pour passer d'un prototype de laboratoire à une taille industrielle standard

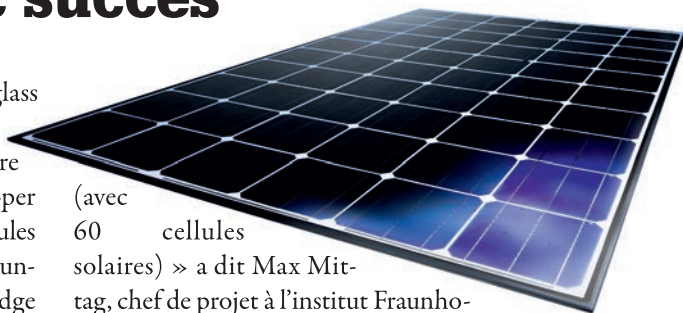
(avec 60 cellules solaires) » a dit Max Mittag, chef de projet à l'institut Fraunhofer ISE, et Tobias Neff, chef de produit solaire chez Bystronic glass, a ajouté : « Avec la technologie TPedge, les coûts de production du module sont considérablement baissés, avec un temps de cycle envisagé de 45 secondes par ligne de module. »

L'institut Fraunhofer ISE a pu mettre en service des systèmes de production automatisée pour les modules TPedge dans son Centre technologique de modules, et les utiliser pour fabriquer différents prototypes pour diverses configurations. Les procédés de fabrication industrielle ont été améliorés et optimisés. Le poids des modules TPedge a été réduit de 30 % en utilisant des verres de 2 mm d'épaisseur. Les prototypes qui ont été fabriqués conjointement avec Bystronic glass ont été soumis à des tests de module complets, selon la norme IEC 61730/61215.

Les résultats ont confirmé une haute résistance et la maturité technique du concept de module. Différentes configurations de conception du TPedge ont été testées, en utilisant comme référence les modules traditionnels feuilletés verre-film-feuilletage et verre-verre-feuilletage. La résistance à la grêle et à des contraintes sur la surface a aussi été testée.

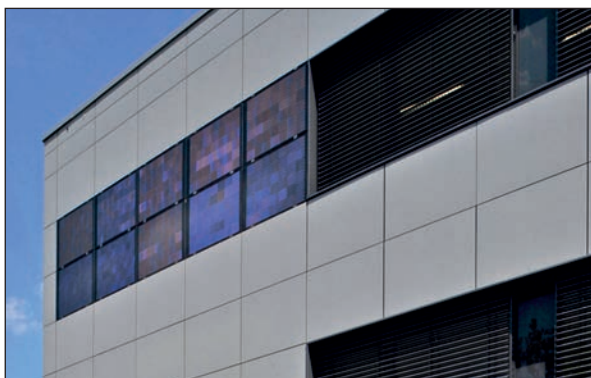
Durabilité et résistance mécanique

Lors du test à la résistance et à la chaleur, les modules TPedge, dotés de différentes cellules du commerce, ont été soumis à une température de 85 °C et à une humidité relative de plus de 85 % pour une période de 4 000 h. Les modules ne présentaient aucun changement par rapport aux mesures initiales de production. En comparaison, les modules traditionnels (verre-film-feuilletage et verre-verre-feuilletage) affichaient des phénomènes de vieillissement



Un module TPedge avec verre de 2 mm durant un test de chargement.

La façade sud-ouest de l'institut Fraunhofer ISE de Fribourg avec les modules TPedge.

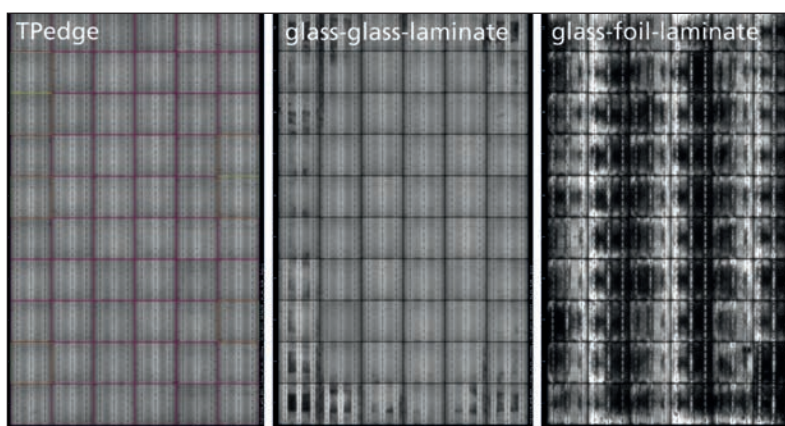


et une perte de production allant jusqu'à 41 %. Les tests de résistance aux contraintes thermiques changeantes ont aussi été passés avec succès. Le laboratoire du Fraunhofer ISE a vérifié la durabilité de modules TPedge en les exposant à 400 cycles de température (de -40 °C à + 85 °C) lors des tests.

La résistance à des contraintes mécaniques et à la grêle a également été étudiée. Les modules ont été testés dans différentes positions de montage et avec une pression jusqu'à 5 400 Pa. Malgré le fait que les tests de contrainte de surface ont été répétés de nombreuses fois, aucun changement n'a été mesuré ensuite dans la production. La résistance à la grêle a aussi été testée avec succès sur les modules, y compris ceux avec un verre d'épaisseur réduite. Les zones critiques du module, comme les bords du verre, ont été testées avec des grêlons de 25 mm. Les modules testés ont passé le test sans dommage et il a été possible de les réutiliser pour d'autres tests.

Économies

Des modèles de calcul du Coût total de possession, qui avaient été développés à l'institut Fraunhofer ISE, ont été utilisés pour calculer le coût spécifique du module (€/Wp), à la fois pour les technologies TPedge et celles d'autres



Images électroluminescentes de modules testés après 4000 h d'humidité (85 °C, 85 % r.H) : modules TPedge à gauche, verre-verre-feuilletage au centre et verre-film-feuilletage à droite.

modules concurrents. « Les coûts spécifiques du concept de module TPedge sont environ 2,2 % inférieurs à ceux des modules verre-film-feuilletage traditionnels », a dit Max Mittag. « Ces diminutions de coût ont été atteintes par des coûts de matériaux inférieurs, ce qui compte pour 90 % dans les coûts de production d'un module », a ajouté Tobias Neff. TPedge permet d'économiser environ 22 % (sans les cellules solaires) ou 7,5 % (avec les cellules solaires) dans les coûts de matériaux, en comparaison avec les modules traditionnels. TPedge permet aussi d'économiser environ 15,4 % (sans les cellules solaires) des coûts de matériaux, en comparaison avec les modules verre-verre-feuilletage. ■



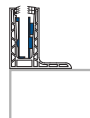
GlassFit SV-1401
Top



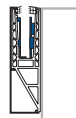
GlassFit SV-1402
Side



GlassFit SV-1403
Top F



GlassFit SV-1404
Side Y



Level In

Dispositif intérieur de nivellement du verre.

 **comenza**
Railing Passion

sales@comenza.com
Tel. +34 982 207 227
www.comenza.fr

VOTRE PUBLICITÉ ICI

► Pour figurer dans cette rubrique, contactez Claire Grau au 01 43 87 96 86 (claire.grau@verreetprotections.com)



VARNET S.A.

LA CLARTÉ ET LA TRANSPARENCE D'UN VÉRITABLE PROFESSIONNEL

61 RUE BAZINET - Z.I.
39 300 CHAMPAGNOLE
TÉL : 03 84 52 05 89
FAX : 03 84 52 60 52

**FABRICANT DE VITRAGE ISOLANT
RENOVATION
TRANSFORMATEUR ET NÉGOCIANT
EN PRODUITS VERRIERS**

GLACE — TECH

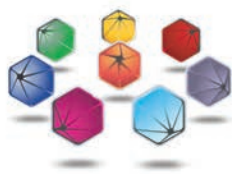
- Découpe et Façonnage de tout produit verrier en forme, chanfrein, biseau, bec de Corbin, 1/2 rond, 1/4 rond, bouchardage
- Vitrage bombé et thermoformé — Assemblage en feuilleté
- Dépoli sable — Gravure — en stock : Dalle 25 mm — Extra blanc 19 mm

ZA la Carrie 72 650 LA MILESSE — E-mail : glacetech@wanadoo.fr — Site web : www.glacetech.fr

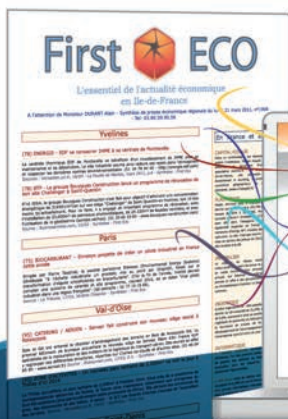
First ECO

L'actualité des entreprises de votre région

www.firsteco.fr



**Chaque jour,
toute l'information économique
dans huit éditions régionales**



Nord-Pas-de-Calais et Picardie
Ile-de-France
Alsace et Lorraine, Franche-Comté
et Champagne-Ardenne
Normandie et Bretagne
Pays de la Loire et Centre
Aquitaine et Midi-Pyrénées
Rhône-Alpes et Auvergne
PACA et Languedoc-Roussillon

Tél. 03 80 59 90 56 / contact@firsteco.fr / www.firsteco.fr

NWS / www.nwst.fr / Au pas jour sur la voie publique



LA RÉGIONALE DU VERRE

Paris XV^e - Transformation et fourniture de tous types de produits verriers

LIVRAISON SUR CHANTIER - DÉLAIS RAPIDES

110 RUE CASTAGNARY - 75015 PARIS - TÉL : 01 44 97 44 44 - FAX : 01 44 97 49 99



G.P.S. - GLASS PARTNERS SOLUTIONS
 Parc d'Activités de Maignon - 64600 ANGLET - FRANCE
 Tél. : 00 33 (0) 559 42 50 60 - Fax : 00 33 (0) 559 42 50 65
 E-mail : info@gps-glass.com
e.benmergui@gps-glass.com

Glass Professional Since 1984



LIVRAISON RAPIDE DE TOUS PRODUITS VERRIERS

- Glaces claires et teintées
- Verres Imprimés et Armés
- Mirrors Clairs et Teintés
- Glaces Extra claires
- Verres Réfléchissants
- Low E
- Verres Feuilletés
- Produits spéciaux gamme complète, etc...

• Un **PARTENAIRE** au service des grossistes-transformateurs indépendants

• Consultez-nous, une équipe dynamique et disponible saura vous trouver **LA SOLUTION !**

CENTRE DE DISTRIBUTION VITRY - LYON - NANTES - ST MACLOU - PARIS - AVIGNON

- Transformation et Négoce de produits verriers.
- Verre coupe-feu et pare-flammes pour châssis bois et acier avec PV.
- Double vitrages isolant Warm Edge. Verres feuilletés.
- Grand volumes. Délais courts 24 heures.



14 RUE DE LA RETARDAIS
 35000 RENNES
 TEL 02 99 59 15 17
 FAX 02 99 54 26 09
Glaverouest.contact@orange.fr

25 RUE DE BELLEVILLE
 22400 COETMIEUX
 TEL 02 96 34 41 71
 FAX 02 96 34 46 51
Contact.glaverouest22@orange.fr

www.miroiterie-glaverouest.fr







CASTRES : 05 63 71 65 55
TOULOUSE : 05 61 76 56 56

LES TECHNIVERRIERS DE COPROVER


- > TRANSFORMATION ET NÉGOCE DE PRODUITS VERRIERS (VITRAGES ISOLANTS, BOMBAGE, FAÇONNAGE, SABLAGE)
- > AIDE TECHNIQUE AUPRÈS DES ENTREPRISES
- > VITRAGES ISOLANTS CLIMALIT





6, rue de Turenne, 76600 LE HAVRE
 Tél : 02.35.42.34.66 – Fax : 02.35.22.92.52
 Courriel : miroiterie-launay@wanadoo.fr
www.miroiterie-launay.com

- Tous produits verriers
- Verres antiques
- Menuiseries aluminium et PVC (fabricant)
- Rideaux métalliques
- Guichets sécurisés Medisafe®
- Prestation de levage et pose tous volumes – toutes hauteurs
- Grand Ouest – Île de France



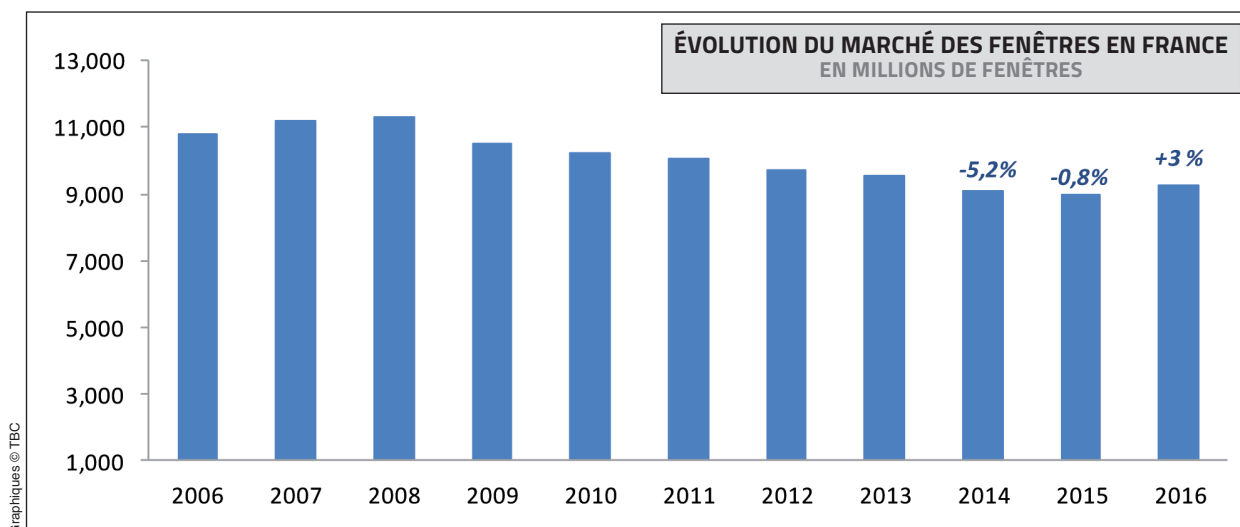
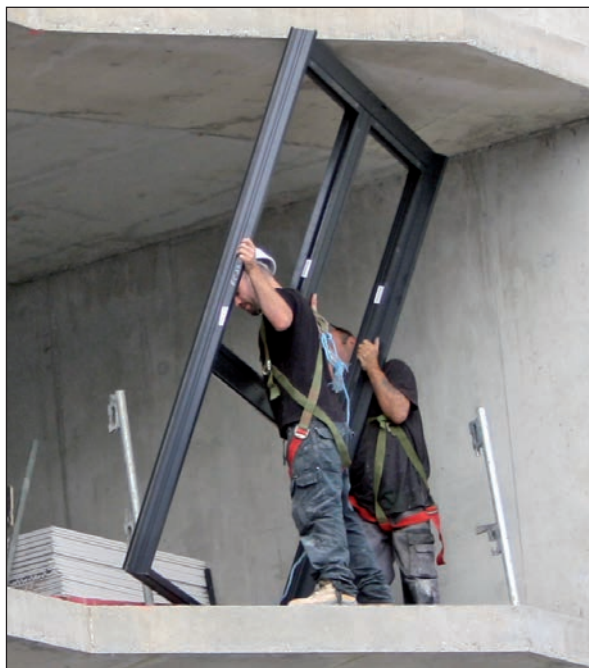
+ 3,1% en volume à fin 2016

Reprise du marché des fenêtres en France

TBC Innovations vient de publier une nouvelle étude de marché sur les fenêtres en France, dossier que le cabinet actualise tous les ans depuis 2006. Grâce à une étude quantitative menée en février 2017, TBC a mesuré et analysé les ventes de fenêtres sur l'année 2016, pour apporter un décryptage des filières de production, de commercialisation et de pose. Cette étude propose les chiffres clés du marché des fenêtres en France et comprend notamment le volume de fenêtres vendues en 2016, la répartition des ventes par matériaux, par performance thermique... Les consultants TBC analysent les évolutions prospectives du bâtiment et leurs impacts sur le marché, et proposent ainsi des scénarios d'évolution des ventes à l'horizon 2020.

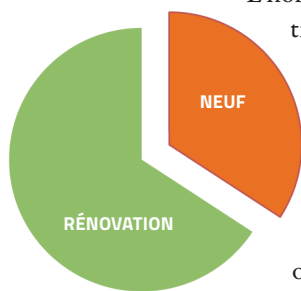
Reprise du marché

Les consultants TBC Innovations ont constaté une reprise du marché des fenêtres vendues et installées en France. Les estimations TBC portent ainsi la croissance du marché autour de +3 %.



La reprise se fait sentir sur le marché de la fenêtre en France en 2016. Après sept années consécutives de baisse, la croissance affiche +3,1 % en volume en 2016 par rapport à 2015. En valeur la croissance du marché est estimée à +3,8 %. L'année 2016 confirme le changement de conjoncture perçu en 2015. Les professionnels du secteur décrivent une année 2016 positive même si elle a pu être contrastée pour certains avec un bon démarrage pour les six premiers mois, suivi d'un second semestre plus tendu.

La construction neuve reprend, dans un marché encore dominé par la rénovation



L'horizon s'éclaircit avec des signaux positifs pour le secteur du bâtiment. Les ventes en promotion immobilière sont relancées. Les statistiques des permis de construire témoignent de l'augmentation des mises en chantiers des logements collectifs et des maisons individuelles diffuses ou groupées.

Les pouvoirs publics ont confirmé en 2016 le maintien des incitations fiscales pour la rénovation, CITE, Eco-prêt PTZ, TVA réduite.

La rénovation de fenêtres en résidentiel progresse en 2016. Elle demeure le premier débouché du marché avec près de 2/3 du marché. Les ventes de fenêtres pour le marché de la construction neuve montrent une réelle reprise en 2016.

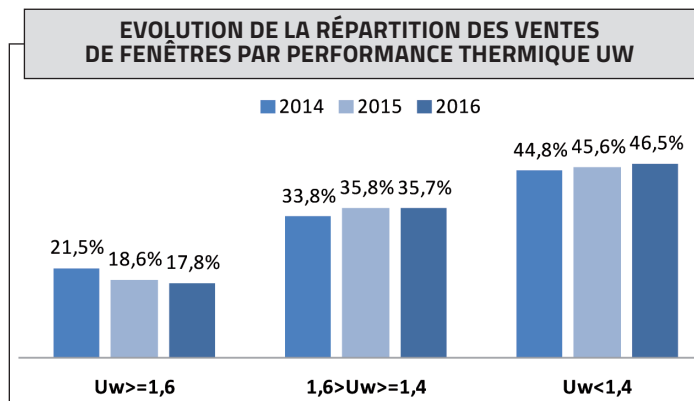
Tendance aux couleurs

Les consultants de TBC ont observé une forte progression des fenêtres colorées, que ce soit en aluminium ou en PVC. 31 % des fenêtres aluminium et PVC vendues en 2016 ne sont pas blanches ! Contre 28 % en 2015 et 26 % en 2014. Côté matériaux, l'ensemble des matériaux, excepté le bois, bénéficie des fruits de la reprise du marché. Le PVC demeure le premier matériau sur le marché des fenêtres en France.

L'aluminium consolide ses positions. Les fenêtres aluminium représentent désormais bien plus du quart de ce marché en volume. Si l'on considère la répartition du marché en valeur, l'aluminium joue presque à part égale avec le PVC en 2016.

Des fenêtres performantes thermiquement

Portée par des réglementations plus exigeantes et les contraintes des aides gouvernementales (écoprêts...), les performances thermiques des fenêtres s'améliorent. En 2016, ce sont plus de 46,5 % des fenêtres vendues qui ont une performance thermique (Uw) inférieure à 1,4.

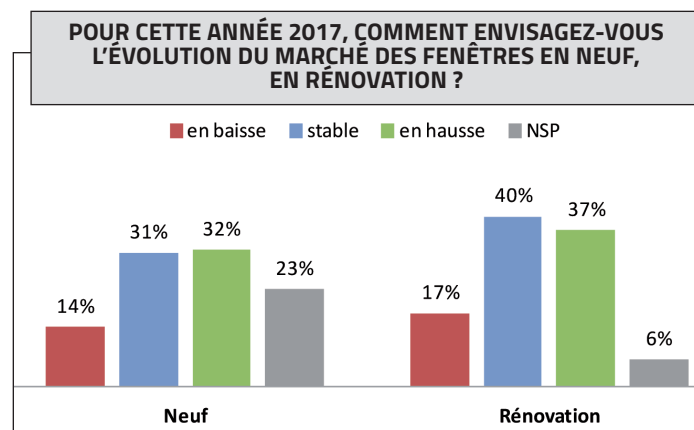


Une vision prudente et positive de l'évolution du marché des fenêtres pour 2017

Lors de l'enquête menée début février 2017, les professionnels ont été interrogés sur leur perception de l'évolution du marché des fenêtres en 2017 selon les débouchés : neuf et rénovation.

Concernant le débouché du neuf, ils sont partagés entre une hausse (32 % des répondants) et une stabilité du marché (31 %). 23 % des répondants ne se prononcent pas sur l'évolution des fenêtres en neuf.

Pour la rénovation, 40 % des répondants restent prudents et envisagent un marché stable. 37 % le voit progresser. 17 % sont pessimistes et imaginent un marché de la rénovation de fenêtres en baisse. ■



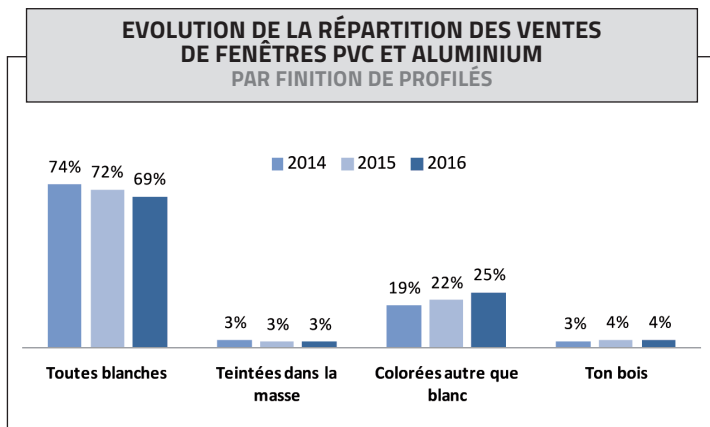
MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE TBC

TBC a réalisé une enquête quantitative en interrogeant par téléphone 400 professionnels de la menuiserie afin d'évaluer le marché, les volumes posés en 2016 et d'analyser les enjeux de la filière.

Les acteurs interrogés sont :

- des menuisiers poseurs indépendants, des artisans traditionnels assembleurs de fenêtres bois, des menuisiers assembleurs de fenêtres PVC et/ou aluminium, des entreprises appartenant à des réseaux de fabricants industriels, des enseignes et agences, des groupements d'achats ;
- des points de vente de négoces matériaux et des GSB, grandes surfaces de bricolage.

ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DES VENTES DE FENÊTRES PVC ET ALUMINIUM PAR FINITION DE PROFILÉS



Christian Canty va transmettre la responsabilité des sociétés françaises du groupe à son fils Christophe Canty

Pour le lancement de son coulissant Galaxie 45TH, **Installux** ouvre ses portes

À l'occasion du lancement de son nouveau coulissant Galaxie 45TH, le groupe Installux a convié clients et journalistes (170 personnes) au sein du Parc olympique lyonnais les 14 et 16 mars 2017.

La journée a démarré par une conférence de presse animée entre autres par Christian Canty, PDG, Sylvain Charretier, directeur Sofadi Tiaso et Olivier Cros, directeur commercial Installux. S'en est suivie une visite du stade, des vestiaires et de la pelouse du Parc OL pour lequel Installux a par ailleurs fourni les profilés en aluminium, et en second lieu, la visite des bureaux entièrement rénovés et du show-room situés à Saint-Bonnet-de-Mure (69).

Rappelons que le groupe intervient sur trois secteurs d'activité : le bâtiment et l'amélioration de l'habitat (Installux aluminium), la protection solaire et le prêt-à-poser (Roche Habitat), et l'aménagement d'espaces tertiaires et commerciaux (Sofadi-Tiaso).

Des opérations et des acquisitions stratégiques de 1991 à 2017

Dirigé par Christian Canty depuis 1987, le groupe a racheté la société Tiaso en 1991, spécialisée dans la cloison amovible en aluminium, puis Stores Roche en 1992, pionnier dans la protection solaire, et enfin Sofadi spécialisée dans la vente de systèmes d'agencement en 2001. Installux a ensuite poursuivi son développement par une phase d'intégration verticale avec le rachat en 2003 de la société France Alu Color (FAC), dédiée aux traitements de surfaces, de tôles et de profilés aluminium et la création d'IES en 2010 (Installux



Le Parc OL, un chantier emblématique pour Installux



Christophe et Christian Canty

extrusion services) à Barcelone qui produit aujourd'hui 8 000 tonnes par an et emploie 55 personnes.

Installux a par ailleurs réalisé de nombreux projets lui permettant de s'inscrire et de marquer l'histoire de la région lyonnaise à travers des chantiers de référence comme le Parc olympique lyonnais ou encore la gare TGV de Saint-Exupéry.

144 nouveaux clients au cours des deux dernières années

Installux opère à parts égales sur le marché du bâtiment et de l'habitat. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé d'environ 120 millions d'euros en 2016 dont 75 millions d'euros de chiffre d'affaires et a su conquérir 144 nouveaux clients au cours des deux dernières années. Un chiffre record pour la société malgré une conjoncture difficile. « C'est grâce aux femmes et aux hommes humbles et passionnés qui composent notre entreprise et à la fidélité de nos clients que nous sommes parvenus à ces résultats », précise le Pdg Christian Canty.

« Nous avons atteint notre objectif concernant une stabilisation de notre chiffre d'affaires dans un marché très tourmenté et notre but n'est pas d'être les plus gros intervenants du marché mais de rester les plus performants possible en termes de service et privilégier notre marché de niche. Nous allons redynamiser notre bureau d'études afin de répondre rapidement aux attentes de nos clients concernant des affaires ponctuelles » ajoute Olivier Cros, le directeur commercial.



Rénovation de 3000 m² de bureaux et nouveau show-room sur le site de Saint-Bonnet-de-Mure

Les travaux qui ont duré environ cinq mois ont représenté un investissement d'environ deux millions d'euros. À travers ce projet de rénovation, la volonté du président était « d'insuffler une nouvelle dynamique à l'ensemble des collaborateurs avec une décoration et une organisation moderne des espaces de travail afin de favoriser les échanges ».

Le site comprend plusieurs bâtiments représentant une surface globale de 35 000 m² sur 13 hectares de terrain et un showroom de 400 m² où sont présentés les produits phares du groupe, notamment le nouveau coulisant Galaxie 45 TH d'Installlux.

Des changements en interne et plusieurs projets à venir

Fin 2017, Christian Canty transmettra la responsabilité des sociétés françaises du groupe à son fils Christophe



Canty, secondé par Sylvain Charretier qui deviendra directeur général du groupe.

« Un comité stratégique composé de Christian Canty et Gérard Costaille sera créé en fin d'année 2017 pour accompagner ce changement et organiser au mieux la transmission. Il sera également destiné à réfléchir à l'évolution du groupe pour être encore plus compétitifs demain » indique Christian Canty.

Parmi les projets à venir, Installlux va investir dans une nouvelle presse de 2000 tonnes sur le site de Parets en Espagne qui abrite 11 000 m² de bâtiments sur 30 000 m² de terrain. Le groupe est également en pleine réflexion pour développer ce site qui devrait d'ici trois ans voir doubler la superficie des bâtiments afin d'y intégrer une chaîne de laquage verticale et une unité de production d'usinage, parachèvement et pré-montage.

« Face à un marché très concurrentiel où l'on note une hausse d'industriels pré-fabricants mais moins de fabricants-poseurs (en France en 2014, 2 754 fabricants/poseurs contre 2 554 en 2016), il est important pour nous de se démarquer, de proposer de nouvelles solutions et de réaliser des économies d'échelle pour perdurer dans le temps » conclut Olivier Cros. ■

LE NOUVEAU COULISSANT GALAXIE 45TH

Le coulisant à levage à rupture de pont thermique Galaxie 45TH a spécialement été développé pour les projets de villas ou d'extensions d'habitation nécessitant une ouverture totale sur l'extérieur. Il présente un design minimaliste (montant de croisement 70 mm), il combine en une seule gamme et un seul design les systèmes coulissants monorail, bi-rail, coulissant d'angle et galandage et autorise des vantaux jusqu'à 2,80 m de haut. Il fait la part belle à la lumière et son design carré s'intègre parfaitement aux codes contemporains demandés dans les villas architecturales et les extensions haut de gamme.

Concept breveté

Grâce à son concept breveté, cette baie coulissante de très grandes dimensions répond aux attentes en termes de qualité perçue, d'isolation et de manœuvre. Cette gamme offre la possibilité de prise de vitrage jusqu'à 47 mm pour un poids maximal de 300 kg par vantail.

Par ailleurs, la version motorisée du coulisant Galaxie 45TH est en phase de test et fera bientôt partie de l'offre Installlux.



Inauguration d'un nouveau "Sapa Center" à Puget-sur-Argens

Les nouvelles ambitions de Sapa sur le marché français

Le 26 avril dernier, Sapa a inauguré à Puget-sur-Argens (83), son "Sapa Center", un espace de 1400 m² dédié à l'exposition de ses produits, mais aussi de 500 m² alloués à la formation ainsi qu'à la recherche.

Ce show-room a été conçu pour présenter l'ensemble des nouveautés produits de la marque : coulissant d'angle Performance 70 CL, coulissant aux grandes dimensions Art-line, porte repliable Orizon+, Véranda Eden+, Pergola Sunline, Façade Elegance 52... Autant de menuiseries que les fabricants-installateurs peuvent venir faire découvrir ou manipuler à leurs clients architectes, maîtres d'ouvrage ou particuliers.

Centre de formation agréé

Agréé depuis 1999 par la Directe Paca, ce service forme plus de 200 entreprises chaque année. Il dispense des formations pratiques dans un véritable atelier équipé de machines de dernière génération. Le Centre dispose de salles de formation théorique et d'une salle de conférence. Elles permettent aux clients et nouveaux collaborateurs de découvrir les produits ou solutions de l'offre Sapa. Les sujets abordés sont variés : maîtrise de la menuiserie aluminium,



De gauche à droite : **Muriel Mara**, responsable communication Sapa à Puget, **Philippe Lisse**, directeur général, **Maxime Morel**, responsable marketing, **Gilles Bellon-Gervais**, responsable des opérations et de la logistique du site de Puget, **Nicole Perez**, directrice marketing et développement, et **Tom Espeel**, responsable communication Sapa.

évolutions marché, réglementation en vigueur, logiciels... Sapa, qui travaille déjà sur des projets BIM, intègre de plus en plus cette partie dans ses formations. Dans le Centre, un espace est également dédié au logiciel Sapa Logic afin que les clients renforcent leurs ventes, gagnent en autonomie et en productivité.

Laboratoire R&D

Cet espace technique intégré est reconnu par les bureaux de contrôle et les organismes notifiés. Il est dédié à la recherche, à la mise au point et à la qualification des systèmes de menuiseries. Ces derniers sont testés en conditions réelles dans le laboratoire avant d'être proposés à l'offre Sapa. Grâce à son atelier « proto » et son banc d'essai, il teste toutes les solutions aux niveaux de l'effort de manœuvre, de la perméabilité à l'air, de l'étanchéité à l'eau et de la résistance au vent. Il peut également certifier des essais pour les clients Sapa, qui créent des solutions sur-mesure pour des chantiers spécifiques. Un gain de temps et une économie pour ces professionnels.

Un site de production orienté vers le client

Sur le site de Puget-sur-Argens, 35 personnes s'occupent de la réception, de la préparation et de l'expédition aux 800 fabricants-installateurs de menuiseries Sapa. 788 clients sont ainsi livrés chaque année au travers de 25 tournées

"HOME", LE 1^{er} OUVRAGE DE SAPA DÉDIÉ AUX PARTICULIERS

Après le succès rencontré par le "Book Reference" dédié aux prescripteurs, Sapa lance son premier ouvrage baptisé "Home" et destiné aux particuliers. Il met en lumière son offre complète de menuiseries aluminium pour l'habitat, à travers une multitude de projets neufs ou rénovés aux quatre coins de la France.

Au fil des 106 pages, il découvre de riches visuels d'ambiance intérieure et extérieure, et des zooms de détails. Les focus sur les poignées, les systèmes de fermetures sécurisées, les seuils PMR, les spots dissimulés dans les profilés ou encore les configurations en angle sans poteau valorisent le savoir-faire et le travail soigné des professionnels. Une légende indique la ville où le projet a été réalisé, les noms du fabricant et de l'architecte, les types de produits mis en oeuvre ainsi que leurs réponses en termes de lumière, de performances...

L'ouvrage est téléchargeable gratuitement sur www.sapabuildingsystem.fr, et disponible chez l'ensemble des 800 fabricants-installateurs de menuiseries Sapa.



hebdomadaires. Le volume des commandes ainsi traitées est de 43 304 chaque année (427 821 lignes de commandes), dont 30 % sont passées en EDI.

Une zone de stockage s'étend sur 7 400 m² pour la partie logistique. Elle est complétée par trois magasins automatiques dédiés aux accessoires et d'une superficie totale de 1 500 m². Plus de 1 000 références y sont disponibles : poignées de fenêtres ou de coulissants, éléments de quincaillerie... Environ 800 références sont également stockées de manière traditionnelle, sur étagères et palletiers pour les joints. Ces zones de stockage permettent de préparer en moyenne 45 000 commandes par an et de livrer ainsi rapidement chaque professionnel.

Rappelons que le site industriel de Puget-sur-Argens produit annuellement un volume de 4800 tonnes de profilés alu extrudés sur place dans une usine de 7400 m² auxquels s'ajoutent 1 500 m² de surface dédiés aux accessoires. Sur le site varois sont également laqués deux millions de m² de



profilés et anodisés, un million de m² de profilés chaque année. Quand au sertissage, ce sont environ 2,5 millions de ml qui sont sertis chaque année à Puget. Enfin, Sapa emploie 172 collaborateurs qui génèrent un chiffre d'affaires de 56 millions d'euros. ■

INTERVIEW **Philippe Lisse**, directeur général de Sapa

« L'ADN scandinave de Sapa : des produits de très bonne qualité avec un design épuré et des performances techniques élevées »

Verre & Protections : Vous avez pris la direction générale de Sapa il y a deux ans. Quels sont les grands chantiers sur lesquels vous avez travaillé depuis votre nomination ?

Philippe Lisse : « Le premier chantier a été de finaliser et de capitaliser les changements d'organisation en production et logistique afin de ramener les taux de service et de qualité à un niveau permettant d'être jugé comme un fournisseur fiable par nos clients. En parallèle, étant sûrs que nous étions sur la bonne voie, définir une stratégie de développement à long terme. Et enfin, mettre en œuvre la réorganisation pour être en phase avec cette stratégie ».

Quel est aujourd'hui le positionnement de Sapa sur le marché français de la menuiserie alu ?

« Sapa est un gammiste généraliste capable de proposer aux fabricants de menuiserie aluminium toutes les solutions produits et services associés. Sa gamme est large et répond aux multiples besoins du marché, son support commercial et technique ainsi que le logiciel Sapalogic sont jugés bons par nos clients (cf enquête satisfaction clients 2016). De plus en plus de clients utilisent notre solution gratuite Easy-

logistic permettant de passer directement leurs études sous Sapalogic en commandes EDI. Plus de saisie pour le client et pour nous. Moins d'erreurs, gain de temps. Nous approchons des 50 % de commandes via EDI à ce jour ».

Quelle identité a-t-elle au sein du groupe au regard des autres marques que sont Technal et Wicona ?

« Chaque marque à son identité, issue de son histoire. Celle de Sapa est issue de son "ADN scandinave", à savoir des produits de très bonne qualité, avec un design épuré et des performances techniques élevées, tout cela dans un bon rapport qualité/performance/prix et une grande proximité clients. »

Vous venez de redéfinir l'identité visuelle, que traduit cette nouvelle identité au-delà du visuel ?

« Le groupe a réfléchi et décidé un "rebranding" de ces marques. Vous en saurez plus très prochainement ».

En quoi consiste exactement le plan de relance que Sapa a mis en place ? Quels objectifs vous êtes-vous fixés en terme de parts de marché ?

« Il consiste à adapter notre approche du marché au plus



Nicole Perez
devant le banc
d'essais AEV

près des préoccupations actuelles et futures de nos clients directs et indirects. Les temps et les modes de construction ont évolué très vite ces dernières années, et ce n'est pas fini. Nous devons fournir à nos clients les solutions produits et les services qui leur permettent de coller à tous ces changements. Ainsi nos clients et nous gagnerons ensemble des parts de marché ».

Cette relance passe-t-elle par des investissements de votre outil productif à Puget-sur-Argens ?

« Nous investissons en permanence dans nos outils de production, principalement pour assurer un haut niveau de sécurité pour tous les collaborateurs de l'entreprise et un haut niveau de qualité de nos produits livrés. Concernant les capacités, nous avons suffisamment de réserve pour assurer nos ambitions à court et moyen terme ».

Vous changez d'ERP ? Pour quelles raisons et que va vous apporter le nouveau logiciel ?

« Ce changement est nécessaire afin de remplacer notre système d'information actuel, qui fonctionne bien mais date un peu, et nous limite en termes de rapidité, réactivité et possibilité. Le nouvel ERP est un investissement important qui va nous aider à réaliser totalement nos ambitions. C'est une solution déjà largement déployée dans le groupe Sapa, ce qui nous permet d'avoir un support interne de très grande compétence pour sécuriser son implémentation ».

Vous avez également misé sur le BIM. Pourquoi ?

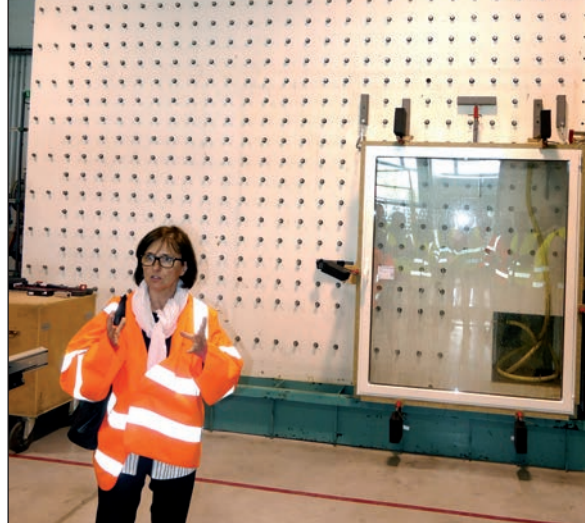
« Parce que c'est une révolution en termes de mode de conception et de communication dans la construction. Son adoption est en marche et est inéluctable. Cela fait partie des changements que j'évoquais précédemment et pour lesquels nous devons être en capacité de fournir toutes les solutions nécessaires à nos clients directs et indirects pour s'y inscrire vite et bien ».

Viser la prescription va-t-il vous amener à recruter et monter une équipe dédiée aux donneurs d'ordres ?

« Tout cela est déjà en place dans l'organisation Sapa. Une équipe est spécialement dédiée aux grands donneurs d'ordres nationaux. En totale coordination, nos équipes commerciales régionales répondent à toutes les sollicitations locales ».

Le nouveau show-room que vous venez d'inaugurer symbolise-t-il votre nouvelle stratégie de reconquête des clients de Sapa ?

« Ce nouveau show-room s'inscrit dans notre stratégie de communication. Il est ouvert à tous les clients, prospects et donneurs d'ordres pour découvrir nos nouveautés ou redécouvrir la pertinence des solutions que nous proposons. Couplé à notre centre de formation et d'essai, c'est un outil puissant d'aide à la décision ».



Qui sont d'ailleurs aujourd'hui ces clients ?

« Nos clients directs sont des fabricants de menuiseries aluminium, installateurs ou pas. Ils couvrent aussi bien les besoins des marchés du résidentiel individuel et collectif que ceux du tertiaire, ERP et commercial. Et cela tant en neuf qu'en rénovation ».

Auparavant Sapa s'appuyait sur deux réseaux d'enseignes distincts. Après avoir été mise en sommeil, votre activité réseau semble renaître avec la création d'un nouveau réseau. Pourquoi ce lancement ? Qui vise-t-il ? Quel sera son nom ?

« Nous avons fait le choix d'arrêter ces deux réseaux tournés vers le résidentiel individuel en proposant à nos clients de capitaliser régionalement sur leur nom. Nous les mettons en avant au travers d'un site Web dédié pour générer du trafic et de la demande et nous leur proposons un panel d'outils d'aide à la vente personnalisable. Maintenant que nous servons bien les clients qui font le choix de travailler avec nous, nous avons en effet inscrit dans notre stratégie la création d'un nouveau réseau, mais sur un axe différent. Celui-ci concerne l'activité de produits prêts à la pose via les préfabricants. Nous avons proposé le management de ce réseau à Jean Camet, qui possède une grande expertise dans ce domaine au travers de sa carrière chez Technal. Il a accepté ce nouveau challenge avec son enthousiasme habituel. Il travaille déjà sur le nom suite à une première réunion avec des clients très motivés sur ce projet ».

Qui va rejoindre ce réseau ? Quels sont vos objectifs en matière de maillage du territoire ? Quels sont également vos objectifs quant au nombre d'adhérents et au recrutement à deux ou trois ans ?

« Tout d'abord, nous allons nous adresser à nos clients exerçant cette activité. Une fois leur intérêt déclaré, un diagnostic sera réalisé afin d'évaluer les caps à couvrir pour répondre aux exigences définies pour intégrer ce réseau. Notre objectif est d'assurer à tous les professionnels une solution locale, donc proche et réactive, pour pouvoir acheter l'ensemble de nos solutions, fabriquées et fournies en respect des exigences de qualité et de certification répondant aux exigences en place et à venir ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

Ce serait tellement plus simple de conseiller des fenêtres NF !



Fenêtres certifiées NF, les pros les recommandent.



PERFORMANCES
CERTIFIÉES

- Air • Eau • Vent • Acoustique • Thermique
- Durabilité • Effort de manœuvre
- Endurance à l'ouverture-fermeture

FENÊTRES 
fenetres-nf.fr

Velux lance “WhiteFinish”, le blanc standard de la fenêtre toit

Le groupe Velux a procédé, le 23 mars dernier, au lancement de sa dernière innovation : la fenêtre de toit en finition WhiteFinish, disponible sur le marché français depuis le 1^{er} avril 2017. Après avoir été lancée et testée au Royaume-Uni et en Allemagne, la fenêtre blanche WhiteFinish vient succéder à la gamme en bois verni Velux et devrait représenter 90 % des ventes en France du groupe d’ici la fin de l’année.

VKR France, l’usine française de fabrication

L’usine de production basée à Feuquières-en-Vimeu dans la Somme représente le site historique de fabrication des produits Velux. Créée en 1976 et dirigé par Renaud Grasset, elle produit la majorité des fenêtres Velux vendues en France et la totalité de sa production est vendue sur le marché français. On retrouve sur le site les ateliers d’usinage du bois, la fabrication du double vitrage, l’assemblage des fenêtres, la fabrication de raccordement en aluminium et la plateforme logistique de distribution. 360 personnes y travaillent et c’est au sein de ce site que sont fabriquées les fenêtres de toit WhiteFinish.

En 2013, pour préparer le lancement de cette nouvelle génération de fenêtres, Velux avait investi 21 millions d’euros dans l’achat de machines à bois de dernières technologies dont six millions d’euros étaient dédiés à l’extension de la plateforme de distribution. Elle a ensuite procédé en 2016 à des réaménagements dans son organisation pour s’adapter au processus de production WhiteFinish et investi 200 000 euros supplémentaires en nouveaux équipements pour lancer sa fabrication.




Un réel challenge technique et industriel

Le développement de la fenêtre de toit WhiteFinish a représenté un réel défi technique et industriel pour Velux. Le groupe a dans un premier temps sondé ses clients pour connaître leurs attentes et besoins sur les produits de la marque. Ce dernier a révélé que le critère le plus important était la luminosité : pour 54 % des Français, la lumière naturelle est considérée comme la qualité essentielle qui rend une pièce agréable.

« Nous avons fait une sélection de bois encore plus rigoureuse et développé une peinture spécifique aux propriétés uniques qui conserve la qualité du bois car la peinture blanche révèle toutes les irrégularités du bois. Nous avons revu le procédé d’application de la peinture et cela a nécessité 10 ans de recherche & développement. L’idée était de





trouver une peinture acrylique spéciale qui couvre le bois en laissant les veines apparentes tout en évitant les risques de craquelure mais aussi très résistante dans le temps », précise Benoît Fabre, président de Velux France.

Les caractéristiques de la fenêtre de toit WhiteFinish

Le groupe qui proposait déjà la gamme de fenêtres blanches EverFinish en polyuréthane, offre désormais deux finitions avec le nouveau standard WhiteFinish. Il s'agit d'une véritable innovation dédiée à l'aménagement des combles qui permet d'optimiser l'apport de lumière, la personnalisation de son habitation et d'obtenir un confort de vie durable.

La fenêtre de toit WhiteFinish laisse entrevoir les veines apparentes du bois et s'inscrit dans une tendance contemporaine et intemporelle. Le blanc permet de faire oublier la structure, accentue la luminosité et s'adapte à toutes les envies d'aménagement des particuliers. En plus de répondre à des exigences strictes de qualité et de durabilité, la fenêtre WhiteFinish allie performance énergétique et respect de l'environnement. Elle bénéficie d'une peinture acrylique unique, sans solvant et dotée d'un traitement anti-moisissure. Elle a par ailleurs reçu le classement A+ pour la qualité de l'air intérieur. Trois nouveaux formats de fenêtres sont proposés (94 x 118 cm, 94 x 140 cm et 94 x 160 cm) et Velux effectue 120 contrôles de qualité avant qu'elles n'arrivent aux clients.

85 % des murs de combles en France sont blancs

Avec la nouvelle finition WhiteFinish, le groupe Velux propose aujourd'hui un niveau de qualité encore plus élevé avec un coût de production maîtrisé. L'offre connaît une augmentation moyenne de 2,5 % par rapport à la gamme traditionnelle.

« Nous sommes convaincus que cette nouvelle fenêtre va être un grand succès puisqu'elle répond à une demande latente du marché. 85 % des murs de combles en France sont blancs et la finition WhiteFinish permet de jouer sur la perception de l'espace et accentue l'entrée de la lumière, » conclut Renaud Grasset, directeur de VKR France. ■



L'usine Internorm de Sarleinsbach a produit sa 15 millionième fenêtre PVC

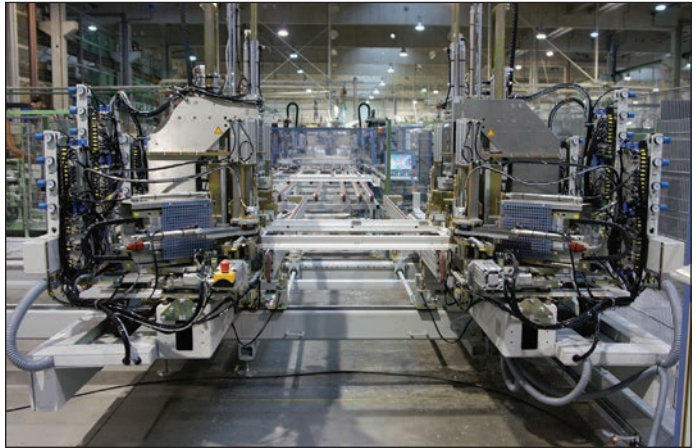
Le 16 février dernier, l'usine Internorm de Sarleinsbach a fabriqué sa 15 millionième fenêtre PVC. Ce chiffre impressionnant signifie que plus d'un demi-million de maisons ont été équipées à travers toute l'Europe, autrement dit cela équivalait à équiper une ville de plus de deux millions d'habitants. Le responsable de l'usine PVC de Sarleinsbach rappelle qu'avec ses 680 salariés, il produit quelques 2 700 fenêtres sur-mesure par jour, livrées dans toute l'Europe. La haute qualité de la production Internorm dépend également de la compétence de l'ensemble des salariés habitants dans un rayon de 14 km et ont souvent fait leur apprentissage sur le site.

Internorm livre en Europe par ferroutage avec des conteneurs spécialement équipés

L'usine de Sarleinsbach a été créée en 1977 dans le but de devenir le plus grand producteur européen sur un seul site. Rappelons que le site de Sarleinsbach en Haute-Autriche est sur le plan écologique, un exemple hors du commun. En effet, il est rare de voir sur un même site, à la fois l'extrusion PVC, la fabrication du verre isolant, l'assemblage des menuiseries et le recyclage. Pour couronner le tout, Internorm livre en Europe par ferroutage avec des conteneurs spécialement équipés ne nécessitant aucune palette ni emballage et ceci avec un niveau de qualité inégalé dans la profession. Plus de 400 000 km de profilés PVC ont été extrudés pour produire ces 15 millions de fenêtres sans achat en sous-traitance d'autres profilés. Internorm, précurseur dans bien des domaines, a été le premier à mettre au point des profilés 100 % sans plomb.

L'usine s'étend sur 40 000 m²

De plus, une surface de plus de 3200 hectares de verres isolants ont été produits depuis 1994 sur le site de Sarleins-



bach, permettant d'équiper la production journalière. Il y a 40 ans, l'aventure a commencé avec une quarantaine de salariés dans un premier hall de 3000 m² pour produire environ 250 fenêtres par jour. Aujourd'hui l'usine s'étend sur 40 000 m² avec huit chaînes d'assemblage entièrement automatisées.

Le marché français, important contributeur au succès d'Internorm

Internorm France a contribué depuis une quinzaine d'années à ce succès. De 2001 à ce jour, c'est quelque 350 000 fenêtres PVC qui ont été livrées et installées en France, dont une grande partie équipe des maisons passives.

« Au départ de l'aventure, se souvient Thierry Geissler, gérant de la SAS Internorm France, nous étions présents uniquement sur le quart-est. Au fil des années, nous nous sommes déployés avec un réseau de distributeurs souhaitant se démarquer et mettre en avant des produits de qualité pour couvrir aujourd'hui l'ensemble de l'Hexagone, poursuit-il. Nous sommes fiers de contribuer ainsi à promouvoir les produits du leader européen et d'en faire profiter de nombreux clients en France, qui sont à la recherche de la performance et soucieux de l'environnement », conclut Thierry Geissler. ■



De gauche à droite : **Thierry Geissler**, directeur Internorm France et **Johann Saxinger**, directeur de l'usine de Sarleinsbach.





**Le bien-être
nouvelle
génération.**

GIMM crée VISUAL, la nouvelle menuiserie aluminium ouvrant caché.

Un concept novateur parfaitement adapté à son marché. La gamme VISUAL offre des performances thermiques exceptionnelles et apporte une touche contemporaine à l'habitat en NEUF comme en RÉNOVATION.



- Innovation brevetée
- Fabrication française »
- Isolation thermique haute performance $U_w : 1,2W/m^2.k^*$
- Clair de verre optimisé : $Sw : 0,48$
- Des profils aluminium réduits pour plus de lumière naturelle $Tlw : 0,66$
- Design épuré
- Large panel de coloris en mono et bicoloration

**Fenêtre 1 vantail 148 x 125 cm équipée d'un vitrage DUAL+ 4/16 argon/4 SWU.*



Un nouveau bateau pour les prochaines courses jusqu'au Vendée Globe 2020

K-Line poursuit l'aventure avec Tanguy de Lamotte et Initiatives-Cœur

Le jeudi 23 mars au soir, le skipper français Tanguy de Lamotte était à Paris pour célébrer la fin du Vendée Globe avec tous les acteurs du projet. Un rassemblement qui n'a pas eu lieu dans n'importe quel endroit. Séduite par la cause, la Société d'exploitation de la tour Eiffel est venue trouver l'équipe il y a quelques mois pour lui proposer un défi : hisser un bateau au premier étage de la célèbre Dame de fer. Tanguy de Lamotte et ses sponsors, dont K-Line, ne reculant devant aucun défi, ont bien sûr accepté ! L'Imoca exposé sur le village du Vendée Globe a donc pris la route pour Paris et a été gruté de nuit sur la terrasse du premier étage. Une opération aussi inédite que spectaculaire. Les visiteurs du monde entier auront six semaines pour découvrir le bateau et les actions de mécénat Chirurgie cardiaque.



La remise du chèque de 613 845 euros, avec, de gauche à droite, **Franck Vallée**, directeur de l'entreprise Initiatives, **Bruno Léger**, directeur général du groupe Liébot, le skipper **Tanguy de Lamotte**, **André Liébot**, président du groupe Liébot, **Samantha Davies**, skipper, **Françine Leca**, présidente de Mécénat Chirurgie Cardiaque.



Le skipper **Tanguy de Lamotte** devant L'Imoca

Photos © Remi Blomme

Un chèque qui sauvera 51 enfants

En plus de bénéficier de ce formidable coup de projecteur, l'association s'est vue remettre le chèque de la campagne de dons du Vendée Globe 2017. Cette somme de 613 845 euros va permettre à 51 enfants d'être sauvés. Rappelons que malgré l'abandon au bout de 21 jours de course, les internautes ont continué à se mobiliser et les nouveaux fans de la page Facebook Initiatives-Cœur à affluer. La meilleure des consolations pour le skipper qui en avait gros sur le cœur.

Nouveau voilier Imoca et reconduite du sponsoring avec K•Line

L'équipe d'Initiatives-Cœur a accueilli depuis le voilier "Maître Coq" qui va bénéficier d'un "total relooking". Même si le rouge restera sa couleur prédominante, les gallinacées laisseront place aux cœurs de Mécénat Chirurgie Cardiaque. Ce sera désormais le visage radieux d'une petite fille, Ardacha, qui illuminera la grand-voile (cette petite congolaise de huit ans a passé plusieurs mois en France l'an dernier pour subir l'opération du cœur qui lui a sauvé la vie). Quant à l'ancien Initiatives-Cœur, il attend patiemment d'être récupéré par son nouveau propriétaire, le skipper Yannick Bestaven, pour vivre de nouvelles aventures.

« C'est un très bon bateau acquis à un prix raisonnable. J'ai une chance extraordinaire d'avoir les sponsors que j'ai, Initiatives me soutient depuis dix ans déjà, ça fera six ans pour K•Line lors du Vendée Globe 2020. Les plus belles histoires s'inscrivent dans la durée ! ». Dans la durée et dans des personnes de confiance. Tanguy a choisi de repartir avec la navigatrice anglaise Samantha Davies sur la Transat Jacques Vabre, transatlantique en duo qui rallie Le Havre (France) à Salvador (Brésil). ■



BIEN SE SENTIR CHEZ SOI

SWISSPACER

The edge of tomorrow.

Engineered in Switzerland

 **ULTIMATE**
SWISSPACER

SWISSPACER ULTIMATE
Le meilleur de l'efficacité
énergétique.

 **ADVANCE**
SWISSPACER

SWISSPACER ADVANCE
Un rapport prix performance
sans égal.

Pour la plus belle esthétique.

www.swisspacer.com

Traitement des profilés à rupture de pont thermique pour produire un aluminium prêt à refondre en seconde fusion

La société Fers ouvre une **unité de recyclage des profilés aluminium à Cholet**

La société choletaise Fers, filiale du groupe Brangeon, vient d'ouvrir, en avril dernier, une unité de recyclage de profilés aluminium à Cholet (49). Ce procédé industriel permet de traiter les profilés "AGS" (Aluminium Guss und Schmiedeteile) à rupture de pont thermique pour en retirer les composants indésirables et produire un aluminium prêt à refondre en seconde fusion. Spécialiste de la gestion globale des déchets d'activité professionnelle, Fers valorise depuis 20 ans les ferrailles et métaux, notamment 5 000 tonnes d'aluminium par an. Cet aluminium est essentiellement issu des profilés "AGS à rupture de pont thermique", chutes de production que l'entreprise choletaise achète aux nombreuses entreprises de menuiseries aluminium de tout le grand Ouest.



Séparation de l'aluminium et des composites

« Notre initiative est unique dans le secteur du recyclage en France puisque nous avons aujourd'hui une réelle volonté d'industrialiser notre activité, » explique Anne-Sophie Barbeau, chargée de communication du groupe Brangeon. « Avec cette nouvelle unité nous devenons en effet, "préparateur de charges" pour nos clients industriels en leur fournissant un aluminium recyclé répondant strictement à leurs propres cahiers des charges. Cela a nécessité deux ans de travail pour le bureau d'études du groupe Brangeon », poursuit Eric Moutiers, responsable métaux chez Fers.



Anne-Sophie Barbeau, chargée de communication du groupe Brangeon

Un procédé de broyage des profilés mis au point en France

« Nous collectons depuis de nombreuses années de l'aluminium issu de la production et de la déconstruction de menuiseries, explique Eric Moutiers, et cela nous a conduits à réfléchir sur une méthode plus efficace pour recycler ces profilés et leurs barrettes plastiques. Après avoir consulté les principaux fabricants européens de broyeurs, notre choix s'est arrêté sur un broyeur à couteaux développé par le fabricant français MTB (les convoyeurs ayant été conçus par la société vendéenne



Eric Moutiers, responsable métaux chez Fers

ACSM), poursuit-il. Nous avons également associé à nos travaux sur ce projet nos clients, fabricants de billettes alu, pour mettre au point une "matière première secondaire" qu'ils puissent fondre, sachant que fondre de l'aluminium secondaire nécessite moins d'énergie que fondre du primaire ».

Le recycleur a ainsi développé un process industriel qui permet de retirer la part de composites indésirables contenue dans les AGS à rupture de pont thermique. Une fois isolé, l'aluminium est ainsi prêt à être refondu. Fers a investi 1,5 million d'euros dans ce process de fabrication 100 % française donc, utilisant les dernières technologies de traitement des métaux, sélectionnées pour séparer efficacement les différents composants des profilés.

Un broyeur doté d'un mandrin à 48 couteaux spécialement conçu pour les profils aluminium

Les éléments alu issus des bennes le plus souvent installées chez les clients de Fers sont, dans une première étape, introduits à la grue dans une presse cisaille d'une puissance de coupe de 1000 tonnes. Puis, les morceaux cisailés à 30 cm de long sont placés dans la trémie d'alimentation du broyeur. Ce broyeur, doté d'un mandrin tourné en une seule pièce dans la masse, est équipé de 48 couteaux. Installé dans une cabine d'insonorisation, il a été spécialement conçu pour broyer les profils alu et "dépèce" littéralement



l'alu sans écraser la barrette composite et éviter qu'elle reste "enchâssée" dans les morceaux d'alu. Ces nouveaux morceaux sectionnés, à moins de 5 cm, sont ensuite refroidis par air et envoyés par un tapis large de 1,80 m vers un système utilisant le courant de Foucault qui sépare l'aluminium et les éléments composites issus du barréage des profilés et qui sont indésirables dans la fonderie de l'aluminium.

Notons que Fers travaille également en amont auprès de ses clients industriels de la menuiserie. « Nous les sensibilisons directement dans leurs usines, précise Éric Moutiers, pour que leur attention soit portée sur leurs bacs de déchets. Nous leur demandons, par exemple, de bien séparer les chutes d'aluminium de la "tournure aluminium". Celle-ci est très inflammable à l'entrée des fours ». Les commerciaux de Fers vont à ce sujet mener des actions dans différentes usines de menuiserie en France pour sensibiliser tous les opérateurs d'une ligne de fabrication de menuiserie alu sur l'importance de bien séparer les copeaux d'aluminium des chutes de profilés dans leur process. Même démarche pour le zamac, alliage de zinc, d'aluminium et de magnésium, qui doit lui aussi être isolé de l'aluminium destiné à être réutilisé pour fabriquer les billettes et lingots "extrudables". Pour ce qui concerne le plastique des barrettes, essentiellement en polyamide, Fers travaille également sur différentes voies de valorisation de ce déchet.

Notons que l'entreprise choletaise a mis en place un processus de "lean management" sur la globalité de ses activités de recyclage, ce qui est assez rare dans ce secteur d'activité.

Prochaine étape : les menuiseries en fin de vie

Préalablement cisailés, les AGS à rupture de pont thermique sont ensuite préparés à travers un process de broyage et de tri des métaux non ferreux. Cet aluminium, calibré et produit selon les critères de traçabilité exigés par les consommateurs, sort de la ligne à un degré de pureté et une granulométrie qui lui permettent d'être directement transformé en billettes ou lingots d'aluminium utilisables pour la production de nouveaux profilés aluminium. D'abord destiné au recyclage des profilés AGS à rupture



de pont thermique neufs, le process évoluera pour traiter les profilés AGS à rupture de pont thermique de démolition et les menuiseries en fin de vie.

« Nous collectons d'ores et déjà ces menuiseries issues de la déconstruction, ajoute Éric Moutiers, et nous travaillons actuellement sur la mise au point d'une machine qui pourra automatiser le tri de tous les composants de ces fenêtres, dont ce zamac qui nous pose vraiment problème, même si nous avons des pistes. Un problème que la montée actuelle de l'éco-conception chez les fabricants de menuiseries devrait sans nul doute atténuer à terme ». Pour les autres composants de la fenêtre à recycler, principalement du verre, du bois, de l'acier et du caoutchouc, l'entreprise devrait rajouter un module à sa ligne existante. ■



© Fers - Groupe Brangeon

Grue et presse-cisaille.

Bieber Bois met en œuvre l'intercalaire Swisspacer dans ses menuiseries

L'avenir de la maison passive

vue par trois acteurs incontournables

Dans un entretien croisé que nous ont accordé Benjamin Krick, de l'Institut de la maison passive de Darmstadt (Allemagne), Christophe Bieber, de Bieber bois menuiseries, et Karl-Theo Roes, de Swisspacer, nous abordons différentes approches au sujet de la maison passive. Confronter les visions que peuvent avoir le chercheur, le menuisier et le producteur d'intercalaires du concept de maison passive donne un éclairage intéressant sur ce concept en total développement. Cette recherche de la performance passe obligatoirement par la menuiserie qui apporte à la maison passive des performances majeures. Cette menuiserie, outre son châssis, doit bien entendu être dotée d'un vitrage des plus performants au sein duquel l'intercalaire joue en quelque sorte "le juge de paix" de l'optimisation des différents coefficients thermiques. La menuiserie Bieber, l'intercalaire Swisspacer, deux partenaires qui débattent avec l'Institut de la maison passive de Darmstadt pour nous donner une vision à la fois large et très précise de ce qu'est la maison passive aujourd'hui.



De gauche à droite, **Benjamin Krick** (Institut de la maison passive de Darmstadt), et **Karl-Theo Roes** (Swisspacer).



Christophe Bieber
(Bieber Bois Menuiseries).

Verre & Protections : Quel est le concept de la maison passive et quel est son but ?

Karl-Theo Roes : « Dans une maison passive, ce que l'on remarque en premier lieu, c'est l'absence de radiateur. Et pourtant, en hiver, il y fait une chaleur agréable. En effet, les plafonds, les murs, le toit et les fenêtres sont bien isolés et l'enveloppe du bâtiment est très étanche à l'air, ce qui permet de réduire au minimum les déperditions thermiques. Pour garantir une température ambiante agréable en hiver, la chaleur générée par les rayons du soleil qui traversent les fenêtres ou par les appareils de la cuisine ou la douche suffisent. Les jours de grand froid, un petit chauffage d'appoint peut être utilisé. Dans l'idéal, l'électricité nécessaire est obtenue à l'aide des énergies renouvelables, comme le photovoltaïque, et l'eau chaude grâce à l'énergie solaire thermique ou à des pompes à chaleur. La maison passive permet d'économiser de l'énergie et contribue largement à la lutte contre le changement climatique ».

Benjamin Krick : « Le concept de maison passive signifie un confort thermique maximal pour une consommation énergétique minimale. Le besoin en énergie est réduit de telle manière qu'il peut être couvert par des énergies produites durablement. Les coûts énergétiques baissent et les frais supplémentaires – relativement faibles – engendrés par la construction d'une maison passive sont rapidement compensés. Il est même possible de réaliser un petit bénéfice.

Quels sont les avantages d'une maison passive pour ses occupants ?

Benjamin Krick : « Le confort intérieur est largement plus élevé et la facture énergétique considérablement plus faible. Cela signifie pour les occupants : un climat intérieur plus sain et un confort accru, ainsi qu'une plus grande capacité de prévision, puisque les occupants d'une maison passive ne sont pas dépendants des hausses du prix de l'énergie. Dans une maison passive, le besoin d'énergie pour la climatisation est environ dix fois moins élevé que dans une maison conventionnelle. Ainsi, les conséquences sont moins dramatiques si les coûts énergétiques viennent à doubler ».

Quel est l'axe de développement du secteur de la construction en termes d'efficacité énergétique ?

Karl-Theo Roes : « L'industrie du bâtiment suit les directives énergétiques imposées par les instances politiques, tout en s'efforçant de proposer des solutions économiques. La directive européenne 2020 relative à l'efficacité énergétique exige que l'on parvienne, en quelques années seulement, à bâtir des maisons à très basse consommation, les "nearly Zero-Energy Buildings" ou bâtiments à consom-



« En Allemagne, la réglementation impose une valeur de référence U_w pour les fenêtres de $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$, mais les clients achètent déjà majoritairement des fenêtres affichant une valeur U_w inférieure à $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ ».

mation d'énergie quasi nulle. Les constructeurs de maisons sont nombreux à vouloir utiliser dès à présent des composants à haute efficacité énergétique. On le constate notamment avec les fenêtres. En Allemagne, la réglementation impose une valeur de référence U_w pour les fenêtres de $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$, mais les clients achètent déjà majoritairement des fenêtres affichant une valeur U_w inférieure à $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ ».

Benjamin Krick : « Avec la hausse des prix de l'énergie et la prise de conscience croissante du changement climatique, les exigences en matière d'efficacité énergétique augmentent également. Dans de nombreuses régions d'Espagne et du Portugal, par exemple, les triples vitrages sont un choix tout à fait pertinent. D'une part, pour leurs propriétés d'isolation élevées, et d'autre part parce qu'en été, ils protègent relativement mieux des rayons du soleil que les doubles vitrages ».

Le marché actuel est-il prêt à accepter les conditions qu'implique le concept de maison passive ?

Karl-Theo Roes : « Le concept de maison passive est révolutionnaire. Il a une influence considérable sur le marché depuis déjà 20 ans, comme en témoigne l'évolution de l'isolation des enveloppes de bâtiments au cours de cette période. L'industrie du bâtiment s'est déjà approprié quelques idées : de nombreuses fenêtres et façades de maisons passives sont ainsi déjà disponibles sur le marché ».

Benjamin Krick : « Le marché évolue en permanence et l'offre et la demande s'influencent mutuellement. De nouvelles offres sont créées pour répondre à une demande spécifique. Et inversement, si une offre est proposée sur le marché, la demande augmente. Les composants de maison passive certifiés jouent ici un rôle clé. Ils garantissent l'augmentation de la demande et le développement de produits analogues. C'est ainsi que des produits à haute efficacité énergétique issus d'un marché de niche deviennent grand public. À titre d'exemple en Allemagne et en Autriche, le triple vitrage détient aujourd'hui plus de 60 % de parts de marché ».

Quelle est l'implication de Bieber Bois dans le concept de la maison passive et quelle est la proportion de produits passifs dans votre gamme ?

Christophe Bieber : « Bieber Bois est impliqué dans ce concept depuis les années 2000, nous sommes précurseurs sur le marché français. Nous avons eu notre première fenêtre certifiée maison passive en 2007. Aujourd'hui le passif représente environ 20 % de notre production globale ».

Que fait Swisspacer ? Quels produits proposez-vous et quel est le lien avec la maison passive ?

Karl-Theo Roes : « Sur un vitrage isolant, la périphérie constitue un point faible majeur pour les bâtiments, elle est source d'importantes déperditions de chaleur. Swisspacer propose des intercalaires "warm edge" de haute qualité qui réduisent les ponts thermiques à cet endroit et diminuent largement les pertes d'énergie. Cela permet de réaliser des économies – sur le chauffage en hiver et la climatisation en été. Les intercalaires Swisspacer permettent en outre d'atteindre des températures bien plus élevées en périphérie du vitrage, ce qui réduit les risques de moisissures ou de condensation. Swisspacer a été le premier intercalaire à être certifié par l'Institut de la maison passive. Sans les intercalaires Swisspacer, de nombreuses fenêtres ne pourraient pas répondre aux critères rigoureux de l'Institut ».

L'entreprise est-elle sensibilisée au sujet de l'efficacité énergétique ?

Karl-Theo Roes : « Nos clients sont des fabricants de vitrages isolants et attendent de nous des produits offrant la meilleure efficacité énergétique. Nous travaillons également en étroite collaboration avec des architectes, des fabri-



“

« Dans de nombreuses régions d'Espagne et du Portugal, les triples vitrages sont un choix tout à fait pertinent pour leurs propriétés d'isolation élevées et parce qu'en été ils protègent relativement mieux des rayons du soleil que les doubles vitrages »

cants de fenêtres et de façades, ainsi que des consultants en énergie et des spécialistes de la baubiologie. Nous écoutons toutes les parties prenantes, puis apprenons et développons de nouveaux produits et de nouvelles solutions. Il est désormais reconnu que notre petit composant joue un grand rôle sur l'efficacité énergétique d'un bâtiment et contribue à son confort intérieur, ainsi qu'à son esthétique. Les fenêtres et façades à haute efficacité énergétique sont au centre du symposium européen fenestra-vision, qui est organisé tous les deux ans par Swisspacer et aura lieu cette année le 15 septembre à Salzbourg. À l'occasion de cet événement, plus d'une centaine d'experts internationaux prestigieux issus du monde de la science, de l'enseignement, de la recherche et de l'industrie se réunissent pour échanger, dans le cadre de conférences et de tables rondes, sur l'avenir des fenêtres et des façades. L'objectif de ce symposium est de contribuer à ce que les idées et visions se transforment en solutions pratiques et innovantes ».

Quel est le lien entre Swisspacer et Bieber Bois ?

Christophe Bieber : « Nous avons un lien très fort, pour tous nos produits passifs nous proposons le Swisspacer Ultimate. Pour les autres produits, c'est un warm edge classique et sur demande d'efficacité significative nous installons alors l'Ultimate ».

Comment démocratiser le concept de maison passive ?

Benjamin Krick : « Là encore, la certification des composants par l'Institut de la maison passive joue un rôle clé. Par exemple, si une entreprise possède un produit certifié, elle fera sa promotion, mais aussi celle du concept de maison passive et donc de haute efficacité énergétique. De nombreux clients seront ainsi sensibilisés à ce sujet. Mais le meilleur moyen d'être convaincu, c'est d'en faire l'expérience. C'est pourquoi l'iPHA, ou "International Passive House Association", organise des journées portes ouvertes. Cette année, elles auront lieu du 24 au 26 juin dans des régions chaudes, afin de montrer que, même l'été, les maisons passives restent agréablement fraîches. Dans les régions froides, les maisons passives ouvriront leurs portes du 10 au 12 novembre, afin de prouver qu'il y règne une agréable chaleur. Plus d'informations sur le site Web de l'iPHA : www.passivehouse-international.org. ».

Le concept de maison passive s'applique-t-il uniquement aux constructions neuves ou également aux bâtiments existants ?

Benjamin Krick : « Le concept de maison passive est également très pertinent pour les bâtiments existants. En Europe occidentale, la population diminue et, avec elle, le nombre de constructions neuves. L'avenir réside principalement dans l'ancien. Il est donc d'autant plus important d'appliquer les principes de la maison passive dans ce domaine également. Dans le cadre du projet européen EuroPHit, l'Institut de la maison passive a rassemblé avec ses partenaires un grand nombre de propositions et d'exemples montrant la possibilité de garantir une haute efficacité énergétique grâce à une rénovation étape par étape ».

Des projets de maisons passives incluant Swisspacer sont-ils en cours ?

Karl-Theo Roes : « Une très grande majorité de fenêtres et façades de maisons passives utilisent des intercalaires Swisspacer. Actuellement près de 75 % des fenêtres certifiées passives utilisent Swisspacer, et c'est le cas pour près de 100 % des façades. Swisspacer se retrouve aussi bien dans les maisons individuelles que dans les bureaux, crèches et écoles. Ainsi, l'académie du Hebei, dans la province du Hebei, en Chine, a été achevée l'an dernier. Il s'agit du premier bâtiment public passif de la région. Cet immense laboratoire de recherche,

KBE 76 ADVANCED

Des fenêtres à la pointe de la précision



KBE 76 ADVANCED, **gamme de profilés pour fenêtre en PVC**

La référence d'une construction durable associée à la perfection d'un savoir-faire et du sur mesure à la française

» Gamme très lumineuse :

Battement central de 112mm et + 14% de clair de jour

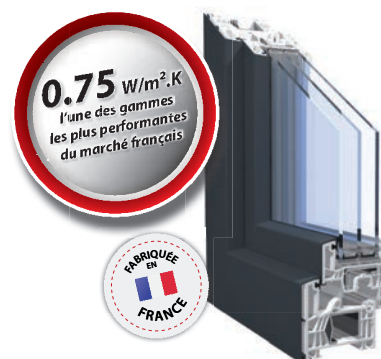
» Etanchéité parfaite :

Système à 3 joints dont un central (A*4, E*9A, V*A3) et système windstop pour les portes fenêtres

» Isolation thermique élevée :

0.75W/m².K* et première gamme certifiée construction passive

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6 W/m²K



KBE
profine France SAS
ZI Rue Gutleutfeld - BP 50
67441 Marmoutier Cedex
Tél. 03 88 71 50 50
Fax 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
www.kbe-fenetre.fr





« *Swisspacer a été le premier intercalaire à être certifié par l'Institut de la maison passive. Sans les intercalaires Swisspacer, de nombreuses fenêtres ne pourraient pas répondre aux critères rigoureux de l'Institut* »

un modèle en matière de technologie du bâtiment économe en énergie, intègre les intercalaires Swisspacer ».

Comment les produits passifs sont-ils perçus par la clientèle en France ?

Christophe Bieber : « Nous avons une clientèle très spécifique pour ces produits, dédiée au concept de la maison passive. Des clients très avisés, très informés et cherchant donc les produits les plus performants du marché. Je dirais même que c'est une clientèle très exigeante, recherchant la performance tout en ayant un produit esthétique. Aujourd'hui le marché s'oriente de plus en plus vers le passif, c'est un marché a priori porteur. À titre d'exemple, La Maison Innovante en Alsace, ne construit plus que des maisons passives ce qui n'était pas le cas il y a cinq ans. C'est à mon sens une évolution incroyable ».

Quels changements cela implique-t-il pour la planification et la mise en œuvre de futurs projets, par rapport à une construction conventionnelle ? Et quel en est le coût supplémentaire ?

Benjamin Krick : « En principe, l'ensemble des techniques et produits nécessaires à la construction de maisons passives sont déjà disponibles. Ce qui est important, c'est de bien planifier et mettre en œuvre chaque projet. En Allemagne, on estime que les coûts supplémentaires liés à la construction d'une maison passive se situent entre 5 et 8 % ».

Christophe Bieber : « En France, nous sommes actuellement soumis à la RT 2012. Le passif est au même niveau en termes de contraintes de mise en œuvre. Chaque région est évidemment différemment concernée par cette norme. Pour l'achat de la menuiserie, sachant que la fenêtre passive est un triple vitrage, constituée alors de plus de matériaux et plus performants, il faudrait compter un delta de 10 à 15 points selon le type de produit pour le client final. Quant à la pose, le seul point influant réellement sur la construction passive est la manutention. En effet, nous avons des baies qui sont grandes et lourdes. Cela veut dire qu'il faut mener une étude au préalable afin de déterminer les outils de levage nécessaires. La maison passive est ainsi plus exigeante, car elle nécessite une meilleure planification.

La maison passive n'est donc pas "plus difficile" qu'une autre construction, nous ne pouvons juste pas planifier les choses de la même manière. Pas d'improvisation sur un chantier passif, il faut une certaine rigueur. La phase conception peut être alors plus coûteuse ».

Qu'implique le concept de maison passive pour l'avenir du bâtiment ?

Benjamin Krick : « Le concept de maison passive signifie qu'à l'avenir, une plus grande connaissance et un plus grand soin seront nécessaires, aussi bien sur le chantier que lors de la phase de planification des bâtiments. Afin de préparer les planificateurs et les ouvriers à leurs futures tâches, l'Institut de la maison passive propose à ses partenaires des formations qualifiées, afin de leur permettre de devenir experts dans ce domaine. Le coût de la construction risque d'augmenter légèrement. Cette création de valeur supplémentaire profitera principalement aux entreprises du bâtiment et aux fabricants locaux, ce qui permettra de renforcer l'économie locale. De nouveaux produits, spécialement conçus pour les maisons passives, pourront être mis sur le marché. En revanche, en raison du besoin extrêmement réduit en énergie des maisons passives, les fournisseurs d'énergie verront à terme leurs revenus diminuer ».

Quel est, selon vous, Christophe Bieber, l'avenir de ce concept en France ?

Christophe Bieber : « Il est très difficile de prévoir l'avenir, mais nous pouvons noter des tendances. La demande augmente, et plus particulièrement sur les gros chantiers. Cela conforte notre stratégie dans le domaine de la performance énergétique, acoustique et de sécurité. Le passif tend, à mon avis, encore se développer. Et évidemment plus il y aura de projets, moins le surcoût sera important et donc plus vite une maison passive sera rentabilisée. D'ailleurs pour moi, la maison passive est un réel investissement pour le futur, puisqu'il nous permet de maintenir les coûts d'utilisation du bâtiment au plus bas ».

Vous utilisez du Swisspacer Ultimate pour tous vos produits passifs, quel a été le levier de choix entre les produits de cette marque et les produits concurrents ?

Christophe Bieber : « Nous travaillons avec Swisspacer depuis très longtemps. Le plus important pour nous est bien évidemment la performance, car notre clientèle recherche des produits de haute qualité. Ainsi nous choisissons les composants les plus performants pour nos fenêtres. L'esthétique entre en jeu également. Nous utilisons des intercalaires noirs car nous sommes présents sur le marché Américain, les produits de couleur aluminium sont peu appréciés. Avant le Swisspacer, nous utilisions de l'intercalaire alu mis en teinte. Le Swisspacer a réglé notre problématique, nous avons tous les critères réunis : performance et esthétique. Le concept de maison passive s'est exporté jusqu'aux USA. Nous avons déjà fourni des menuiseries pour la construction de maisons passives sur la côte Est ».



CUZCO

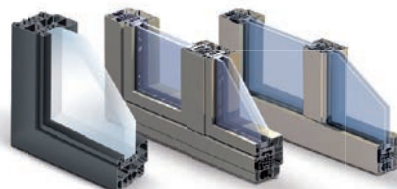
NOUVELLE GAMME 70 mm

Design & Performances optimisés pour le neuf ou la rénovation

COULISSANTS



FRAPPES



PORTES



Fabrication Française

25 ANS

- ▶ Nombreux brevets déposés
- ▶ Performances thermiques évolutives
- ▶ Design galbé ou droit FACTORY SPIRIT®
- ▶ Masses vues d'aluminium minimalistes
- ▶ Grandes dimensions
- ▶ Quincailleries exclusives design CANBERRA®
- ▶ Fabrication Française
- ▶ Laquage Classe 2 garanti 25 ans

Choisissez votre profil



www.profiles-systemes.com

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES

L'aluminium naturellement

Mise en œuvre de la gamme *Virtuose Bois* des Menuiseries Françaises

150 menuiseries extérieures bois pour rénover une résidence sociale

Les Menuiseries Françaises viennent d'achever un projet de réhabilitation initié par l'organisme Habitat et humanisme (financé par la Fondation Saint-Gobain initiatives), le chantier de la maison Saint Joseph à Versailles (78) qui a permis de transformer une ancienne maison de retraite en pension de famille, logements très sociaux et résidence étudiante dans un quartier protégé aux titres des Monuments Historiques.

Abritant initialement une maison de retraite aux normes obsolètes, cet immeuble est aujourd'hui transformé en un projet d'habitat solidaire original qui réunit sur un même site une pension de famille, une résidence et des logements très sociaux.

Améliorer les performances thermiques de l'ensemble immobilier via les menuiseries extérieures

La maison Saint-Joseph, située à l'angle de la rue d'Angiviller et de la rue Sainte-Victoire dans le quartier Notre-Dame, à Versailles, regroupe une maison relais de 22 chambres avec des espaces communs, une résidence étudiante de 17 chambres et trois logements indépendants. Le corps de bâtiment donnant sur la rue d'Angiviller date probablement de la fin du XIX^e siècle et celui de la rue Sainte-Victoire des années 1950. Des travaux de réhabilitation avaient été entrepris en 2006 pour aménager et organiser les espaces entre les différentes fonctions du bâtiment mais aucun travail sur l'enveloppe n'avait été entrepris à l'époque. Au vu des enjeux énergétiques actuels et de la précarité avec laquelle est accueilli le public, l'association Habitat & humanisme – porteur du projet – souhaitait améliorer les performances thermiques de l'ensemble immobilier via notamment le remplacement des menuiseries extérieures.



De gauche à droite : **Fabrice Le Glatin**, dirigeant de la société FL Fermetures et **Patrick Rutar**, directeur commercial des Menuiseries Françaises



Le PLU impose la restitution des menuiseries d'origine en bois avec un profilé spécifique

Habitat et humanisme a donc choisi de confier la conception, la fabrication et la pose de 150 menuiseries bois sur-mesure aux Menuiseries Françaises. Ces derniers ont su s'adapter aux différentes contraintes imposées par ce chantier.

La maison Saint Joseph se trouvant en effet dans un quartier protégé au titre des Monuments Historiques, le PLU de Versailles impose la restitution des menuiseries d'origine en bois avec un profilé spécifique.

Les menuiseries existantes sont d'abord déposées entièrement, y compris le cadre dormant ; les menuiseries neuves en bois de teinte gris clair (RAL 7047) sont ensuite posées



dans la feuillure des fenêtres existantes. En raison de la proximité du Château de Versailles, Les Menuiseries Françaises ont fait le choix de l'essence chêne français de teinte gris clair (RAL 7047). Autre contrainte à noter : le poseur intervient dans un projet d'habitat actuellement occupé.

Technologie Duotech pour la gamme *Virtuose Bois*

Dans le cadre de ce chantier, la majorité des menuiseries à remplacer étaient en bois à simple vitrage, en mauvais état et obsolètes d'un point de vue thermique. Dans la cour, les menuiseries du rez-de-chaussée sont des châssis en alumi-



nium simple vitrage : des portes fenêtres sur l'aile A et des ensembles vitrés sur l'aile C. Sur la façade de la rue d'Angeviller, les trois premiers niveaux ont été équipés, il y a une dizaine d'années, par des menuiseries PVC à double vitrage posées en rénovation sur des dormants bois. La mauvaise qualité des profilés et des malfaçons lors de la pose ont abouti à des désordres d'étanchéité. Au total, 142 châssis vitrés sont recensés sur les trois ailes, sur cour et sur rue, ainsi qu'une verrière en profilé aluminium simple vitrage, installée partiellement le long des façades, au rez-de-chaussée sur cour pour relier les espaces communs.

Afin de répondre aux contraintes du chantier et de son environnement, Les Menuiseries Françaises ont donc opté pour la gamme Virtuose Bois pour le remplacement des menuiseries. Une menuiserie qui ajoute aux atouts traditionnels du bois, des performances thermiques, une esthétique sobre et une durabilité obtenue grâce à la technologie Duotech. Ce système allie l'assemblage mécanique de l'ouvrant à la finition avant assemblage pour plus de précision et de stabilité. Avec son choix d'habillages en bois, cette gamme convient aux travaux de rénovation sur bâti existant. ■

PANNEAU DE CHANTIER

Maître d'œuvre : Habitat et Humanisme

Poseur : FL Fermeture

Fabricant des menuiseries : Les Menuiseries Françaises

Durée du chantier : de juin 2016 à fin mai 2017 (10 mois)

Date de la 1^{re} livraison : 10 décembre 2016 et la dernière livraison : 21 mars - avec deux jours de pose par semaine

Lieu du chantier : Maison Saint-Joseph 35, rue d'Angeviller 78 000 Versailles

Caractéristiques du chantier : 150 menuiseries bois (chêne), pose en rénovation, livrées avec une finition usine (RAL 7045)

Performances techniques des menuiseries posées :

- U_w : 1,5W/m².K (pour une fenêtre)
- U_w : 1,7W/m².K (pour une porte-fenêtre)

Dimensions des fenêtres posées : toutes dimensions, sur-mesure allant de 500 mm à 2600 mm en hauteur et 600 mm à 1500 mm en largeur, toutes synoptiques confondues.



Sécurisez vos interventions à risque !

Le **SYAM** est un point d'ancrage temporaire qui permet de sécuriser les interventions au bord du vide. Léger (15 kg), il se transporte dans un sac à dos et s'installe en moins d'une minute.

Ultra-résistant, il peut être utilisé par deux personnes simultanément.

Le **SYAM** n'exerce aucun effort au plafond et peut donc être installé sur tout type de support (faux-plafond, plafond tendu...).



Vidéos sur
www.syam.fr

Tel : **+33 (0)4 72 31 75 33**

Fax : **+33 (0)4 72 31 11 79**

Mail : **contact@syam.fr**

Des menuiseries aluminium Sepalumic mises en œuvre par l'entreprise Gallais

Une verrière pour une villa d'architecte bretonne en auto-construction

Si l'achat d'une maison représentative pour beaucoup la concrétisation d'un projet de toute une vie, la réalisation d'une demeure en auto-construction est l'aboutissement d'un rêve.

Bienvenue chez Monsieur L., à Dinard (35) ! Il est l'heureux propriétaire d'une maison en bois de 160 m² habitables, divisés en deux parties distinctes. Dans la première : un grand salon agréablement chauffé avec un poêle à granulés bois, une suite parentale avec sa chambre et sa vaste salle de bains. Dans la seconde, une cave, une cuisine, une buanderie, un cabinet de toilette et, à l'étage, deux chambres et une salle de bains. Une réalisation made home, c'est le cas de le dire : un nouvel exemple d'éco-construction.



© Stéphane Leduic

Un bon architecte et de l'huile de coude !

« C'était un coup de poker. La vente de notre maison pour un prix très intéressant a accéléré cette envie de construire moi-même notre future habitation, explique l'occupant des lieux. Mais soyons honnêtes, j'ai toujours été bricoleur, j'ai travaillé dans le bâtiment ». Et, si aujourd'hui Monsieur L. a trouvé les efforts consentis « très fatigants », il reste très fier d'avoir concrétisé un projet qui aura nécessité 18 mois de chantier. « L'avantage de l'auto-construction c'est que l'on peut prendre son temps, on peut réfléchir petit à petit sur l'organisation ou la destination des pièces à vivre », précise-t-il

C'est le terrain qui a déterminé le mode constructif. « Le choix du lieu nous a conduits à devoir faire appel aux Architectes des Bâtiments de France pour respecter les contraintes architecturales de la région. J'ai opté pour la construction bois car c'est un

matériau noble qui m'a toujours intéressé, de par son côté chaleureux et rassurant. » Et par chance, le jeune architecte mobilisé sur cette opération a su capter l'esprit du lieu et les attentes des propriétaires. Alors un bon architecte et de l'huile de coude, voilà la recette miracle pour faire jaillir de terre une maison ? Comme le concède Monsieur L., « Je n'ai pas pu tout faire évidemment, donc j'ai sous-traité la création de la cave, mais aussi celle de la verrière. »

La verrière, agissant telle "une respiration", organise la demeure

La verrière est une vaste pièce mariant élégamment les deux parties de la maison. « Cet espace c'était une idée de l'architecte. Même si un tel aménagement nous semblait audacieux, nous nous sommes laissés séduire malgré notre crainte initiale de nous sentir nus sous le ciel. », explique Mon-



© Stéphane Leduic

sieur L. Aujourd'hui, cette salle à manger agit telle "une respiration" qui organise la demeure.

Serge Pradal, gérant associé de l'entreprise Gallais, spécialiste de la fabrication et de la pose de menuiseries métalliques, vitreries, miroiteries et menuiseries aluminium, est venu travailler sur le projet. « Nous sommes intervenus sur toutes les menuiseries : les fenêtres, mais aussi sur cette grande verrière qui trouve naturellement sa place entre la cuisine et le séjour. Le résultat est exceptionnel. Je travaille depuis 25 ans chez Gallais, et, j'ai très souvent eu l'occasion de mettre en œuvre les gammes de produits issus des usines de Sepalumic. Je savais donc, qu'avec eux, nous aurions toutes les garanties techniques nécessaires, notamment pour cette pièce spéciale. Leurs services sont excellents, et les rapports humains aussi ! Ici, c'est la fenêtre à ouvrant visible 70 de la série 5700 qui a su faire la différence ! ». Autre motif de satisfaction pour le propriétaire de la maison : la réduction



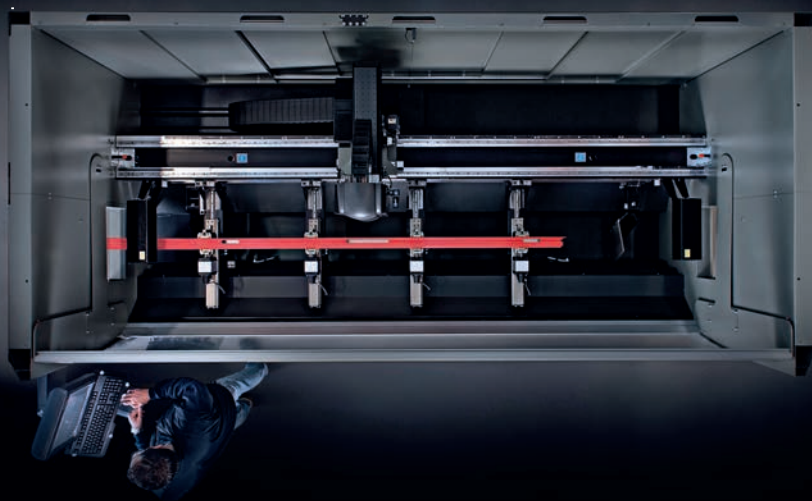
© Stéphane Leduic

des dépenses d'énergie ! « Nous bénéficions d'une chaleur sèche tout au long de l'année, hiver comme été, explique-t-il. Nous n'avons pas eu besoin de mettre de brise-soleil, même si, quelquefois, nous mangeons avec des lunettes noires dans la maison ! Oui oui, en Bretagne c'est possible ! Un côté vacances et plaisir. », conclut le propriétaire qui a un budget chauffage

de seulement 400 euros par an pour une maison de 160 m². « Il faut quand même préciser qu'un gros travail d'isolation et d'étanchéité à l'air a été fait », nuance toutefois le propriétaire. « Nul doute pourtant que les châssis des menuiseries Sepalumic y sont aussi pour beaucoup dans les excellentes performances thermiques de cette superbe maison », conclut-il. ■

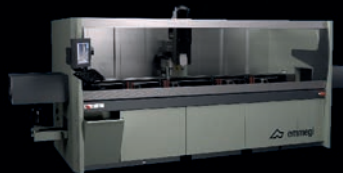
CENTRE D'USINAGE + COMPACT A L'EXTERIEUR ET + GRAND A L'INTERIEUR

3,7m LONGUEUR TOTALE



phantomatic M4 L

4 AXES CONTRÔLÉS



- + CHAMP DE TRAVAIL ÉTENDU
- + POSITIONNEMENT AUTOMATIQUE ETAUX
- + PUISSANCE BROCHE
- + USINAGE SUR TROIS CÔTÉS DU PROFIL
- + USINAGE EXTRA LONGUEUR
- + PLAN D'USINAGE MOBILE



A ALU
S STEEL
P PVC

Emmegi France SARL
ZA le Petit Rocher 1, Impasse du Ru
77870 Vulaines sur Seine
Tel. +33 (0)160700620 - Fax +33 (0)967331221
www.emmegi.com - info.fr@emmegi.com



Gammes Satin Road et Pazco de Profils Systèmes

Le choix de l'aluminium pour une maison d'habitation en région lyonnaise

Sobriété et élégance rhodanienne, continuité entre dedans et dehors, généreuses ouvertures sur l'extérieur, lignes contemporaines, proportions compactes, excellence énergétique, nous sommes à Chazay-d'Azergues (69), dans une villa lyonnaise, signée Dank Architectes.

Placée au centre de son terrain, l'habitation offre des circulations traversantes entre intérieur et extérieur, et ce aux quatre points cardinaux. « Chaque façade comprend des ouvertures sur le jardin, explique Thibaut Chanut, associé de l'agence et chef de projet pour cette opération. Les portes ou les baies coulissantes vitrées font 2,5 ou 2,80 mètres de haut, pour que la lumière pénètre à plein, et pour éviter des zones d'ombres derrière des linteaux ».

Dank Architectes a mis au point une continuité de sol entre l'intérieur et l'extérieur : même carrelage, joints qui se suivent, harmonie du calepinage, caniveau encastré dans le sol et caché sous des carreaux mobiles. Au rez-de-chaussée, cuisine, salle à manger, terrasse et piscine sont positionnées sur les orientations sud et ouest. Au sud et à l'est, le salon et l'espace bureau/multimédia collent au plus près

du terrain naturel, en légère pente. Au nord-est et nord-ouest, sont aménagés des espaces utilisés occasionnellement : la chambre d'amis et sa salle d'eau, ainsi que le garage-atelier qui joue aussi un rôle de tampon thermique. À l'étage, les trois chambres d'enfants, les salles de bains et la suite parentale, ouvrant sur un balcon-terrasse plein sud.

Châssis fixe de 2,5 mètres sur 2,5 mètres

« L'idée est d'affirmer un socle lumineux de teinte claire au rez-de-chaussée, dont la partie supérieure en remontée par rapport au plancher de l'étage, adopte du même coup la fonction de garde-corps, au niveau du balcon », précise l'architecte. Dessiné comme un œil ouvert sur le jardin, le volume du salon est recouvert de panneaux en Viroc (composite ciment-bois). Le parement de bardage à l'extérieur devient porte de meuble à l'intérieur, où l'épaisseur apparente des murs révèle en réalité toute une déclinaison de rangements dissimulés...

Autre signature forte : les grandes ouvertures toute-hauteur et les continuités des matériaux entre dedans et dehors qui garantissent une bonne lecture des volumes entre l'intimité





de l'habitation et le jardin. Le dessin et la réalisation sur-mesure des aménagements intérieurs intègrent de nombreuses solutions de rangements, tout en déclinant une palette de matériaux, teintes et finitions.

Le vitrage du salon, enchâssé dans la maison, est un châssis fixe de 2,5 mètres sur 2,5 mètres. Les montants des baies coulissantes sont entièrement encastrés au sol, murs et plafond. « Ce travail évite les effets de seuil, explique-t-on chez STBN Aluminium (Couzon-au-Mont-d'or, Rhône). Nous sommes très satisfaits de la gamme de Profils Systèmes. Sur certains types d'encastresments, on s'est rendu compte qu'ils sont au moins équivalents, sinon plus performants que la concurrence : finesse des montants, dimensions possibles pour les ouvrages. Nous voulions de grandes baies coulissantes, ils peuvent les faire ! La menuiserie est parfaitement encastrée, rien ne déborde. En été, quand les occupants (un couple et leurs trois enfants, âgés de 8 à 16 ans) ouvrent les baies, une sensation d'espace se dégage ».

Quand l'habitant ouvre le coulissant, aucun dormant ne dépasse ni du sol ni du plafond ni des tableaux

« Il s'agissait d'un chantier technique, et c'est aujourd'hui une très belle référence pour nous, explique Sébastien Laurent, gérant de STBN Aluminium. On nous a demandé d'atteindre des coefficients d'isolation thermique élevés. On a choisi la gamme de fenêtres aluminium à ouvrant caché Pazco de Profils Systèmes, qui allie isolation thermique de la menuiserie et capacité de la fenêtre à laisser entrer la lumière naturelle. C'était l'objectif recherché. On a également choisi la gamme de coulissants aluminium Satin Road : des éléments de très grande taille. Le plus important de la villa fait 4,39 mètres de large sur 2,8 mètres de haut, pour 165 kg ! Les dormants ont été intégrés dans le doublage, et sont de fait cachés. Quand l'habitant ouvre le coulissant, aucun dormant ne dépasse ni du sol ni du plafond ni des tableaux. Nous avons le savoir-faire pour la mise en place de ces éléments, sur les quatre côtés de la maison. C'est un peu notre signature. Ça permet, quand le coulissant est ouvert, d'avoir une continuité entre l'intérieur et l'extérieur. L'habitant n'a pas l'impression de franchir une fenêtre quand il sort dehors, il n'enjambe rien, n'a pas de retombée de profilés. Tout est caché derrière la maçonnerie. Nous avons enfin choisi la teinte gris diamant Terra Cigala, en laquage exclusif Profils Systèmes, pour son côté sobre et classe. Et elle est garantie 25 ans ! De manière générale, Profils Systèmes est le gammiste idéal pour ce type de



chantier, commandé par une clientèle haut de gamme. Les résultats sont performants en termes d'isolation thermique, portée - toutes les gammes ne peuvent pas aller à 2,8 mètres de haut pour des coulissants -, design épuré et contemporain, qui répond à la recherche de notre clientèle, tant en termes de couleurs que de formes géométriques ». conclut Sébastien Laurent.

Un soin particulier pour la finition

Alors que le coût de la partie habitable s'élève à 390 000 euros TTC (1 950 euros/m²), 170 000 euros ont été injectés dans les aménagements extérieurs : terrasses et pergolas, banquettes intégrées, piscine chauffée, ouvrages de soutènement, clôtures, haies, engazonnement, arrosage automatique, portail et éclairage.

À l'intérieur, les architectes ont également dessiné l'ensemble des aménagements intégrés avant de les faire réaliser sur mesure par un menuisier-agenceur (cuisine, cave-à-vin, meuble cheminée, penderies, bureaux, parements muraux...); ces nouvelles options d'aménagement emportent ici une enveloppe complémentaire de 90 000 euros. La villa mise sur une esthétique sobre. « Ce n'est pas un projet complètement fou en termes d'architecture, explique Thibaut Chanut. Il y a un côté classique, du fait d'un règlement d'urbanisme très contraignant. Par exemple, le toit terrasse a été refusé. On s'est replié sur quatre pans en tuiles, en faisant une pente minimale, tout en habillant les débords des toitures, avec des panneaux de bardage repris ailleurs. » ■

PANNEAU DE CHANTIER

Architecte : Dank Architectes

Structure : maçonnerie traditionnelle en blocs d'aggloméré creux ou à bancher ; dalles en poutrelles hourdis sur vide sanitaire

Façades : enduit projeté Bardage : rapporté en panneaux Viroc (ciment et bois).

Serrurerie : tôle laquée

Fabricant installateur : STBN Aluminium / Opti Energie (69) St Priest

Menuiseries extérieures : gamme Satin Road et Pazco Profils Systèmes

Niveau de performance thermique : RT 2012. Mousse de polyuréthane projetée et ouate de cellulose, pompe à chaleur air-eau sur plancher chauffant, VMC double flux.

Apports solaires passifs : optimisés par de larges ouvertures au sud.

Budget travaux : 710 000 euros TTC (hors coût d'études : architectes et bureaux d'études) Livraison : septembre 2013, après un chantier de dix mois.

Mise en œuvre de la gamme Trocal 76 Advanced

170 fenêtres bicolores pour rénover un immeuble résidentiel parisien



La société AEF, basée en région parisienne depuis 25 ans, a installé des fenêtres Trocal 76 Advanced sur la rénovation d'un immeuble collectif dans le 18^e arrondissement de Paris. Cette nouvelle gamme de 76 mm d'épaisseur est une gamme conçue et fabriquée en France par le groupe Trocal. Grâce à une géométrie particulière, à ses trois joints dont un joint central et une large offre couleur, la gamme 76 Advanced permet d'atteindre de très hautes performances thermiques et acoustiques, jusqu'à 0,73 W/m².K et 42 dB.

90 % des fenêtres équipées d'un verre 4.20.4

En décembre 2016, la dernière fenêtre du bâtiment collectif situé rue Vauvenargues dans le 18^e arrondissement de Paris a été posée. Pour ce chantier de grande envergure, ce ne sont pas moins de 170 fenêtres bicolores (acajou extérieur, blanc intérieur) avec une poignée Secustik, qui sont venues remplacer les anciennes fenêtres en bois. Pour optimiser les performances de ces nouvelles menuiseries, le vitrage a été sélectionné avec minutie. Ainsi 90 % des fenêtres sont équipées d'un verre 4.20.4 et les 10 % restants d'un vitrage 10.14.4.

Toutes les fenêtres mesurent 2,05 m de haut. Seules les largeurs des ouvertures varient et permettent d'adapter l'ensemble composé. Ainsi une fenêtre de 1,8 m de large bénéficie de trois vantaux : deux ouvrants et un fixe, une fenêtre de 1,2 m de large est composée de deux vantaux et la fenêtre à quatre vantaux (deux fixes et deux ouvrants) mesure 2,2 de large.

AEF, l'expérience de la région parisienne

Depuis 1991, la société AEF créée par Dominique Monin commercialise des fenêtres en bois, PVC, aluminium et mixte en région parisienne. Expert du terrain, elle pose 4 000 fenêtres par an dont 1 200 sont en PVC.

Depuis fin 2016, elle a intégré à son offre de menuiserie la gamme 76 Advanced qui permet d'apporter une nouvelle offre produit sur le marché où nouveauté est synonyme de différenciation. Dominique Monin a été séduit par la conception du joint central et l'esthétique plus moderne de la gamme. Avec la gamme Trocal 76 Advanced, AEF travaille davantage la couleur en fenêtre PVC et envisage d'atteindre un chiffre d'affaires de dix millions d'euros d'ici 2020. ■



vd

INDUSTRY

LE SPECIALISTE DE LA SECURITE INCENDIE

- **PYROTEK** : Menuiseries vitrées résistant au feu en **Acier**,
en **Aluminium** et en **PVC**
Sur-mesure et Prêtes à la pose

Plus d'informations sur www.vd-industry.eu

VD-INDUSTRY
Parc d'activités
F-88470 Saint-Michel-sur-Meurthe
Tél: +33(0)3 29 63 36 82
Fax: +33(0)3 29 63 31 80
info@groupe-vd.com
www.vd-industry.eu



Mise en œuvre de menuiseries aluminium réalisées sur-mesure par Kawneer

Ouverture vers l'extérieur pour une villa espagnole

À Marbella, dans la résidence privée de luxe La Zagaleta, la villa Arcadio se détache par son architecture à la fois minimaliste et avant-gardiste. Pour réaliser cette propriété majestueuse de 3 800 m², le cabinet espagnol Maíz y Díaz Arquitectos devait répondre à un cahier des charges précis : proposer un projet dépouillé aux lignes droites, offrant une interface puissante entre l'intérieur et l'extérieur et parfaitement intégré au terrain en pente et à la végétation abondante.

Pour relever ce défi, les architectes ont imaginé une villa largement ouverte sur l'extérieur, combinant des modules à la géométrie cubique et des matériaux nobles de très haute qualité. Pour les menuiseries extérieures, ils ont fait confiance à Kawneer et à ses solutions architecturales en aluminium.

Dès les premières étapes du projet, le cabinet Maíz y Díaz Arquitectos a bénéficié de l'accompagnement des équipes de Kawneer. « Elles ont proposé de nous aider pour tous les aspects techniques, ce qui nous a été d'un très grand secours », se souvient l'architecte Jesús Díaz. Que ce soit dans les solutions techniques proposées dès le début ou dans les volumes créés pour chacune de ces solutions, les experts Kawneer ont su s'adapter parfaitement au projet. De plus, nous avons été immédiatement séduits par la rupture de pont thermique qui offre une isolation inégalée », poursuit-il.



Une liberté totale entre intérieur et extérieur

Avec 1 000 m² d'espaces intérieurs et 2 800 m² d'espaces extérieurs, la villa Arcadio offre la sensation de se trouver en permanence dehors, créant une véritable impression de liberté. « Ce fut l'un de nos grands défis dans la conception de cette villa. Nous avons cherché une architecture qui soit la plus perméable possible, afin d'effacer les frontières entre l'intérieur et l'extérieur, tout en garantissant la climatisation et l'insonorisation nécessaires », raconte l'architecte Miguel Maíz. L'habitation se compose de deux étages et d'un sous-sol. Au rez-de-chaussée, une entrée monumentale donne sur un grand hall communiquant directement avec le jardin, la piscine et le porche extérieur couvert par une pergola. Un long couloir dessert la cuisine et son office, la salle à manger, le salon cathédrale et un espace nuit composé de deux chambres avec salle de bains.

Le premier étage comporte une suite parentale, deux chambres avec salle de bains, un bureau, un grand dressing



et une terrasse. Cette dernière est accessible par une grande galerie offrant une belle vue sur l'entrée et le salon cathédrale.

Au sous-sol se répartissent une salle de jeux pour les enfants, une salle de rangement, une salle de bains, une réserve, une buanderie, une cave à vin et un home cinéma. Ce niveau donne également accès à une salle de sport, un spa avec piscine chauffée et un débarras donnant sur le garage.

De larges baies vitrées sur-mesure en aluminium

Pour souligner les volumes et gommer les frontières entre dedans et dehors, le cabinet Maíz y Díaz Arquitectos a intégré de nombreux espaces vitrés en aluminium réalisés sur-mesure par Kawneer. La façade en verre du salon cathédrale a été conçue à partir d'un mur-rideau AA100. Des coulissants Kasting avec seuil encastré, ainsi que des fenêtres à ouvrant visible Kalory et à ouvrant caché Kassiopée apportent de la lumière dans toutes les pièces de la villa. Enfin, l'entrée monumentale a été réalisée grâce à une porte de grandes dimensions Kanada.

« L'aluminium est bien adapté à ce projet, car nous souhaitons tout d'abord différencier les espaces, les matériaux et les textures. C'est pourquoi nous avons également utilisé du zinc, de la pierre, de l'ardoise... L'aluminium s'intègre très bien dans toutes ces textures », précise Miguel Maíz. Ce matériau nous permet aussi de créer des ouvertures très larges, des baies vitrées de grandes dimensions. Enfin, c'est un matériau moderne qui fait parfaitement écho au style de la maison, il cadre complètement avec le décor », conclut l'architecte espagnol. ■



FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOILETS



clairéA

Nouveau coulissant grande hauteur

Grandes possibilités dimensionnelles
Un clair de vitrage optimal
Des performances thermiques remarquables

- Performances exceptionnelles (thermiques, acoustiques, luminosité, apport solaire)
- Menuiserie de 75 mm avec noyau thermique épaissi
- Design cubique uniquement
- Chicane de 40 mm
- Finesse des montants latéraux pour plus de luminosité
- Drainage caché
- Montants asymétriques
- Joint TPE (Thermo Plastique Élastomère) sur les montants
- Boucliers thermiques
- Apport solaire maximal grâce au clair de jour optimisé
- Nouveaux crochets de condamnation, à forte résistance
- 4 points de fermeture par vantail
- Seuil PMR et seuil encastré possibles
- Joint HRA

- Très hautes performances thermiques :
Uw < 1,4 W/(m².K) avec vitrage 28 mm (Ug = 1,1)
- Perméabilité à l'air optimum : A*4
- Sw = 0,52 - TLw = 0,61

P.A du Chênot - B.P. 4 - 56380 Beignot
Tél. : 02 97 75 70 70

www.fenetrea.fr

Pour créer une pièce à vivre supplémentaire de 25 m²

Double extension en aluminium pour une bâtisse provençale

Comment agrandir et inonder de lumière sa maison sans occasionner de lourds travaux ? Tel était le cahier des charges des propriétaires de cette bâtisse provençale, située au pied du Luberon (84). Pour mener à bien ce projet, les maîtres d'ouvrage ont fait appel à l'Aluminier agréé Technal Granon. Cet expert, empreint d'un savoir-faire de près de 40 ans, a proposé une double extension en aluminium Technal mariant technicité, design et confort intérieur.

Il a ainsi supprimé les murs en façades et installé ces solutions sur-mesure en une semaine pour cette nouvelle pièce à vivre supplémentaire de 25 m².

L'entreprise Granon a conseillé et accompagné les propriétaires à chaque étape de leur projet. Ainsi, l'écriture architecturale a été définie et validée grâce au configurateur 3D Technal. Le professionnel a réalisé plusieurs propositions sur logiciel afin que les particuliers puissent visualiser et se projeter dans leur futur "chez soi". Il a facilité leur prise de décision, du choix de la forme au type de menuiseries, en passant par la couleur ou encore les remplissages. Notons que les démarches administratives ont également été facilitées par l'entreprise qui a complété la déclaration préalable et réalisé les plans destinés à la demande de travaux ainsi que les plans d'exécution.

Extension de l'habitat à l'esthétique de toiture plate

Sur la base de la véranda Jade de Technal, l'aluminier a décliné une version 100 % sur-mesure à esthétique de toiture plate (solution à l'esthétique de toiture plate commercialisée dans la gamme Technal avec la véranda Tourmaline).



© Laurent Descloux



© Laurent Descloux

Encastrée entre deux toitures, sur 3 mètres de large, elle prolonge la cuisine/salle à manger sur 4,5 mètres de profondeur. Les habitants ont plaisir à se retrouver dans ce nouvel espace d'une surface de 13,5 m².

Dotée d'une toiture intégralement vitrée, cette extension baigne de lumière naturelle l'intérieur. Elle offre également une vue dégagée sur le ciel étoilé à la nuit tombée.

Baies coulissantes Soleal

Ces baies coulissantes Soleal de 55 mm, qui prennent appui sur l'avancée de toit de l'ancienne terrasse affichent des coefficients Uw de 1,5 W/m².K, Swe de 0,51, TLw de 0,42, en version 2 vantaux/2 rails, double vitrage et





© Laurent Deschoux

Ug de 1,0 W/m².K avec intercalaire isolant et dimensions L = 2,30 x H. 2,18 m.

Elles ouvrent le salon sur l'extérieur et permettent aux occupants de profiter de la vue sur le jardin été comme hiver.

Profilés de couleur "Noir sablé"

Totalement personnalisable, la double extension Technal se pare d'éclairages Leds. Ils sont intégrés discrètement au niveau des traverses horizontales pour un effet épuré. À la nuit tombée, ils animent la façade et créent des jeux de lumière qui se reflètent dans la piscine.

La finesse des profilés et leur couleur "Noir sablé" contribuent à l'effacement des ouvertures. Cette esthétique minimaliste, associée aux traverses horizontales, confère un style contemporain à la bâtisse provençale.

L'extension de l'habitat à l'esthétique de toiture plate Technal se distingue par ses chevrons tubulaires à l'apparence "poutre" à l'intérieur et "plane" à l'extérieur. Ils ont été renforcés afin de soutenir la toiture de 4,5 mètres de profondeur. L'inclinaison discrète du toit est dissimulée par un bandeau au design droit. Cette impression de « trompe-l'œil » lui confère l'aspect moderne d'un toit-terrace.

L'extension intègre également des pièces d'angle pour soigner les finitions en parties verticales et horizontales. Un drainage caché permet l'écoulement de l'eau de pluie.

Une isolation renforcée pour maximiser le confort intérieur

Pour permettre aux occupants de profiter de l'espace supplémentaire en toute saison, l'aluminier agréé Technal Granon a mis en œuvre des profilés à rupture de pont thermique et des remplissages verriers de toiture de 32 mm d'épaisseur.

Cette isolation renforcée, associée aux murs et plafonds de verre, maximise le confort intérieur. L'hiver, les apports solaires réchauffent la pièce, réduisant les besoins en chauffage.

L'été, des brise-soleil motorisés protègent de la lumière naturelle et les larges possibilités d'ouvertures des baies coulissantes permettent de laisser l'air frais circuler librement. Un volet roulant régule également la lumière et l'occultation totale du toit de verre. ■

Matériel d'agencement de postes et lignes production pour des ateliers de fabrication de menuiseries bois, PVC et aluminium



Gestion de flux, poste de montage ergonomiques, transferts manuels sans efforts, ou semi-automatiques, en toute sécurité pour les personnes et les matériaux



Consultez nous, nous étudions votre solution, adaptée à vos contraintes et votre site de production. Conception des postes et lignes en 3D, plans d'implantation en 2D, livraison, installation et mise en train par nos soins.

Votre distributeur exclusif pour la France :

NAGEL GmbH Schelmenäcker 16
D-67271 NEULEININGEN

Tél. : 0049 6359 919243 mob. France : 07 85 58 71 94
France Ouest : 06 81 10 64 47 Nagel.masch@t-online.de
www.nagel-maschinen.de

Systeme sur-mesure de pré-cadre intégrant le châssis

Popup House prescrit les menuiseries Sapa pour ses maisons “en kit”

Popup House, un bureau d'études spécialisé dans la construction de maisons modulaires, prescrit désormais les solutions aluminium Sapa pour l'ensemble de ses chantiers. Pour ces ouvrages “nouvelle génération”, montés en kit en quelques jours, Sapa et ses fabricants-installateurs ont imaginé un système sur-mesure de pré-cadre intégrant le châssis.

Fabriqué en atelier, à partir des plans transmis par Popup House, il est livré prêt à être installé une fois la dalle posée. « Un triple avantage pour le constructeur et le maître d'ouvrage en termes de temps, de performances et de finitions », explique-t-on chez Sapa.

Un système qui permet également de supprimer les chutes sur le chantier

Richard Gros, responsable de l'entreprise Ekoalu et fabricant agréé Sapa, a collaboré à plus de 25 projets Popup House. Il met en lumière les atouts de ces systèmes de menuiseries. Les pré-cadres peuvent être mis en œuvre par le professionnel dès leur arrivée sur le chantier. « Tous les



pré-cadres possèdent un numéro unique, en référence au plan d'exécution réalisé par Popup House, explique-t-il. Il suffit de les positionner en suivant ce plan. Facile et rapide tel un jeu de construction !, ajoute Richard Gros. Ce système permet également de supprimer les chutes sur le chantier. Finis les travaux de nettoyage qui peuvent prendre du temps ».





Le fabricant-installateur Sapa fabrique l'ensemble du système pré-cadre dans son atelier. « Nous avons tous les outils à portée de main et prenons le temps nécessaire pour soigner les finitions et intégrer les solutions complémentaires telles que les volets roulants », précise Richard Gros. Les maisons Popup House peuvent être équipées de coulissants, fenêtres et portes d'entrée de la gamme Performance 70 de Sapa :

- la gamme complète coulissant Performance 70 CL se décline en version traditionnelle, monobloc, haute performance Perfotherm, en angle sans poteau ou encore en galandage (1, 2, 3 et 4 vantaux monorail ou bi-rail). Elle est disponible en trois types d'ouvrant 24 mm, 26/28 mm et 32 mm selon l'esthétique et la performance recherchées,
- la gamme fenêtre Performance 70 OC+. À ouvrant caché, cette solution maximise la surface vitrée, optimisant le clair de vitrage et l'apport de lumière naturelle. Design, elle est disponible en deux versions, "lignes droites" qui sied aux écritures contemporaines ou "ouvrant mouluré" pour un style traditionnel,
- la porte Performance 70 FP GTI se distingue par ses grandes dimensions pouvant atteindre L. 1,5 x H. 3 m et ses performances thermiques ($U_w = 1,6 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$). Elle a été testée à deux millions de cycles et répond aux normes de sécurité CR3 grâce notamment à sa serrure multipoints certifiée A2P.

Intégration d'une gamme certifiée PassivHaus et Minergie

Totalement étanche, le pré-cadre supprime l'étape du joint de raccord entre le mur et le châssis. « Il garantit ainsi une étanchéité optimale à l'air, à l'eau et au vent. Conjugué à l'isolant polystyrène intégré directement à la structure bois de la maison, il constitue un véritable bouclier thermique », explique-t-on chez Sapa.

Répondant aux exigences des RT 2012 et RT 2020, des Bâtiments Basse Consommation et des maisons passives, il permet donc aux propriétaires de réaliser des économies sur leur facture de chauffage. Notons qu'à horizon 2017, Sapa proposera également l'intégration

d'une gamme certifiée PassivHaus et Minergie.

L'ensemble de ces menuiseries Sapa sont proposées en quatre couleurs standards. Le classique Blanc pur 9010, et un panel de gris (Gris anthracite 7016, Gris terre d'ombre 7022 et Gris clair 7035), qui s'accordent aux façades bois. Plus de 100 autres teintes sur-mesure peuvent également être fournies à la demande. Des tonalités classiques comme le noir ou le marron, aux plus originales telles que le rouge, le vert ou encore le bleu, afin de répondre à toutes les envies des maîtres d'ouvrage. ■



Générateur de Lumière



Coulissant d'angle



Porte accordéon



Coulissant bombé



Saturne et Voleron



Premier fabricant de menuiseries aluminium cintrées et spécifiques depuis 1989.

Anjou Actiparc des 3 Routes - 49120 CHEMILLÉ - Tél. 02 41 30 65 82 - Fax 02 41 30 35 30
www.tellier-g.com





Cornière filante pour la pose intérieure de menuiserie en neuf

Louineau propose une cornière filante adaptée à la mise en œuvre de menuiserie en applique intérieure, sur profils PVC, aluminium, bois ou mixte, sur menuiseries lourdes, et pour tous types de supports constructifs. Son utilisation permet la reconstitution d'appui en intérieur et assure une linéarité et une reprise de charge.

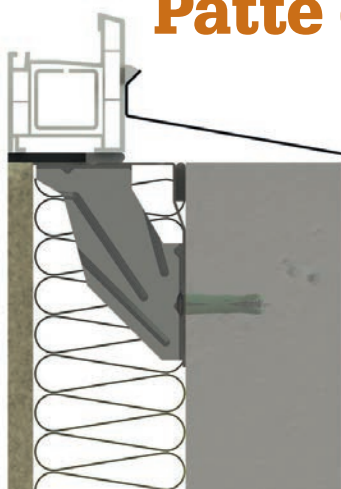
Conçue en acier galvanisé (S220 GD) et pourvue d'un revêtement sur deux faces en Z275 (fleurage normal), cette cornière filante facilite la mise en œuvre des menuiseries

grâce à un grugeage aux extrémités pour la pose de la plaque de plâtre et l'existence d'une réservation pour le joint.

Dans le cadre de menuiserie lourde, des goussets pré-assemblés permettent de garantir le maintien des menuiseries. Le système de fixation s'effectue grâce à des clameaux et il est possible d'intégrer, lors de la mise en œuvre, une cale de rupture de pont thermique. ■



Patte de rénovation en dépose totale



La patte de rénovation en dépose totale (PRDT) conçue par Louineau facilite la mise en œuvre de menuiserie pour la rénovation en dépose totale. Elle permet de faire le lien entre la menuiserie, d'un profil PVC, aluminium, bois ou mixte, et tous types de supports constructifs. Conçue en acier galvanisé (S220 GD), pourvue d'un revêtement sur deux faces en Z275 (fleurage normal), elle bénéficie d'une plage d'utilisation allant de 120 à 160mm. Elle permet un réel gain de temps dans la mise

en œuvre des menuiseries en dépose totale, sans reprise préalable ni altération du doublage durant la rénovation. La pose de nouvelles menuiseries sur l'existant est facilitée grâce à un perçage oblique.

Le système de fixation de la PRDT s'effectue grâce à des vis SPTR et il est possible d'intégrer, lors de la mise en œuvre, une cale de rupture de pont thermique. La PRDT garantit le respect des normes de mise en œuvre du DTU 36.5 dans la cadre de la rénovation en dépose totale. ■

Nouveau "jardin d'hiver" dans un esprit acier pour Rénovail

Isolé de l'habitat par une porte ou porte/fenêtre, ce jardin d'hiver est réalisé sur mesure avec un toit monopente ou cintré. La finesse de l'aluminium lui donne le caractère traditionnel du fer forgé et le cintrage de la toiture apporte une petite touche déco à la réalisation.

Les dimensions en hauteur vont jusqu'à 2,20 m en intérieur pour des terrasses de 2 à 3,50 m de profondeur et sans limites en ce qui concerne la longueur.

Il est proposé en coloris standards noir sablé 2200 et gris 9007 et en finition satiné ou sablé selon les coloris. Toutes les teintes RAL sont possibles en coloris hors standards.

"Vérand'Atelier" avec passement de toit

La nouvelle Vérand'Atelier de Rénovail avec passement de toit est fabriquée avec des profilés en aluminium à rupture de pont thermique. Dans cette Vérand'Atelier, la lumière est optimisée grâce aux travées zénithales. Son style actuel, à base de lignes droites tout en finesse et



légèreté, propose une toiture débordante sans chéneau. Les dimensions en hauteur vont jusqu'à 2,50 m en intérieur pour des terrasses jusqu'à 4 mètres de profondeur et sans limites en ce qui concerne la longueur. Il est proposé en en coloris mono-couleur : beige, noir, blanc, gris et en finition brillant ou satiné ou sablé selon les coloris. Environ 190 coloris sont possibles en option. ■

Nouveau centre de coupe Vegamatic d'Emmegi

Le centre de coupe Vegamatic est dédié au sciage de barres d'aluminium, PVC et alliages légers. Il est conçu pour simplifier et optimiser le travail des opérateurs, et l'idée de charger une pièce à usiner d'un côté et de la décharger exactement dans le même point peut sembler étrange au premier abord. Mais, si on approfondit les choses, cette configuration permet d'économiser des énergies et du temps car il n'est plus nécessaire de se déplacer systématiquement au fond de la machine pour prélever les pièces finies. Une fois que la barre a été chargée, la pince, alimentée par un moteur sans balai, la fait coulisser sur une série de galets en matière anti-rayure sur toute la longueur de la machine ; une fois arrivée au bout, la même pince positionne la barre sur le module de sciage pour la sectionner.

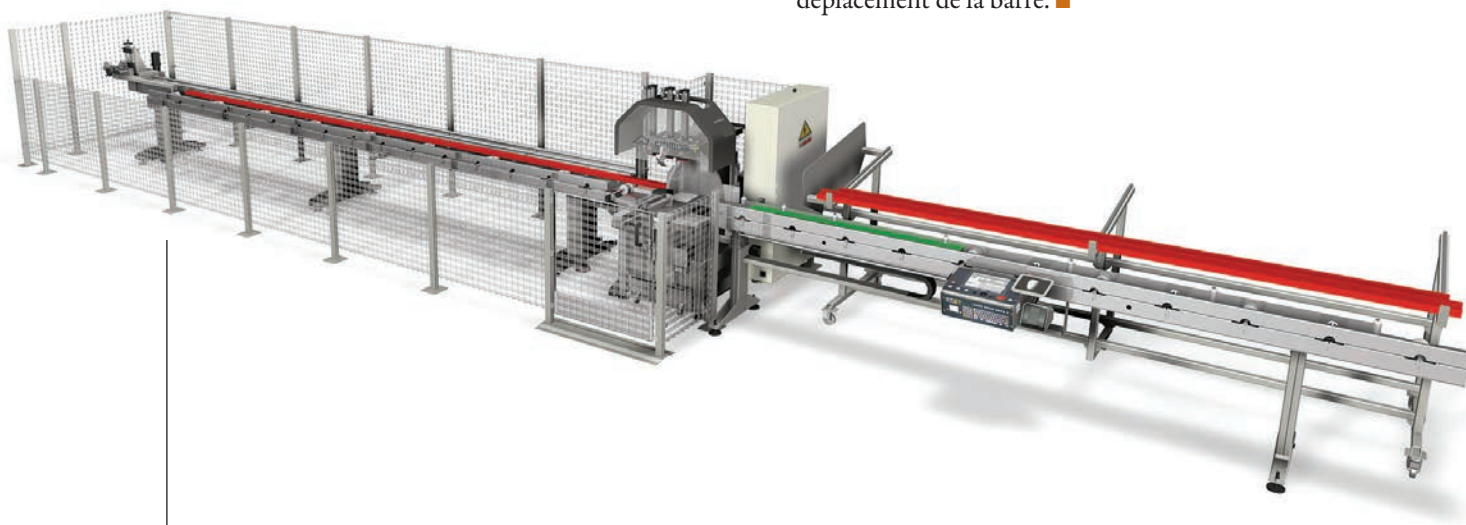
Vegamatic est doté d'un socle robuste, d'une seule pièce, sur lequel travaille une tronçonneuse à une seule tête, avec lame escamotable à commande numérique. L'angle de coupe s'étend de -45° à $+45^{\circ}$, avec une précision de 240 positions pour chaque degré. En option, cette plage peut être étendue jusqu'à $-22,5^{\circ}$ et à $+22,5^{\circ}$. Le dispositif de blocage central est assisté par pas moins de trois étaux verticaux qui assurent un blocage parfait : d'abord, du profilé et ensuite, des pièces finies.

Le plan de sciage est déplacé à l'aide d'un système pneumatique qui permet tout d'abord d'éliminer les riblons, et ensuite, de faire sortir du module de sciage même les pièces les plus courtes, sans devoir hausser les protections. Des protections qui non seulement garantissent la sécurité de l'opérateur, mais empêchent également l'éjection de copeaux pendant la phase de sciage ; elles sont munies, en outre, d'une longue course de dégagement qui rend les opérations de chargement/déchargement encore plus simples.

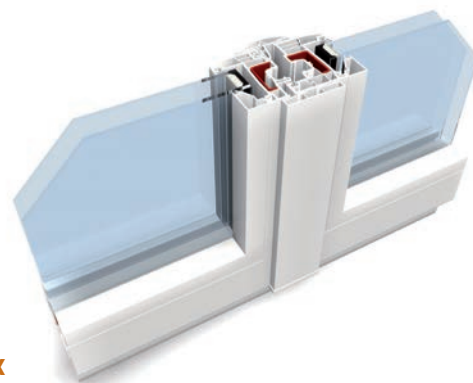


La lame, de 550 mm, monte un système de lubrification à injection, avec pompe pneumatique et jets réglables.

Le centre bénéficie d'une vitesse d'exécution qui permet d'augmenter ses performances, grâce au chargement/déchargement sur la même position, à la "trappe" (le nom du plan oscillant) d'évacuation des déchets et à la pince de déplacement de la barre. ■



Profialis : nouvelles tendances



Profialis renouvelle sa gamme de profilés, avec un nouveau pack de finitions intérieures pour les menuiseries à frappe destinées à la maison individuelle, et de nouveaux coloris de plaxage.

Les deux gammes de menuiseries à frappe de Profialis sont dotées de différentes épaisseurs de dormants : 60 mm pour la gamme Réponse et 72 mm pour la gamme Performance. Pour ces deux gammes, Profialis lance un pack de finitions intérieures dénommé Pack Ligne. Ce sont des profilés complémentaires destinés à donner un style architectural à la menuiserie, avec des finitions intérieures aux lignes droites et épurées. Ils apportent une signature esthétique, pas une amélioration thermique.

Le Pack Ligne comprend deux battements intérieurs, pour fenêtres et pour portes-fenêtres, ainsi que deux parecloses, pour deux épaisseurs de vitrages différentes : 28 et 31 mm. Lors de la fabrication des fenêtres, les profilés se travaillent de la même façon que les profilés classiques : la seule différence, c'est que les profilés peuvent bénéficier d'une coupe droite, pas seulement d'une coupe d'onglet.

Le Pack Ligne est disponible depuis avril 2017.

Six nouveaux plaxages

Début mars, l'offre plaxée de Profialis a été modifiée. En effet, une offre plaxée étendue avait été proposée dès 2014, dans l'objectif d'être évolutive selon les tendances du marché. L'offre plaxée comprend 42 teintes pour des finitions originales, dont six nouveaux films intégrant deux nouveaux reliefs (martelé et griffé).

Ces six films comprennent un vert olive à veinage classique, deux martelés (gris et bordeaux), et trois griffés (beige, bleu et gris).

Cette gamme plaxée vient compléter l'offre en laqué, qui a été relancée et comprend toute la palette RAL. ■



Les nouveaux coloris.

ProRes de Finstral, un matériau constitué de riz et de PVC recyclé

Le fabricant italien de fenêtres basé au Tyrol du Sud, Finstral, produit depuis toujours tous ses composants pour garder le contrôle de toutes les étapes du processus de fabrication : de la poudre de PVC au produit fini et posé.

La toute dernière innovation de Finstral est un matériau écologique destiné à ses fenêtres et systèmes de protection solaire : ProRes. Il

s'agit d'un matériau composé de balles de riz, sous-produit naturel du riz, et de PVC recyclé, issu de ses installations de recyclage.

Les avantages des profils ProRes :

- Résiste aux intempéries, à l'eau, aux UV, ne gonfle pas, ne se fissure pas
- Indéformables : bonne résistance mécanique aux chocs, rétractation et dilatation réduites
- Faciles d'entretien : aucune peinture nécessaire, nettoyage facile
- Personnalisables : disponible en 6 teintes et différentes formes de profils
- Toucher agréable et nouveau
- Surface teinte dans la masse et résistante aux rayures
- Soudés dans les angles : exécution soignée et étanchéité
- Disponibles comme parement intérieur des fenêtres FIN-Project et comme systèmes d'occlusion. ■



Osez la couleur

avec



PROFIALIS

Profiler le futur



NOUVEAUTE FLAXAGE 2017 : 6 nouveaux coloris, 2 nouvelles textures

- PROFIALIS s'appuie sur 40 années d'expérience dans le plaxage de ses produits. Les profilés PVC plaxés par nos soins bénéficient tous de la garantie PROFIALIS.
- Le large choix des couleurs, des aspects et des surfaces permet une personnalisation de toutes les façades, quels que soient le style et l'architecture du bâtiment.
- Facile d'entretien, les produits plaxés Profialis s'adaptent à toutes les spécificités de mise en oeuvre en neuf comme en rénovation.

- Laquage sur barres sur les gammes frappe, coulissant et coffre de volets roulants
- Aspect uni haut de gamme, qui lui confère un éclat satiné
- Large choix de couleurs qui permet toutes les fantaisies : toutes les teintes RAL sont possibles !
- Durable, aussi facile d'entretien que le PVC blanc

www.profialis.com

Plaxage

Laquage

Iso Chemie : membranes de raccordement de fenêtres résistantes au froid

La membrane de raccordement de façades et de fenêtres est désormais disponible dans les variantes auto-adhésives sur toute la surface : Iso-Connect Vario SD Complete et Complete Duo.

La particularité de ces variantes réside dans une nouvelle membrane spéciale facile à poser et pouvant être posée même lorsqu'elle est soumise à des températures négatives jusqu'à -10 degrés Celsius.

Possibilité de mise en œuvre en plein hiver

Grâce à ces membranes de raccordement de façades et de fenêtres innovantes, les portes et les fenêtres peuvent être parfaitement montées durant la saison la plus froide de l'année. Un avantage décisif face à des délais de construction très courts et un calendrier serré requérant des solutions d'étanchéité qui permettent un montage sûr et dans le respect de l'échéancier fixé, même lors de mauvaises conditions météorologiques.

Exposition aux intempéries prolongée

Les produits d'étanchéité des joints sont soumis à des intempéries sur des périodes de temps toujours plus longues lorsque des retards de construction s'accumulent d'un corps de métier à un autre. Grâce à la résistance aux UV optimisée des membranes Iso-Connect Vario SD, il est possible de faire face à de telles phases d'exposition aux intempéries jusqu'à six mois sans courir de danger. Cela implique également une sécurité et une flexibilité de montage renforcées pour les poseurs.

Montage sans colle supplémentaire

Grâce à la conception auto-adhésive sur toute la surface des nouvelles variantes Complete, l'utilisation d'une colle de montage supplémentaire n'est plus nécessaire. Les temps de séchage s'annulent et la membrane peut être enduite immédiatement. En outre, ces membranes peuvent être repositionnées après le collage, car leur pouvoir adhésif déploie sa pleine efficacité après quelques heures seulement. Si les membranes subissent un dommage mécanique, il est possible d'entreprendre une réparation simple, rapide et auto-adhésive à l'aide de la partie de la membrane correspondante. Le traitement exempt de colle élimine le risque de fuites liées à des applications inadéquates de la colle ou des désagréments de l'enduit pouvant survenir suite à des salissures de la colle sur la membrane. En outre, le risque de salissures au niveau des fenêtres, des éléments de construction et de la structure s'en trouve considérablement réduit. Les membranes Complete sont enduites d'un voile porteur non-tissé qui présente une adhérence d'enduit deux fois supérieure à la valeur requise. Les variantes auto-adhésives



sur toute la surface de la membrane Iso-Connect Vario SD sont donc synonymes de sécurité pour les planificateurs et artisans applicateurs.

Mise en œuvre simple et rapide

Les membranes Complete offrent les conditions optimales pour une mise en œuvre simple et rapide. Ces membranes d'étanchéité hautement flexibles s'intègrent très bien malgré les irrégularités éventuelles du support. En outre, elles se distinguent par une conception ultra-fine et s'adaptent parfaitement au recouvrement final de rénovations et de constructions neuves à l'aide de baguettes en PVC, en aluminium ou en bois.

Pré-montage en atelier

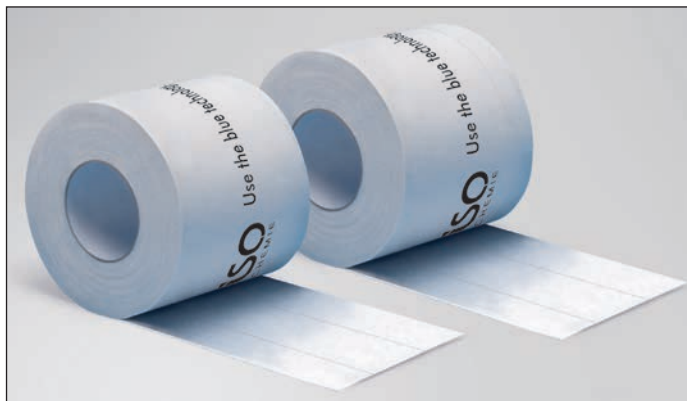
À l'instar des autres variantes, Iso-Connect Vario SD Complete et Complete Duo peuvent être déjà pré-montées à l'atelier. Les temps de mise en œuvre peuvent être ainsi égaux selon les besoins, et les chantiers planifiés et exécutés de manière optimisée dans le temps.

Mécanisme de régulation variable de l'humidité

Les membranes Complete disposent en outre, à l'instar de toutes les autres variantes de la membrane Iso-Connect Vario SD, d'un mécanisme de régulation variable de l'humidité qui optimise l'effet de séchage dans le joint de raccordement des fenêtres tout au long de l'année. Cela est possible grâce à une adaptation variable de la valeur Sd aux variations de température des différentes saisons, de l'intérieur vers l'extérieur et inversement. L'évacuation de l'humidité, indépendante des intempéries, fonctionne depuis le joint vers l'intérieur et l'extérieur. Les dommages causés par la condensation peuvent être ainsi évités efficacement.

Membrane universelle pour l'intérieur et l'extérieur

Contrairement aux autres membranes auto-adhésives sur toute la surface commercialisées sur le marché, les variantes



Complete de la membrane Iso-Connect Vario SD peuvent être déployées aussi bien pour l'étanchéité en intérieur qu'en extérieur. Résultat, un seul produit offre deux applications, permettant de faire des économies de temps et d'argent. Grâce à cette utilisation universelle, les frais d'achat et de stockage s'en trouvent considérablement réduits et il n'y a plus de confusions possibles entre membrane intérieure et extérieure. La manutention sur le chantier est simplifiée et les erreurs de mise en œuvre évitées.

Deux variantes auto-adhésives sur toute la surface

Afin de protéger les surfaces de collage, les variantes Complete, auto-adhésives sur toute la surface, de la membrane Iso-Connect Vario SD sont séparées en deux, respectivement trois zones. La variante Complete Duo dispose en outre, à l'arrière de la membrane, d'un adhésif de montage pour une fixation simplifiée sur le dormant des fenêtres.

Les membranes sont disponibles dans des largeurs allant de 70 à 290 mm.

Sécurité du système

En somme, les variantes Complete et Complete Duo d'Iso-Connect Vario SD conformes au décret EnEV et au label RAL offrent une haute sécurité de système grâce à la combinaison des colles et des produits d'étanchéité. Les critiques quant à l'utilisation d'une quantité de colle trop importante ou trop faible et d'une colle de montage inadaptée appartiennent désormais au passé. Les sociétés de traitement profitent en outre d'un montage largement indépendant des intempéries et d'une utilisation universelle pour une étanchéité à l'intérieur comme à l'extérieur.

Qualité et impact environnement contrôlés

Les revendeurs, artisans et planificateurs peuvent avoir confiance en la qualité du produit Iso-Connect Vario SD. Le produit s'est vu décerner le label de qualité RAL "Composants et systèmes d'étanchéité des joints" en raison de ses caractéristiques de qualité, sa conformité avec les directives environnementales les plus rigoureuses, sa convivialité et son efficacité. En outre, le classement A+ concernant les COV garantit que le produit n'émet aucune substance dangereuse dans l'air ambiant et ne présente aucun risque pour la santé. ■



OUI, JE M'ABONNE À

VERRE & PROTECTIONS

Nom :
 Titre :
 Société :
 Activité :
 Adresse :

 Code Postal : Ville :
 Pays :
 Tél : Fax :
 E-Mail :

FRANCE

- 1 AN : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)
- 2 ANS : 160 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

HORS FRANCE

- 1 AN : 180 € T.T.C.
- 2 ANS : 330 € T.T.C.

SIGNATURE

DATE | |

VIREMENT BANCAIRE
 Compte n° 04261372371 clé 22 (Caisse d'Epargne,
 98 Av. Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine France
 Code Banque : 17515 Agence: 90000)
 SWIFT : FR76 1751 5900 0004 2613 7237 122

CHÈQUE (à libeller à l'ordre de V.P.S.)
 EVO+ / Gestion des abonnements VPS, Bât E, 62,
 rue Benjamin Baillaud 31500 TOULOUSE
 Adressez-moi une facture
 Mon n° de TVA :

PANORAMA

MENUISERIES

POUR MAISONS

INDIVIDUELLES

Gamme 70 mm de Veka

La gamme 70 mm de Veka qui conjugue performances et esthétique, compte désormais un nouveau dormant universel, adapté au neuf comme à la rénovation. Doté de 5 chambres, il présente un double clip-page : extérieur pour accueillir cornière ou pièce d'appui et intérieur pour recevoir une moulure ou autres profilés d'habillage. Il constitue une réponse parfaitement polyvalente et

permet d'offrir toujours plus de flexibilité aux professionnels.

Complément idéal en rénovation, une moulure d'habillage dotée d'une aile de recouvrement de 90 mm permet d'occulter très simplement l'ancien dormant. Veka propose également un dormant extra-large s'adaptant aux systèmes d'isolation jusqu'à 180 mm, apportant ainsi une réponse industrielle à des configurations requérant

jusqu'alors l'utilisation de profilés complémentaires. Enfin, la gamme 70 mm de Veka se décline dans 3 lignes : Softline 70 au design classique, Swingline 70 aux courbes plus contemporaines et Kietisline 78, solution semi-affleurante et aux lignes galbées, qui revendique une performance thermique jusqu'à $1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ en double vitrage et $0,75 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ en triple vitrage. ■



Sepalumic : fenêtre et porte-fenêtre 70 à ouvrant visible

Isolacion, élégance, robustesse : Sepalumic renouvelle les codes de la fenêtre aluminium avec la fenêtre à ouvrant visible 70, une nouvelle fenêtre à ouvrant visible à gorge européenne qui concentre innovations techniques et esthétiques.

Innovation en matière d'isolation, tout d'abord, avec une haute performance thermique : coefficient thermique (U_w) $0,9 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ (avec $U_g = 0,5$), facteur solaire S_w $0,29$, facteur de transmission lumineuse T_{lw} $0,43$, étanchéité parfaite à l'air A^*4 , à l'eau E^*750 et résistance au vent V^*C3 . Des résultats exceptionnels obtenus grâce à un joint à bouclier thermique renforcé, un dormant d'une épaisseur de 70 mm et un double ou triple vitrage (jusqu'à 44 mm).

Innovation architecturale, aussi, avec une esthétique tendance et sur mesure. Deux types de parclozes, carrées ou galbées, s'adaptent à tous les types d'architectures, contemporaine ou traditionnelle, et à toutes les configurations (fixe, ouvrant à la française, oscillo-battant, soufflet, porte-fenêtre).

Un montant central réduit de 12 % (114,8 mm contre 130 mm pour la fenêtre 5000) et des ouvertures maximales de 1,7 mètre de largeur ou 2,6 mètres de hauteur,

offrent un clair de vitrage agrandi et une esthétique plus fine.

Innovation technologique, enfin, grâce aux propriétés exceptionnelles de matériaux résistants, inoxydables, recyclables et l'intégration parfaite de l'ensemble des produits gamme 70 Sepalumic (coulissant 70, porte plane 70 et véranda 70 mm).

La pose est simplifiée grâce aux dormants avec double pieds de clippage. Le nœud central a été optimisé de manière à avoir un profil unique simple et rapide à assembler. Des caractéristiques techniques avancées qui permettront de satisfaire les professionnels de la menuiserie aluminium les plus exigeants, en neuf ou en rénovation. ■

CARACTÉRISTIQUES

- U_w jusqu'à $0,9 \text{ w/m}^2 \cdot \text{K}$
- Vitrage jusqu'à 44 mm
- Esthétique carrée ou galbée des parclozes
- Montant central réduit de 12%
- Optimisation du nœud central avec un profil unique

PERFORMANCES

- Étanchéité $A^*4 / E^*750 / V^*C3$
- Poids max / vtl : 130 Kg
- Dim. Max : L1700 ET H2600 mm
- Thermique : $U_w = 0,9 \text{ w/m}^2 \cdot \text{K}$ ($U_g = 0,5$) $S_w = 0,29$ $T_{lw} = 0,43$



CARACTÉRISTIQUES

- Dormant coupe droite et coupe d'onglet
- Deux ouvrants pour prise de vitrage : 24 mm ou 28-32 mm
- Simplicité et rapidité de fabrication (traverse d'ouvrant prédrainée, gâche, crémone, galets à montage rapide...)
- Esthétique générale des ouvrants contemporaine (carrée) ou traditionnelle (galbée)
- Montants d'accrochages avec rupture de pont thermique
- Poids max 200 kg/vtl
- L max = 1 800 mm
- H max = 2 800 mm
- $U_w = 1,1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ ($U_g = 0,6 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$)
- $A^*4/E^*7B/V^*A3$
- Solution PMR

Esthétisme, isolation, dimension : la gamme 70 mm s'étoffe avec le nouveau coulissant 70 qui offre un concentré d'innovations. Ses montants et traverses renforcés supportent de grandes dimensions jusqu'à 2,8 mètres en hauteur et 1,8 mètres en largeur. Une traverse intermédiaire réduite à 60 mm offre un esthétisme toujours plus fin et un clair de vitrage plus grand. Le coulissant 70 est disponible en deux options d'ouvrants, 24 ou 28-32 mm. De nombreux autres procédés participent de plus à une isolation optimale avec une étanchéité à l'air et à l'eau renforcée ($A^*4/E^*7B/V^*A3$). La performance thermique est optimisée grâce aux barrettes de 26 mm (coupe d'onglet) et 32 mm (coupe droite), une large plage de remplissage, une nouvelle traverse thermique et un nouveau montant d'ac-

croche à rupture thermique totale. Le coulissant 70 est aussi disponible en version galandage.

Comme toute la gamme 70 mm de Sepalumic avec laquelle il s'adapte (porte plane 70, fenêtre à ouvrant visible 70, véranda 70), le coulissant 70 a été conçu dans le but de rendre la fabrication et la pose simple et rapide. ■



FPEE : gamme de fenêtres Sensation

La gamme Sensation, disponible dans deux designs différents, mouluré ou contemporain, présente des performances thermiques et acoustiques améliorées pour répondre à toutes les exigences du marché en termes d'isolation, de qualité et d'esthétisme. De nouveaux coloris sont disponibles en fine texture ainsi que des teintes très tendances pour satisfaire l'ensemble des clients.

La fenêtre en version oscillo-battante apporte un confort d'aération avec une simplicité d'utilisation. Un ferrage symétrique peut être envisagé pour que visuellement, la fenêtre soit homogène avec les paumelles identiques sur les 2 vantaux. Le nouveau coloris blanc mat, très tendance et intemporel, s'harmonise en toute discrétion avec l'intérieur comme avec l'extérieur. Le battement central réduit de 75 mm laisse entrer la clarté et se décline en version contemporaine ou moulurée, pour valoriser et s'accorder au mieux avec l'intérieur. Compatible avec le précadre pour maison à ossature bois, Sensation s'adapte à toutes les constructions neuves ou en rénovation. Pour plus de sécurité, la fenêtre est équipée d'une nouvelle poignée Sécustik, avec un système de verrouillage breveté, qui retarde les effractions. En option, il est possible d'installer une quin-



caillerie de sécurité avec points de fermetures supplémentaires et gâches renforcées, pour une sûreté assurée.

La fenêtre Sensation offre une résistance thermique accrue sur plusieurs points. Un double joint central ainsi que des joints extérieurs tournants dans les angles (en thermoplastique ou EPDM cellulaire), garantissent une étanchéité parfaite à l'eau et à l'air. La rupture de pont thermique est exceptionnelle grâce à sa nouvelle technologie de profilés isolants à 5 chambres. La résistance thermique de la fenêtre Sensation atteint un coefficient U_w allant jusqu'à 1.3 avec un vitrage U_g 1. ■

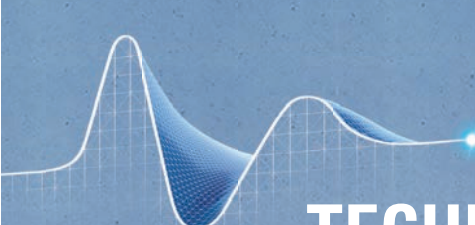
Fenêtre Hexagone

Répondant aux exigences des architectes, Hexagone, la fenêtre haut de gamme en chêne de France s'adapte à la rénovation comme au neuf et peut être équipée du précadre pour maison à ossature bois. Cette fenêtre allie la performance grâce à ses 3 joints TPE sur l'ouvrant pour une étanchéité renforcée et une meilleure acoustique et se décline en différents châssis spéciaux (plein cintre, cintre surbaissé, anse de panier en dormant cintré et coins de mouchoir en massif).

Sa résistance thermique atteint un coefficient U_w jusqu'à 1,3 $W/m^2.K$ selon le vitrage. La qualité supérieure des chênes d'origine française, naturelle et recyclable, permet d'éviter tout traitement insecticide ou fongicide. Tendance et intemporelle, la fenêtre trouvera sa place dans chaque intérieur grâce à son aspect chaleureux, sa finition soignée sans aboutage et ses petits bois menuisés ainsi que d'autres options. Lasurée mono ou bi-couleur 2 faces en 3 couches pour une meilleure tenue dans le temps, la palette de coloris en face extérieure rend les façades lumineuses.

Pour plus de sécurité, la fenêtre est résistante aux chocs et est équipée d'une nouvelle poignée Sécustik, avec un système de verrouillage breveté, qui retarde les effractions. ■





TECHNAL CRÉE AMBIAL® POUR UNE ARCHITECTURE VIVANTE



AMBIAL : la porte repliable multi-espaces

Grandes dimensions

- Jusqu'à 12 m de large sur 3 m de hauteur
- Prise de volumes jusqu'à 52 mm
- Poids jusqu'à 150 kg/vantail

Design et confort d'usage

- Ligne droite et design affleurant en position fermée
- Esthétique soignée en position ouverte
- De 3 à 10 vantaux en ouverture centrale ou depuis l'un des côtés
- Poignées avec clés extraplates exclusives Technal

Hautes performances

- Performance thermique :
 $U_w = 0,95 / S_w = 0,39 / TL_w = 0,53$
- Performance d'étanchéité : $A_4 E_{8A} V_{A3}$



technal.fr



Part of
sapa:

IMAGINE WHAT'S NEXT



Profils Systèmes : frappe alu Cuzco 713 en coupe 45° ou 90°

Cuzco élargit encore plus sa gamme en présentant sa nouvelle frappe alu à très hautes performances thermiques disponible en coupe 45° ou 90°. Avec son dormant de 70 mm, Cuzco 713 vient compléter la gamme en proposant une version en coupe 45 ou 90°. Des performances évolutives optimisées jusqu'à $U_w : 1,3 \text{ W/m}^2.K$ en double vitrage $U_g : 1,1$.

Performances thermiques double vitrage :

- Rupture thermique standard thermique TH : $U_w = 1,6 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,46$ – $Tlw = 0,58$
- Rupture thermique standard bouclier TH+ : $U_w = 1,4 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,46$ – $Tlw = 0,58$
- Rupture thermique standard bouclier TH Max : $U_w = 1,3 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,46$ – $Tlw = 0,58$
(Pour fenêtre 2 vantaux L1530 x H1480mm – $U_g : 1,1$ avec intercalaire Swisspacer Ultimate).

Avec ses paumelles invisibles en option, la frappe Cuzco franchit encore plus les limites du design et rend cette frappe toujours plus discrète. Profilés fins, droit et réduits, Cuzco 713 s'harmonise parfaitement à l'ensemble des gammes Cuzco aux dormants de 70 mm. Fenêtres, portes-fenêtres à la française, oscillo-battantes ou à soufflet, Cuzco 713 offre de multiples possibilités et est disponible en version gorge européenne, gorge de 16 mm, dormant traditionnel et monobloc.



Design, sécurité et accessibilité sont les points forts de cette gamme avec :

- Possibilité de serrure à clé
- Seuil PRM
- 3 choix de paumelles : à clamer, à fichet ou invisible
- Section d'aluminium réduite de 84,9 mm sur dormant/ouvrant
- Battement central jusqu'à 86,6 mm
- Disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes : Terra Cigala, Mahoé, Éclat Métalliques, Profils Color et Terre de Matières.
- La tenue de la teinte est garantie jusqu'à 25 ans. ■

Frappe alu minimaliste Cuzco 713M

Cuzco série 713M est la toute dernière génération de frappes 70mm à ouvrant minimaliste et aux performances thermiques évolutives. Avec une masse vue d'aluminium extrêmement réduite sur l'ouvrant, elle offre un compromis design très attractif pour les professionnels. Sur la base du dormant de la série 713, elle utilise l'ouvrant de la série 713 ouvrant caché sur lequel une parclose extérieure a été ajoutée. En neuf comme en rénovation, cette gamme de fenêtres et portes-fenêtres atteint des performances thermiques très élevées. Design, performance et accessibilité sont les points forts de la frappe alu Cuzco 713M disponible avec un seuil PMR. Discrétion et sobriété pour cette gamme aux sections d'aluminium réduites de 72,1mm sur ouvrant et dormant ainsi qu'un battement central de 73,1mm en gorge européenne.



Performances thermiques double vitrage :

- Rupture thermique standard thermique TH : $U_w = 1,5 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,49$ – $Tlw = 0,62$
- Rupture thermique standard bouclier TH+ : $U_w = 1,4 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,49$ – $Tlw = 0,62$
- Rupture thermique standard bouclier TH Max : $U_w = 1,3 \text{ W/m}^2.K$ – $Sw = 0,49$ – $Tlw = 0,62$

Pour fenêtre 2 vantaux L1530 x H1480mm – $U_g : 1,1$ avec intercalaire Swisspacer Ultimate.

Une gamme conforme à la RT 2012 et éligible au crédit d'impôt

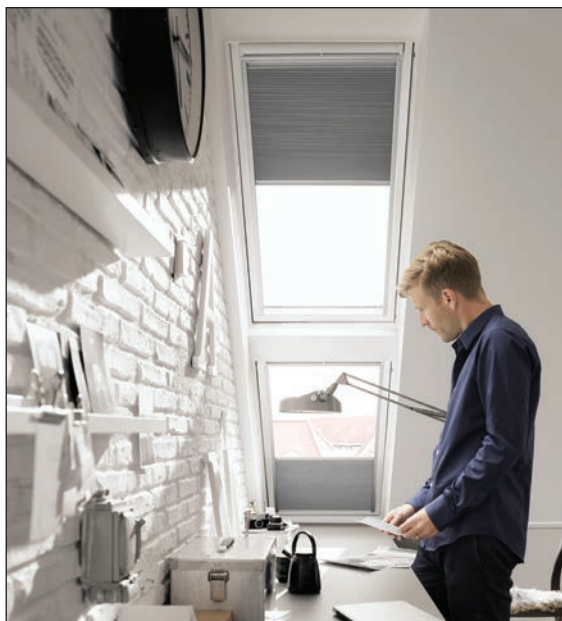
CITE. Cuzco 713M est disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes : Terra Cigala, Mahoé, Éclat Métalliques, Profils Color et Terre de Matières. La tenue de la teinte est garantie jusqu'à 25 ans. ■

Gamme de fenêtres rectangulaires **Velux**

La gamme de fenêtres Velux inclut désormais de nouveaux formats rectangulaires allongés, pour s'adapter toujours mieux à la demande des particuliers et des constructeurs. Ces formats élancés qui s'harmonisent au mieux avec les menuiseries de façade (fenêtres verticales et portes d'entrée) permettent de disposer d'un vrai choix esthétique tout en faisant entrer toujours plus de lumière dans l'habitat. La forme allongée des ouvertures est très prisée en architecture, ses proportions se rapprochant du nombre d'or. Les trois nouvelles dimensions des fenêtres Velux (94 x 118 cm, 94 x 140 cm, 94 x 160 cm), disponibles en version Tout Confort, confèrent une perspective équilibrée à la toiture et lui apportent une nouvelle signature en harmonie avec les menuiseries verticales en façade dont la largeur courante est 94 cm. Avec ces nouveaux formats, Velux répond encore plus facilement aux attentes d'un bon éclairage naturel et aux spécificités de la RT 2012 (surface de baie au minimum égale à 1/6^e de la surface habitable). Ces 3 nouvelles tailles offrent plus de liberté pour optimiser le rapport surface vitrée / surface habitable.

La gamme comprend dorénavant 13 dimensions. La fenêtre, avec une hauteur de 160 cm, permet l'optimisation de l'entrée de lumière et de la vue sur l'extérieur, que l'on soit assis ou debout*.

* L'installation optimale d'une fenêtre de toit accessible se fait avec une allège de 90 cm.



➔

Lire aussi l'article sur la nouvelle fenêtre finition WhiteFinish page 92



TROCAL 76 ADVANCED

L'habillage fenêtre haut en couleur

➔ Avec TROCAL 76 ADVANCED, l'avenir se profile ...

Destinée au marché français du neuf et de la rénovation, TROCAL 76 ADVANCED, est la seule gamme à joint central conçue et fabriquée en France. Elle se distingue par des performances exceptionnelles ($U_w = 0.75 \text{ W/m}^2\text{K}$ en version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage $U_g = 0.6 \text{ W/m}^2\text{K}$) et une esthétique sans pareil.

Avec son clair de jour (+14%) et son battement central réduit de 112mm, la lumière pénètre dans les pièces. Entièrement personnalisable et adaptée à toutes les situations, TROCAL 76 ADVANCED se décline en plusieurs couleurs du teinté dans la masse au capotage Alu en passant par le filmage.



Pour en savoir plus : www.trocal.fr

création : d'iese-communication.fr

Internorm : fenêtre bois/alu HF410

La conception de la fenêtre bois/alu HF410 a été complètement repensée. Elle dispose d'un dormant de 85 mm d'épaisseur avec un bois véritable à l'intérieur, une âme en I-Tec Core (lamibois), une mousse haute performance, un capotage alu et un triple vitrage pour une fenêtre avec une valeur U_w de $0,69 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$. Le ferrage invisible apporte un rendu fin et esthétique et une performance optimale au test d'infiltrométrie.

À l'intérieur, il y a différentes essences de bois et de couleurs avec au centre une âme I-Tec Core pour une plus grande stabilité. À l'extérieur, un revêtement aluminium pour une



durée de vie plus importante (sans entretien et accès à toute la gamme de finitions et couleurs). Grâce à ce nouveau procédé, Internorm est en mesure de proposer 4 essences différentes : chêne, frêne, mélèze et noyer avec 12 finitions possibles dont la version chêne brossé ou chêne blanchi. ■

AMCC : fenêtre Alya



Alliant les atouts de l'aluminium et du PVC, Alya intègre un « quadruple vitrage », assemblage inédit de deux doubles vitrages qui lui garantissent d'obtenir des performances thermiques et acoustiques hors normes ($U_w < 0,6 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$). Idéal en neuf comme en rénovation, le dormant de la gamme Alya est réalisable de 70 à 180 mm d'épaisseur en fonction des besoins d'isolation. Afin d'apporter une réponse globale, AMCC a ajouté un store screen dans le vitrage de la fenêtre avec en complément, la possibilité d'associer un brise-soleil orientable. Avec un apport

de plus de 85 % en soleil filtré et une diminution de 60 % sur la consommation annuelle en climatisation, AMCC contribue ainsi à la conception d'habitations agréables et respectueuses de l'environnement. Associé à la finesse de ses profilés qui optimise le clair de jour, Alya permet donc de conjuguer gestion de la luminosité et protection solaire. Alliant des performances exceptionnelles, des caractéristiques techniques innovantes et une esthétique irréprochable grâce à ses multiples possibilités de personnalisation, la fenêtre Alya offre un style unique à toutes les maisons. ■

MC France : gamme de fenêtre bois-aluminium MÉO

Trente ans après avoir inventé le premier concept de menuiseries bois-aluminium en France, MC France prend une nouvelle longueur d'avance en lançant la gamme MÉO, une nouvelle génération de fenêtre à frappe, au concept bois-aluminium inédit sur le marché.

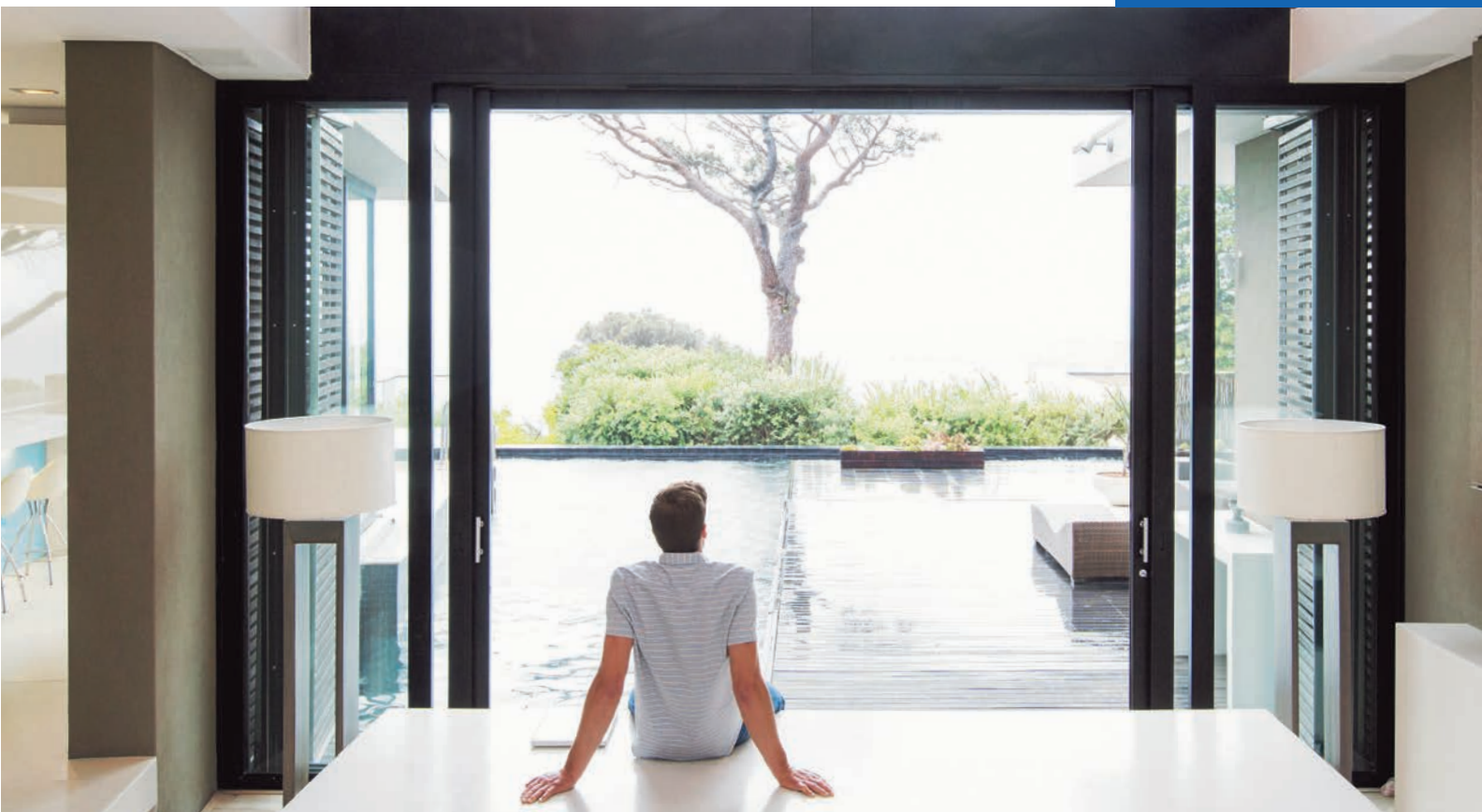
MÉO est issue d'un concept breveté, s'appuyant sur les fondamentaux de la fenêtre bois-aluminium qui ont fait son succès depuis 30 ans : une structure bois massif lamellé-collé abouté, le collage structurel du vitrage, un ouvrant bois structurel associé à un système

de plots. Grâce à une nouvelle conception thermique innovante, la fenêtre MÉO présente la meilleure isolation thermique du marché avec un coefficient de transmission thermique U_w de $1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ en double vitrage. Équipée d'un triple vitrage, la fenêtre MÉO peut atteindre une performance U_w jusqu'à $0,7 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$. La nouvelle conception d'assemblage qui intègre cinq joints, sur le dormant et sur l'ouvrant, permet une étanchéité à l'air, à l'eau et au vent renforcée ($A^*4 E^*9A V^*A2$). ■

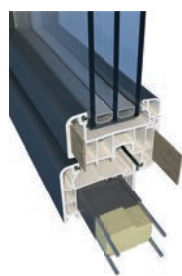


Faites aujourd'hui le choix de demain...

deceuninck



...Exigez pour vos menuiseries la qualité des profilés Deceuninck



ISOLATION THERMIQUE ULTIME

Grâce à sa technologie PVC composite unique, appelée Linktrusion, les profilés Deceuninck offrent une très haute performance énergétique et acoustique.



GRANDE LUMINOSITÉ

La finesse des profilés, même sur les grandes dimensions, permet d'optimiser le clair de vitrage.



LARGE GAMME DE COULEURS

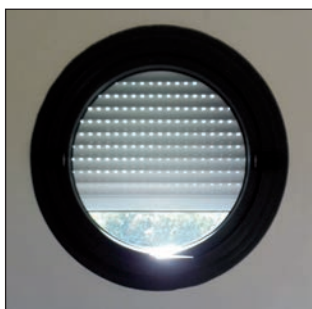
Teintées dans la masse, plaxées ou thermolaquées Décoroc, les finitions Deceuninck résistent durablement, sont garanties 10 ans, et sous avis technique.



100% RECYCLABLE

Demain est également citoyen. Le PVC composite Deceuninck est la matière qui répond aux attentes du futur.

Tellier : œil-de-bœuf aluminium Saturne



Premier fabricant français de menuiseries cintrées et spécifiques en aluminium depuis 1989, Tellier apporte une solution particulièrement adaptée aux architectures modernes : l'œil-de-bœuf aluminium Saturne. Ce dernier est doté d'un châssis aluminium circulaires prêt-à-poser.

Trois types d'ouvertures sont possibles : fixe, ouvrant française et basculant. Verrouillage multipoints sur tous les ouvrants. Sept dimensions standard : Ø 600 – 700 – 800 – 900 – 1000 – 1100 – 1200 avec la possibilité d'une fabrication sur-mesure.

Disponible dans toutes teintes Ral monocolore et bicolore et tous types de pose : neuf, rénovation, MBOC. ■

Nouvelle fenêtre Résidence en PVC de Préfal

Préfal présente sa nouvelle fenêtre PVC : 100 % recyclable, sans plomb. Pour la pose en neuf et en rénovation, la nouvelle fenêtre Résidence PVC de Préfal se décline en 2 niveaux de finition :

- Premio Plus 74 (UW 1,3) : ouvrant droit extérieur de 74 mm avec 5 chambres d'isolation, dormant de 74 mm et 6 chambres d'isolation, battement central réduit à 112 mm.
- Equilibre Plus 80 (UW 1,2) : ouvrant affleurant extérieur de 80 mm avec 6 chambres d'isolation, dormant de 74 mm et 6 chambres d'isolation, battement central réduit à 112 mm.

Outre les teintes standards et plaxées, elle bénéficie de la technologie Acrylcolor, procédé exclusif de coloration en co-extrusion : la surface de couleur est 10 fois plus épaisse qu'une couche de laque et 7 fois plus résistante que le verre. La couche Acrylcolor est indissociable du corps du profilé. Grand pouvoir de réflexion des UV et infrarouges. Disponible aujourd'hui sur l'unité de production Préfal Sud-Ouest et déployée dans toute la France à partir du 2^e trimestre 2017. ■



Système Secure+ pour coulissants aluminium

Les coulissants aluminium Préfal s'adaptent aux plus grandes dimensions, avec des performances thermiques permettant de répondre aux normes de la réglementation thermique en vigueur. En fonction des besoins, il y a le choix entre des menuiseries conçues pour la pose en neuf ou en rénovation avec une épaisseur de vitrage de 24 à 32 mm, esthétique look carré ou rond.

Pour la pose en rénovation, le nouveau procédé "Secure Plus" offre une nouvelle alternative dans la sécurisation des baies vitrées. En effet, à la place des traditionnels crochets à translation, le procédé Secure+ intègre des crochets basculants dans le système de fermeture des baies vitrées. Ce qui a pour résultat d'augmenter l'épaisseur des crochets inox et maximalise les résistances à l'arrachement pour la fermeture. Aujourd'hui, avec Secure+, les baies vitrées peuvent se doter d'une solution de haute technologie avec une sécurité unique qui protège le rail du dormant lors de la fermeture du vantail. De plus sa poignée Xéno en manipulation verticale lui apporte un confort d'utilisation des plus appréciable et un look contemporain. ■

Fenêtres Classic PVC en standard Lapeyre

Les modèles de fenêtre Classic PVC en standard offrent une esthétique parfaite. Ils se composent d'un ouvrant et dormant 60 mm à 3 chambres d'isolation thermique, d'un double vitrage 24 mm Énergie STAR traité faible émissivité avec gaz argon

et intercalaire haute isolation thermique ($U_g = 1,1$) ainsi que d'un double joint d'isolation thermique et acoustique.

Ils offrent également une bonne isolation acoustique : AC1 (RA ; tr = 28 dB).



Éligibles au crédit d'impôt, les fenêtres Classic PVC se caractérisent par un coefficient thermique $U_w = 1,4$, pour une fenêtre 2 vantaux finition blanche : H. 75 x L. 100 cm (hors options). ■

Fenêtres Excellence PVC

Couleur actuelle, le gris anthracite se décline sur la gamme de fenêtres Excellence PVC proposée par Lapeyre. Teinté pleine masse en gris anthracite, le PVC est recouvert d'un placage lisse de la même teinte pour offrir une esthétique parfaite.

Proposées en sur-mesure uniquement, les fenêtres sont équipées d'un ouvrant 75 mm à 5 chambres d'isolation thermique, d'un double vitrage 24 mm Énergie STAR traité faible émissivité avec gaz argon et intercalaire haute isolation thermique ($U_g = 1,1$) ainsi que d'un double joint d'isolation thermique et acoustique. Elles offrent une bonne isolation thermique ($U_w = 1,2$) et acoustique, AC1 (RA ; tr = 28 Db). Garantie 20 ans - Certifié NF. Éligible au crédit d'impôt. Disponible en 156 couleurs et 3 couleurs préférentielles (Ivoire, Gris anthracite et Chêne doré). ■



Coffre demi-linteau avec BSO intégré

Le GVR.dL peut recevoir tous les BSO du marché grâce à la patte de fixation adaptée. Une seule pose sur chantier pour l'ensemble menuiserie, coffre et BSO, prémontage complet en atelier.

Le principe de montage et les performances sont garantis par l'avis technique N°6/16-2315 :

Performance thermique U_p jusqu'à 0,31 ; acoustique 56dB (C;Ctr) ; étanchéité à l'air C4.

Largeur d'utilisation jusqu'à 4ml avec une hauteur sous coffre de 2,25ml. Pour obtenir plus d'informations sur notre gamme de coffres de volets roulants GVR, rendez-vous sur www.geplast.fr

GEPLAST
EXTRUSION & PROFIL PVC

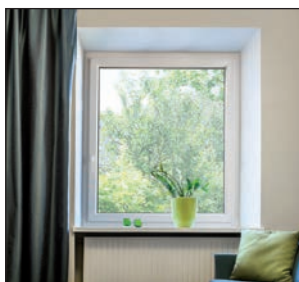
FenêtréA : dormant rénovation aile de 75 mm

FenêtréA présente une nouvelle solution de pose de menuiserie PVC en rénovation avec un nouveau dormant intégrant une aile de recouvrement de 75 mm. Il vient compléter une gamme comprenant l'aile de 25, 40 et 58 mm. Économique, ce nouveau dormant rénovation avec aile de 75 mm permet surtout une pose rapide sans travaux lourds sur un bâti existant et une finition parfaite côté intérieur sans l'ajout de profil complémentaire. Au profil épuré et légèrement galbé se rajoute une finition des soudures sans ébavurage sur les plaxés couleurs et tons bois. Ce dormant se décline par ailleurs sur toutes les gammes PVC de FenêtréA et est désormais disponible à la commande. ■



Fenêtres et portes-fenêtres en PVC Collection de K par K

K par K lance Collection, une nouvelle gamme de fenêtres et portes-fenêtres en PVC. Collection offre une des meilleures performances thermiques du marché français avec un U_w jusqu'à $1,0 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ grâce à un double vitrage 8/16/4 (verre intérieur traité Dual+ afin de diminuer les déperditions de chaleur) avec gaz isolant argon et un dormant de 6 chambres d'isolation. Pour lutter contre les nuisances sonores, Collection propose une isolation acoustique $R_w = 38 \text{ dB}$ et $RA_{tr} = 34 \text{ dB}$. Pour encore plus d'efficacité, Collection est disponible, en option, en triple vitrage. Disposant alors d'un coefficient d'isolation jusqu'à $0,73 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$, elle garantit un coefficient d'isolation thermique 40 % plus efficace qu'un double vitrage standard.



Elle possède également une quincaillerie traitée anti-corrosion et un système multi-joints pour une étanchéité optimale à l'air, à l'eau et au vent (A*4 E*9A V*A3) grâce à ses 3 joints d'étanchéité et son joint de feuillure à verre.

Grâce à des profilés d'une grande finesse, son battement central de seulement 112 mm et son dormant de 85 mm, la gamme Collection assure le plus grand clair de vitrage possible et garantit un maximum d'apport lumineux à l'intérieur. Disponible uniquement en sur-mesure, Collection propose trois styles de pare-closes (design, contemporain ou traditionnel), de nombreux croisillons, un large choix de couleurs parmi 18 teintes plaxées en 1 face extérieure dont certaines peuvent être proposées en plaxage 1 face intérieur et en plaxage 2 faces. ■

Fenêtres PVC Thermik +

En PVC, les fenêtres Thermik + sont résistantes aux chocs et aux UV. Munies d'un dormant de 86 mm à plusieurs chambres d'isolation, elles assurent une étanchéité parfaite à l'air et à l'eau grâce à leurs joints co-extrudés avec les profilés.

Thermik + offre également de nombreuses caractéristiques uniques :

- isolation thermique $U_w = 1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ grâce à un double vitrage 4/16/8 avec gaz isolant argon et un dormant 86 mm composé de plusieurs chambres d'isolation. Elle peut être proposée en triple vitrage pour une isolation thermique $U_w = 0,9 \text{ W/(m}^2\cdot\text{K)}$.
- isolation acoustique $R_w = 38 \text{ dB}$ et $RA_{tr} = 33 \text{ dB}$.

Pour plus de tranquillité, une option sécurité renforcée est proposée avec un système de verrouillage en galet champignon et une

poignée Sécustik équipée d'un mécanisme de verrouillage empêchant toute manipulation par l'extérieur. Pour toujours plus d'assurance, un verre feuilleté 44.2 sur la face intérieure assure la sécurité des personnes et des biens.

Disponible uniquement en sur-mesure, les fenêtres Thermik + se distinguent par leur style résolument contemporain et la finesse de leurs profilés permettant un clair de vitrage incontestable. Pour s'adapter à tous les intérieurs et façades extérieures, la fenêtre Thermik + est proposée en couleur 1 ou 2 faces parmi plus de 13 coloris. La poignée est centrée avec un fichage symétrique assurant une esthétique toujours plus harmonieuse. Personnalisable selon les envies grâce à un large choix de croisillons et des pare-closes au style contemporain ou traditionnel. ■





KÖMMERLING 76 ADVANCED

L'excellence au service d'une fenêtre française !

KÖMMERLING 76 ADVANCED :
le nec plus ultra pour compléter la plus belle offre du marché

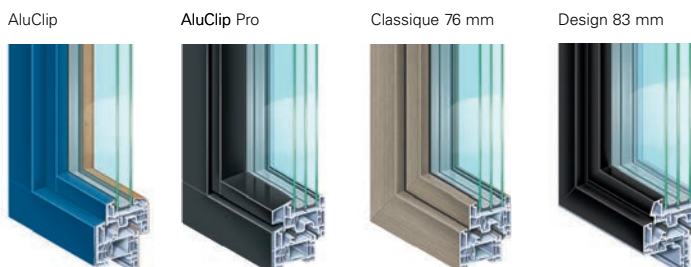
- ▶ Des finitions multiples : 30 coloris au choix en 55 finitions, fenêtre mixte grâce au capotage Alu permettant de conjuguer performances thermiques et phoniques très élevées et une esthétique moderne.
- ▶ La réponse la plus performante adaptée aussi bien aux constructions neuves, rénovations et maisons passives.

76 ADVANCED :
l'union de l'élégance et de la lumière



- ▶ + 14% de clair de vitrage avec battement central aminci de 112mm
- ▶ Système à 3 joints d'étanchéité dont un central
- ▶ Isolation thermique élevée : 0.75W/m².K* et étanchéité parfaite (A*4, E*9A, V*A3)

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6W/m²K



76 ADVANCED,
Ensemble, fabriquons la fenêtre française de demain



Tél. 03 88 71 50 50
Fax 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
www.koemmerling.fr
www.fenetre-pvc-kommerling.fr

Fenêtre Kalory Speci'al K de Kawneer

Brevetée par Kawneer, la fenêtre à ouvrant visible Kalory Speci'al K est la meilleure solution technico-économique pour tous les projets de rénovation et de construction de pavillons et de logements collectifs. Proposée en version fenêtre ou porte-fenêtre dans des dimensions maximales de L 1 450 x H 2 300 mm, elle se distingue par la finesse de ses profilés, grâce à une vue extérieure de 44 mm sur le dormant latéral et l'ouvrant. Avec un dormant monobloc 62 mm pour reprise d'isolation (100 à 200 mm), elle offre des performances élevées ($U_w = 1,3$; $S_w = 0,43$; $AEV = A^*4 E^*9A V^*C3$; isolation acoustique = 36 dB) conformes aux exigences de la RT 2012, des projets BBC et de la réglementation acoustique. Grâce à un seuil extra-plat de 20 mm en version porte-fenêtre, elle répond à la norme PMR sur l'accessibilité des bâtiments.

Pour une esthétique parfaite, Kalory Speci'al K bénéficie de paumelles invisibles et autorise tous les types d'ouverture (française, oscillo-battant, porte-fenêtre avec serrure, soufflet, ouvrant pompier). Elle est disponible dans toutes les finitions du nuancier Kawneer et s'accompagne d'un large choix de poignées. Enfin, la fenêtre Kalory Speci'al K de Kawneer autorise tous types de pose, pour une mise en œuvre facile par les menuisiers. ■



Coulissant Kasting Speci'al K

Solution technico-économique idéale pour la construction et la rénovation de maisons individuelles, le coulissant à rupture de pont thermique Kasting Speci'al K bénéficie de la technologie brevetée Kawneer. Avec une chicane de 30 mm parmi les plus fines du marché, il offre une vue d'aluminium ultra-réduite, pour un aspect esthétique et contemporain. Grâce à ses performances élevées (U_w jusqu'à 1,4 ; S_w jusqu'à 0,56 ; $AEV = A^*4 E^*6B V^*A2$; isolation acoustique = 35 dB) et à son dormant monobloc pour reprise d'isolation (100 à 200 mm), il répond aux exigences de la RT 2012, des projets BBC et de la réglementation acoustique. Disponible dans des dimensions maximales de 3500 x 2 500 mm, il se décline en version 2 rails à 2 et 4 vantaux en bloc-baie, ainsi que 2 et 3 rails avec 2 à 6 vantaux en dormant périphérique. Doté d'un seuil extra-plat 20 mm et d'une solution d'encastrement bouclier PMR, il répond à la norme sur l'accessibilité des bâtiments.

Le coulissant Kasting Speci'al K bénéficie de tous les avantages esthétiques des menuiseries en aluminium Kawneer : un design contemporain, un grand clair de vitrage grâce à la finesse de ses profilés et un large choix de finitions et d'accessoires. Pour une mise en œuvre facile par les menuisiers, le coulissant Kasting Speci'al K de Kawneer autorise tous les types de pose. ■





V&P - 02/17

Schüco TipTronic SimpleSmart : l'ouverture automatisée... « simplement intelligente »

La nouvelle génération de ferrures invisibles Schüco AvanTec SimpleSmart est désormais disponible dans une version équipée du système d'ouverture automatisé Schüco TipTronic. Encore plus discrète et silencieuse, cette technologie dédiée à la ventilation nocturne permet de gérer l'ouverture des fenêtres par commande locale, centralisée et communication GTB. Pour plus de confort, elle peut être associée à des sondes de température, vent, pluie, CO₂ et des fonctions de sécurité (anti-pince doigts...).

Schüco TipTronic SimpleSmart : la plus simple façon d'optimiser la consommation énergétique du bâtiment.

www.schuco.fr

SCHÜCO

COLORIS & FINITIONS



Gamme de bois pour fenêtres Déco Combi

La gamme Déco Combi Holz Schiller offre des bois de caractères pour fenêtres qui s'adaptent parfaitement à l'agencement de chaque intérieur.

La marque propose des combinaisons pour les fenêtres bois/alu en bois nobles pour le haut de gamme et pour les fenêtres bois et bois/alu en bois naturel avec tout son caractère ou encore dans un look vieux bois. ■



Les dimensions :

- Carrelets de fenêtres : épaisseur 63 / 72 / 84 / 96 x 78 / 88 / 115 / 145 mm
- Carrelets de porte panneautés : 72 / 83 / 94 x 145mm, également pour baies coulissantes et panneaux isolants.

Exemple de composition des carrelets :

Parement intérieur	Pli du milieu	Parement extérieur
Chêne antique, nouveaux	Chêne antique sans nœuds, Chêne, Peuplier réifié	Chêne sans nœuds, Chêne antique sans nœuds
Epicéa antique, nouveaux	Epicéa antique sans nœuds, Epicéa, Mélèze	Epicéa, Mélèze
Mélèze nouveaux	Mélèze nouveaux, Epicéa	Mélèze sans nœuds, Epicéa

Acristalia : Imitation bois et verre pour une terrasse



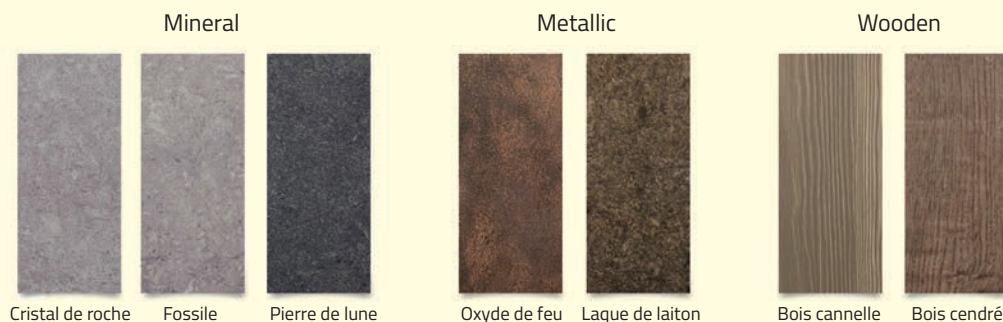
Les terrasses d'Acristalia unissent à la perfection deux concepts : verre et bois. Les finitions des structures en aluminium en imitation bois apportent la touche parfaite pour créer la meilleure ambiance dans une terrasse. Les rideaux de verre et les toitures coulissantes d'Acristalia offrent plusieurs finitions et représentent la solution idéale aussi bien pour les particuliers que pour les professionnels. Acristalia offre la possibilité de profiter d'une terrasse malgré la complexité d'être une structure extérieure. La finition en bois pour aluminium apporte un excellent rendu. L'ambiance rurale et le design avec l'imitation bois se marient parfaitement avec les grands panneaux de verre. ■

Nouvelle finition bois MC France

MC France propose une nouveauté finition : "chêne champagne" qui s'applique également pour les portes dans la tendance "nature". La finition "champagne", d'un blanc crème légèrement transparent, laisse transparaître le veinage du chêne, sublimant la beauté naturelle du bois. Sa teinte claire confère une touche lumineuse et confortable à la pièce, tout en donnant une impression d'espace. Elle s'accorde parfaite-

ment aux tendances déco actuelles, notamment à l'esprit nordique. Conçues par le service R&D de MC France, ces nouvelles finitions sont, comme les autres, élaborées en base aqueuse (sans solvant). Elles sont disponibles sur tous les modèles des gammes variations, éclat, essentielle, légende, évasion et sur certaines références des gammes monoblocs audace et harmonie. ■





Gamme Terre de matières de Profils Systèmes

Profiles Systèmes présente la gamme créative haute durabilité Terre de matières.

Précurseur dans le domaine du design, Profils Systèmes complète son offre couleur avec une gamme aux effets minéraux (Pierre de lune, Cristal de roche), métalliques

(Oxyde de feu, Laque de laiton) ou encore boisés (Bois cannelle, Bois cendré).

Au total ces 7 teintes s'ajoutent aux 400 teintes que propose la marque. Ces teintes sont disponibles en laquage Quali-coat en Classe 2 garanti 25 ans par Profils Systèmes. ■

Palettes de couleur Sepalumic

Cinq nouvelles palettes, représentant des univers distincts, sont désormais disponibles sur l'ensemble des profils et accessoires Sepalumic. Parmi elles, trois palettes ont été spécifiquement sélectionnées par le concepteur de systèmes de menuiseries aluminium français, afin d'offrir un éventail de choix conséquent à ses clients :

- Les exclusives
- Les anodics
- Les metallics

Les 7 teintes de la palette « Les exclusives » (polaire, ciel azuréen, neptune, riviera, abysse, nuit étoilée, graphite), inspirées par la nature et les grands espaces, invitent à s'installer durablement dans une douceur ambiante. A reflet pailleté, apparence granitée ou mouchetée, ces teintes appellent au dynamisme et à une nouvelle vision de l'habitat. La palette « Les anodics » permet de proposer une alternative au principe d'anodisation de l'aluminium tout en conférant toujours aux menuiseries un aspect et une texture unique. Cette apparence acquise grâce au laquage permet l'obtention d'une surface douce au toucher, d'un aspect uniforme et d'une homogénéité chromatique parfaite tout en limitant l'impact environnemental du laquage par anodisation. Cette palette de cinq teintes (natura, saphire, champagne, bronze, black) à la fois douces et vives attise les contrastes pour mieux rappeler la complémentarité des éléments de l'Orient et de l'Occident.

Une palette spécifique : « Les metallics », est aussi disponible. Ces teintes, avec un aspect métallique contemporain et futuriste, sont très en vogue dans les projets architecturaux. C'est

ainsi que 7 couleurs (sel marin, pierre de lune, granit, sable, poussière volcanique, terre battue, lazulli), reprenant toujours la thématique de la nature, sont proposées dans la nouvelle offre couleur Sepalumic.

Nouvelle tendance décorative qui offre un rendu atypique et chaleureux à tous les projets : les teintes bois. Sepalumic a donc mis en place une nouvelle offre présentant « Les bois » reprenant les essences de bois et ainsi conférer noblesse et authenticité aux projets. Neuf teintes (pin p2, chêne c1, chêne c4, acacia a5, chêne c8, chêne cd11, noyer n6, noyer n10, noyer 07) sont désormais disponibles.

Autre nouveauté, la palette : « Les classiques ». Ces 21 teintes Ral reprennent les principales couleurs plébiscitées dans les projets de menuiseries. Un éventail de teintes qui accompagnera les clients Sepalumic dans leurs idées créatrices. La personnalisation ne s'arrête pas là car l'ensemble des teintes de la Palette gamme « Les classiques » peut prendre au choix une des 3 finitions : satiné/ granité/ brillant.

Les finitions proposées apportent aux menuiseries une apparence et un toucher différents afin de rendre chaque projet unique.

- La finition « satiné » permet l'absorption de la lumière pour un aspect haut de gamme.
- La finition « granité » permet d'obtenir un grain fin, presque sablé combiné à une résistance à l'abrasion optimale.
- Avec 80 % de brillance, la finition « brillant » permet aux menuiseries de refléter la lumière en rehaussant la teinte de son éclat et de son effet miroir. ■



OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

Pour figurer dans cette rubrique, contactez Claire Grau au 01 43 87 96 86 (claire.grau@verreetprotections.com)

AQUITAINE

PYRÉVERRE

Centre Européen de fret
BP 80034
64990 Mouguerre (Bayonne)
Tél : 05 59 31 65 00
Fax : 05 59 31 65 15
Mail : contact.pyreverre@lasry.fr
Web : www.pyreverre.com

► TYPES DE VI PRODUITS

Double et triple vitrage, Contrôle Solaire,
Bas Emissif, Silicone,
VEC, Argon, Acoustique
Verres Décalés, Warm-edge, croisillons
Grands volumes 3800 x 2500.

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal, FFPV, EN 12150

► ZONES DE LIVRAISONS

64 - 40 - 33 - 65 - 31

CHAMPAGNE-ARDENNES



Pôle d'activités du Pré Moinot
52100 Saint-Dizier
TÉL : 03 25 96 97 98 FAX : 03 25 96 97 97
Mail : dania@danial.fr
Web : www.danial.fr

► PRODUCTION ANNUELLE DE VI

300 000 m²

► TYPES DE VI PRODUITS

Silicone, argon, feuilleté à couches et
à contrôle solaire, triple vitrage...

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

► ZONES DE LIVRAISONS

France entière

LANGUEDOC-ROUSSILLON

Badie

Vitrage

17 Le Belvédère
66380 Pia
TÉL : 04 68 61 74 74 FAX : 04 68 52 46 80
Mail : contact@badie-vitrage.fr
Web : www.badie-vitrage.fr

► TYPES DE VI PRODUITS

Vitrage Isolant double, triple, VEC,
collage VEC, warm-edge
Grands volumes 6000 X 3200.

Livraison Camion grue et
assistance à la pose

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal, FFPV

► ZONES DE LIVRAISONS

Grand sud et France entière

LANGUEDOC-ROUSSILLON



257 ancienne route d'Avignon
30000 Nimes
TÉL : 04 66 700 140 FAX : 04 66 700 162
Mail : comptoir-nimois-du-verre@wanadoo.fr
Web : www.comptoir-nimois-du-verre.com

► TYPES DE VI PRODUITS

argon, triple-vitrage, feuilleté,
à couche, imprimé,
fabrication warm-edge

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

FFPV

► ZONES DE LIVRAISONS

13, 30, 48, 84, 34

VOTRE
ENCART
ICI

VOTRE
ENCART
ICI

LANGUEDOC-ROUSSILLON



ZA La Peyrade
34110 Frontignan
TÉL : 04 67 48 52 22 FAX : 04 67 43 00 40
Mail : midi.miroiterie@wanadoo.fr
Web : www.midi-miroiterie.com

► TYPES DE VI PRODUITS

Tous

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

► ZONES DE LIVRAISONS

31, 11, 12, 81, 66, 30, 34, 84

PACA



Strada Ville, 48
17014 Cairo Montenotte – Savona - Italie
Tél : 0039.019.50706
Fax : 0039.019.500304
Mail : info@vitrumandglass.it
Web : www.vitrumandglass.it

Contact France
philippevitrum@orange.fr
Tél : 0646656491

► TYPES DE VI PRODUITS

Vitrages isolants, warm-edge Kommerling
TPS en phase d'homologation Cekal,
assemblage VEC avec silicones Dow Corning
et systèmes Schueco, vitrages isolants avec
store intégrés Screen Line Pellini.
Grand volumes 6000x3210
Camion grue et assistance à la pose sur
chantier.

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

NF, ISO, CE

► ZONES DE LIVRAISONS

06, 20, 83, 13, 34, 69

PAYS-DE-LA-LOIRE



10 Rue Georges Clemenceau - BP 245
85600 Treize Septiers
Tél : 02 51 41 51 51 Fax : 02 51 41 53 80
Mail : info@tiv.fr
Web : www.tiv.fr

► TYPES DE VI PRODUITS

Vitrage Isolant Double et Triple.
Acoustique, Autonettoyant, Contrôle
Solaire, Décoration, Gravure, Sablage,
Thermique, Sécurité, Rénovation.
Vitrage Electrochrome

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Cekal, Glassalia,
Verriers d'Aujourd'hui

► ZONES DE LIVRAISONS

16, 17, 33, 44, 49, 79, 85

RHÔNE-ALPES



430 rue Aristide Berges
ZA Premillet
38330 Montbonnot Saint Martin
Tél : 04.76.18.22.22 Fax : 04.76.41.88.07
Mail : info@eurovitrage.com

► TYPES DE VI PRODUITS

tous types de doubles-vitrages, stan-
dards, faibles émissifs, contrôles so-
laires, rénovation, croisillons...

► ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

► ZONES DE LIVRAISONS

05, 26, 38, 69, 73, 74 + Suisse
avec camion-grue + palonniers
à ventouses pour livraisons
sur chantiers

PROTECTIONS

Après avoir agrandi la surface de son usine de 50%

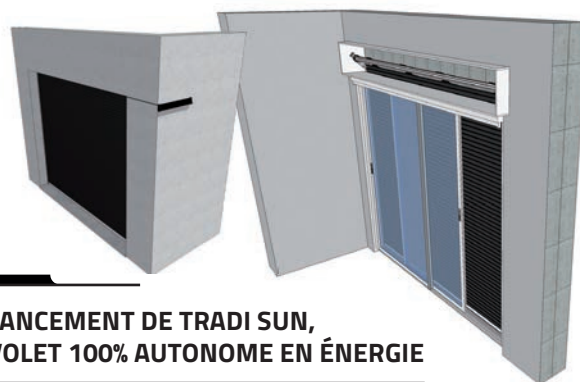
Flip : se positionner parmi les leaders...

Spécialiste de la fermeture et de la protection solaire depuis 1947, Flip a été reprise en 2003 par son dirigeant actuel Geoffroy Toulemonde, issu du monde de l'informatique. Depuis 2013, la société nordiste, implantée à Gondrecourt (59), connaît une croissance de 20 % par an grâce aux nombreux investissements matériels et humains (lire également Verre & Protections n° 96, page 13). Mais c'est en 2016 que Flip connaît un véritable tournant : la refonte totale de sa charte graphique, l'agrandissement de 50 % de la surface de production, un réaménagement complet des bureaux ou encore un site internet entièrement dédié aux professionnels. Aujourd'hui l'entreprise possède une capacité de production de 600 volets roulants par jour et réalise environ 20 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

Pour 2017, Flip a de nombreux projets, inscrits dans un plan de développement à horizon 2021. Au premier plan de ces projets : "un management libérant" (lire à ce sujet l'interview de Geoffroy Toulemonde, ci-après), des étapes de contrôle renforcées en interne comme en externe « pour continuer de garantir une qualité irréprochable et une image de marque nationale », explique-t-on chez Flip.

Opération de reprise en "Owner Buy Out" avec Siparex

Flip a aujourd'hui pour ambition de se positionner parmi les leaders sur le marché en tant que fournisseur de solutions de fermetures et de protections solaires. C'est pour cette raison que Geoffroy Toulemonde s'était rapproché il y a



LANCEMENT DE TRADI SUN, VOLET 100% AUTONOME EN ÉNERGIE

Après le succès du Renosun (pan coupé) et de l'Astrosun (forme arrondie), Flip a décidé de proposer aux particuliers un volet solaire dans la famille des Tradi Sun. Bientôt disponible dans la technologie IO, ce volet 100 % autonome en énergie bénéficie de la même technologie que son cousin en rénovation. Le panneau monocristallin le plus fin et le plus puissant du marché permet de rester discret sur la façade tout en étant redoutablement efficace.

quatre ans du groupe autrichien Hella, l'un des leaders européens dans ce domaine.

Après plusieurs années de collaboration, Hella a toutefois souhaité se recentrer sur ses marchés historiques : l'Autriche et l'Allemagne, et dans ce contexte Flip s'est dénoué de cette alliance capitalistique, tout en restant distributeur de solutions Hella sur le marché français, complémentaires de ses produits (screens et brise-soleil). La protection solaire ne représente que 5 % du chiffre d'affaires de Flip.

Flip a donc récemment mené une opération de capital-transmission de type "Owner Buy Out" qui permet à son dirigeant, le principal actionnaire, de s'associer avec un fonds d'investissement tout en restant actionnaire majoritaire. Dans le cadre de cette opération, l'entreprise a fait appel au fonds Siparex qui a injecté 3,2 millions d'euros pour booster le développement de la société et l'accompagner dans sa stratégie de croissance.

Avec cette opération d'OBO et son association avec Siparex, Flip a pour objectif de se positionner en tant que marque reconnue sur le marché de la fermeture et de la protection solaire. « Nous avons pour ambition d'être un facilitateur de business pour nos clients, installateurs, fabricants de menuiserie, en leur apportant les solutions les plus abouties tant en fermetures qu'en protection solaire. Nous travaillons donc sur le positionnement de la marque en





B to B et B to C, en fournissant un grand nombre d'outils d'aide à la vente. Le maître mot de notre développement est la satisfaction du client », précise le dirigeant.

Augmentation de la surface de production et des bureaux

Flip a récemment agrandi la surface de son usine de 50 %, soit désormais un total de 7 500 m² dédié à la fabrication de volets roulants et de portes de garage. Une nouvelle aile est en effet sortie de terre fin 2016 pour offrir une nouvelle organisation à la production. Cet espace est entièrement dédié au stockage et à la réception de marchandises, ce qui libère une grande partie de l'usine pour permettre d'optimiser la production pure.

Cette refonte de l'espace dans l'usine a permis à Flip de proposer à des élèves d'HEI (école d'ingénieur de Lille) de venir travailler pendant six mois sur la nouvelle organisation de l'usine. L'occasion de présenter la société aux élèves et de partager les connaissances entre professionnels et élèves.

« Cette expérience a été très positive pour l'entreprise, qui compte aujourd'hui trois étudiants dans ses effectifs, non pas en stage de fin d'année mais en apprentissage pour deux ans », explique Geoffroy Toulemonde.

Les bureaux ne sont pas en reste face à l'usine, puisque tout l'étage a subi de gros travaux de réaménagement pour offrir un cadre de travail idéal au personnel. Grandes tables de travail, quatre salles de réunion, une acoustique travaillée pour diminuer les bruits au maximum ou encore une cui-

sine équipée dernière génération. La surface des bureaux a été multipliée par deux (900 m²) pour offrir une nouvelle distribution des services et des espaces dédiés pour chaque service.

Investissements dans la couleur pour conquérir le marché

« Un volet roulant est bien plus qu'un simple accessoire de fenêtre, » affirme Geoffroy Toulemonde. Fort de ce postulat, Flip a donc décidé d'investir sur la question de la couleur. Déjà équipée, depuis 2008, d'une cabine de laquage poudre, la société nordiste est aujourd'hui capable de laquer en n'importe quel RAL des coulisses, coffres ou lames finales alu tout en maintenant des délais très compétitifs. Pour aller plus loin et offrir un maximum de possibilités, il y a deux ans, l'entreprise a intégré dans son processus de fabrication deux cabines de laquage liquide afin de laquer les coffres et coulisses PVC.

Personnalisation du tablier

« La couleur ne s'arrête pas aux capacités de laquage mais aussi à la personnalisation du tablier, précise Geoffroy Tou-

INTERVIEW MANAGEMENT DE GEOFFROY TOULEMONDE

« Les chiffres ne sont pas la priorité en matière d'objectifs... »



Verre & Protections : Vous avez décidé de lancer un "management libérant", en quoi cela consiste-t-il exactement ?

Geoffroy Toulemonde : « le management a été lancé il y a maintenant un peu plus de deux ans. Le "management libérant" part du principe que chacun fait bien ce qu'il aime bien faire et non pas ce qu'on lui demande de faire ; et de ce fait se trouve beaucoup plus concerné et impliqué. Nous avons donc travaillé à mettre en accord les objectifs individuels de chacun de nos collaborateurs avec les objectifs collectifs ».

Avez-vous constaté des freins à la mise en place de ce nouveau management ?

« Pas spécialement, mais tous les changements étant perturbants, nous avons cherché à ce qu'ils soient bien compris ».

Pourquoi n'assistez-vous pas aux comités de direction de Flip ?

« Nous avons toujours travaillé en cherchant à mettre en place des décisions consensuelles, mais il faut toujours qu'à la fin quelqu'un prenne une décision. En tant que dirigeant d'une PME, j'ai pu constater que finalement, malgré ma volonté, je me retrouvais à prendre la majeure partie des décisions qui n'étaient pas forcément mises en œuvre car n'étant pas la décision prise par la personne concernée. J'ai donc pris la décision de ne plus participer aux comités de directions, les parties prenantes se sont donc retrouvées contraintes de prendre les décisions, qui de ce fait étaient beaucoup plus "impliquantes", car c'était leurs décisions ».

En quoi cette "non-participation" du dirigeant a-t-elle changé quelque chose dans les décisions prises par le comité de direction ?

« En complément de la réponse à votre précédente question le deuxième effet a été une implication plus forte de l'ensemble de l'entreprise, car la prise de décision a été faite par chacune des personnes concernées et ce à tous les niveaux de l'entreprise ».

Lorsque l'on questionne vos collaborateurs, ils disent que les chiffres ne sont pas votre priorité en matière d'objectifs. Est-ce la réalité ? Et dans ce cas quels sont donc les leviers sur lesquels vous motivez vos équipes, notamment commerciales ?

« Les chiffres ne sont pas la priorité en matière d'objectifs, ils sont la résultante des actions effectuées en amont, actions qui ont été choisies d'un commun accord par chacune des parties. Rien ne sert de manager par les objectifs, mais il est indispensable de manager en s'assurant que chacun respecte les basiques. Pour résumer, je dirais que le premier objectif d'une entreprise est de "durer" en créant de la valeur pour ses clients grâce à leur satisfaction et en créant de la valeur pour ses collaborateurs grâce à leur plaisir au travail. La performance de l'entreprise sera la résultante indispensable au service de ces deux objectifs pour les équipes. La performance commerciale est un levier, mais n'est pas le seul, nous avons mis en place d'autres leviers tels que le respect d'un certain nombre d'engagements qualitatifs. Ces indicateurs qualitatifs ont pour objectif de s'aligner sur les objectifs de nos clients afin de les aider à développer leur activité. En un mot : appliquer à nos clients la même stratégie d'animation que celle que nous déployons en interne ».

Et au niveau de la production, appliquez-vous les mêmes méthodes ?

« Oui ces méthodes sont appliquées à tous les niveaux de l'entreprise, mais il ne faut toutefois pas confondre "libérant" et "manque de repères". Un des effets bénéfiques de ce management a été une forte amélioration de la communication entre l'ensemble des personnes et des services, chacun maîtrisant mieux comment apporter sa part au service de notre objectif prioritaire : la satisfaction de nos clients ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

FLiP

Dynamic solutions for your windows

Innovation, Exigence, Performance...

**TELLES SONT NOS MOTIVATIONS ET INSPIRATIONS QUOTIDIENNES
DEPUIS PLUS DE 70 ANS.**

Certifiés NF-Fermetures* ou GE, équipés des composants les plus qualitatifs du marché, nos produits regroupent toutes les technologies synonymes de pérennité. Et comme nous ne doutons pas de nos produits, ils sont garantis jusqu'à 7 ans.

C'est parce que nous faisons de votre satisfaction notre priorité, que nous vous proposons les meilleurs produits: volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables, stores, domotique...



lemonde. C'est pourquoi nous proposons 15 coloris au même prix que le blanc sur les lames alu ainsi que deux coloris sablés. Cette volonté de proposer toujours plus de possibilités dans la personnalisation du volet roulant se poursuit même sur les lames thermiques puisque la société propose six couleurs en enroulement extérieur (le blanc, l'ivoire clair, le gris anthracite, le gris clair, le brun gris et le chêne doré) et deux couleurs en enroulement intérieur (le blanc et le gris anthracite). »

Ajoutons que Flip vient d'annoncer, en début d'année, la possibilité de laquer ses adaptateurs pour les coffres PVC.

Création d'outils marketing pour mieux accompagner les clients

Pour aider ses revendeurs à proposer ses produits, Flip offre de nombreux outils avec notamment une valise de fermetures destinée à présenter les possibilités qu'offre le volet roulant, des nuanciers pour démontrer toute l'offre coloris de la marque ainsi qu'un catalogue "volets roulants" qui met en scène les produits et présentent les différentes solutions. « Depuis toujours, le client est au cœur de la stratégie de Flip, affirme Charlotte Berger, responsable marketing et communication de l'entreprise. Mais il n'est pas seulement estimé sur sa satisfaction, il est un outil essentiel de l'image de la marque auprès du particulier puisque c'est lui qui est le lien entre le fabricant et le particulier », poursuit-elle.

Ces outils sont des supports pour la vente directe mais les revendeurs peuvent aussi compter sur une équipe de douze commerciaux qui couvrent tout le territoire national. « Résolument proches de leurs clients, ces experts en solutions Flip travaillent main dans la main avec le revendeur



Charlotte Berger,
responsable marketing
et communication.

pour l'aider à accroître son chiffre d'affaires », précise Charlotte Berger. Pour offrir plus de services, la société nordiste a notamment mis à disposition un site internet exclusivement réservé aux professionnels : www.flip-pro.fr. Ce site regroupe toutes les informations dont les professionnels ont besoin pour travailler, comme les caractéristiques des produits, les dossiers techniques, les bons de commande sous format Excel ou encore les notices de pose. Un accès direct à la création de devis ou au passage de commandes a été créé à l'aide d'un bouton qui renvoie vers l'extranet. Ce qui permet de passer commande 24h/24, sans contrainte d'horaire pour faciliter le quotidien des revendeurs. Ce site internet se veut aussi un relais d'informations comme les promotions en cours ou les innovations produit.

Une nouvelle identité qui marque un tournant dans la communication de Flip

« 2016 est non seulement une belle année en termes de chiffres pour Flip mais c'est aussi une année de renouveau, explique Charlotte Berger. Terminé le logo bleu sur fond jaune, place à la classe du noir et au dynamisme du jaune orangé. L'esprit reste avec cette suggestion de volet qui se lève avec Flip. Une baseline, "Dynamic solutions for your windows", aux accents internationaux vient souligner ce nouveau logo », poursuit-elle.



La société nordiste présente également deux nouveaux logos qui viennent de la déclinaison de ces gammes. Un logo noir et bleu pour la gamme Fermetures (volet roulant et porte de garage) et un logo noir et rouge pour la gamme Protections solaires (brise-soleil orientable et store screen extérieur).

« Cette nouvelle identité nous permet de marquer un tournant dans notre communication, ajoute Charlotte Berger, car en plus de la déclinaison sur les différentes documentations, nous avons décidé de nous adresser également aux particuliers et ainsi devenir une marque nationale reconnue ».

Cela passe donc par un catalogue : volet roulant, porte de garage, brise-soleil orientable et store screen extérieur ainsi qu'un site internet, www.flip.fr, avec une adresse spécifique au grand public. Les particuliers pourront y découvrir la gamme fermetures et la gamme protections solaires présentées de façon ludique afin de les rassurer sur l'importance de ces produits, tout en leur présentant les solutions Flip. Ce site internet dédié sera disponible dès la fin de cette année 2017. ■

Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée
en vitrage isolant à protection renforcée



DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE
180 PAGES

PANNEAUX EN VERRE

Protect
Satin[®]
Design

PANNEAUX ALU & VERRE, HPL & VERRE

Protect
VerriAlu[®]
Design

Protect
VerriPlast[®]
Design



DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE
140 PAGES



NOUVEAU
100 % personnalisable
extérieur et intérieur

verrissima.fr

111, rue d'Ingwiller - 57620 GOETZENBRUCK - Tél. +33 3 87 96 80 55

Les deux marques envisagent de développer des produits compatibles entre eux

Warema reprend le spécialiste des parasols Caravita

Le groupe Warema, leader européen de la protection solaire, a repris, le 1^{er} avril dernier, les activités de la société Michael Caravita GmbH et la totalité des parts de la société Caravita Europa s.r.o. La nouvelle entité prendra le nom de Caravita GmbH.

Site de production en Slovaquie

Le segment de marché des produits d'extérieur, pilier des activités de Warema, ne cesse de se développer. C'est pourquoi Warema a décidé d'élargir son offre en reprenant la société Caravita. Cette entreprise familiale, fondée en 1992, s'est spécia-



Angelique Renkhoff-Mücke, présidente de Warema Renkhoff SE : « en tant qu'entreprises familiales, les deux sociétés portent des valeurs communes comme la stabilité, le partenariat, la responsabilité ou encore la qualité et la durabilité.

lisée dans les parasols et les voiles d'ombrage sur mesure. Son centre de distribution pour l'Europe, l'Afrique et l'Asie se trouve à Gaimersheim, près d'Ingolstadt en Allemagne. Quant à son site de production, il se trouve à Nová Dubica en Slovaquie.

Caravita restera une entité autonome

Warema et Caravita produisent leur propre gamme de produits bien distincts. Caravita restera une entreprise autonome, tous les emplois et les deux sites seront conservés sans aucune modification. Gunther Wettengel, qui a occupé différents postes à responsabilité chez Warema depuis 1990, reprendra la direction des sociétés Caravita GmbH et Caravita Europe s.r.o. Après trente années consacrées à sa société, Michael Caravita, a souhaité se retirer des affaires. Il conservera une mission de conseil au cours des mois à venir.

« Nous voyons cette association comme une incroyable opportunité de développer davantage notre gamme de produits dédiés à l'exté-

rieur », explique Angelique Renkhoff-Mücke, présidente de Warema Renkhoff SE. « En tant qu'entreprises familiales, les deux sociétés portent des valeurs communes comme la stabilité, le partenariat, la responsabilité ou encore la qualité et la durabilité. Nous sommes déjà unis dans une quête perpétuelle de la perfection et dans la fabrication de solutions individuelles de pointe. Nous nous réjouissons d'ores et déjà de cette collaboration avec nos nouveaux collègues », conclut Angelique Renkhoff-Mücke.

Un travail commun pour de meilleurs produits

Afin de continuer à grandir ensemble, Warema et Caravita mettront en œuvre des synergies communes et imbriqueront étroitement la gestion de leurs produits. Dans un avenir proche, les deux marques envisagent de développer des produits compatibles entre eux. Les clients pourront ainsi aménager leur terrasse, leur balcon ou leur salon de jardin avec des solutions de protection solaire assorties. ■

Acquisition de foncier, investissements productifs et embauches

Gifétal prend de l'ampleur

En pleine croissance dans son activité de fabrication de garde-corps, portails et brise-soleil en aluminium, l'entreprise Gifétal se sent à l'étroit sur son site de Fontaines-sur-Saône (69). Elle a ainsi acquis un terrain de 12 000 m² à Civrieux (01), sur lequel elle construit actuellement ses nouveaux locaux.

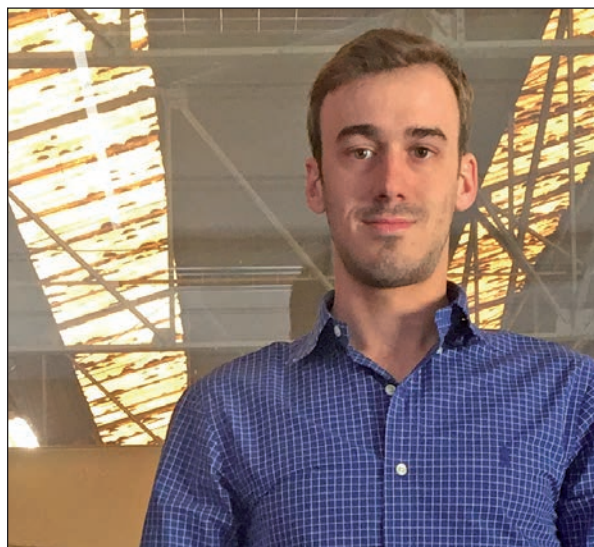
Quentin Wagner, le gérant de la société rhodanienne explique : « nous allons bientôt disposer d'une surface de 4500 m² d'atelier et de stockage, contre 1 800 m² actuellement, ainsi que 800 m² de bureaux, contre 300 m² actuellement. Et les 1,2 hectare dont nous disposons nous permettront même de voir plus grand, si le besoin s'en fait sentir ».

Une production de portails doublée en un an

Le dirigeant est en effet optimiste. Depuis quelques années, grâce à son positionnement haut de gamme couplé à une communication plus efficace (label "Giféposé", plaquettes de présentation produit, présence sur les foires et salons nationaux), le chiffre d'affaires de la société, qui est de l'ordre de cinq millions d'euros, ne cesse de croître. « Notre cœur de métier reste le garde-corps, qui représente 80 % de notre activité, les 20 % restants étant consacrés à la fabrication de portails et brise-soleil » explique Quentin Wagner. « La production de portails a doublé en une année. Avec ces nouveaux locaux, nous pouvons avoir encore plus d'ambition, avec pourquoi pas de nouvelles diversifications », poursuit-il. Le dirigeant est par exemple conscient et sensible à l'essor du marché de la pergola, même si « ce n'est pas à l'ordre du jour ».

Des investissements humains et matériels

L'entreprise a consenti un investissement de deux millions d'euros pour mener à bien ses projets de construction. Parallèlement, elle a déjà acquis de nouvelles machines pour satisfaire à sa production future. Le dirigeant précise : « nos achats d'outils se font petit à petit, au gré de nos possibilités.



Quentin Wagner, gérant de Gifétal

Certaines machines sont déjà livrées et attendent patiemment leur heure. Mais nous comptons encore nous doter d'unités d'usinage et de débit, ainsi que de scies à deux têtes, d'une plieuse et d'une guillotine ».

Ainsi, à part le laquage qui est sous-traité, l'entreprise maîtrisera bientôt l'ensemble de son process.

Du côté des recrutements, l'entreprise, qui compte actuellement une quarantaine de salariés, prend aussi les devants. « Nous venons aujourd'hui de recruter une opératrice, et nous cherchons aussi des monteurs, des menuisiers, des commerciaux ainsi qu'un responsable de production », indique le gérant.

Une vaste zone de chalandise

Gifétal écoule sa production sur l'ensemble de l'Hexagone, par le biais de revendeurs spécialisés. Mais la société, qui a déjà travaillé en Suisse et à Monaco, souhaite désormais toucher le marché allemand, « un marché très porteur » selon Quentin Wagner. ■



Le site actuel de Fontaines-sur-Saône (69)

Pour accélérer le business entre les installateurs et les particuliers

Partenariat avec JaimeMonArtisan.com pour Bel'm et La Toulousaine

Bel'M et La Toulousaine viennent de signer un accord de partenariat avec le site internet JaimeMonArtisan.com. Spécialisée dans les fermetures et les protections solaires, JaimeMonArtisan.com va ainsi référencer 70 portes d'entrée Bel'M et 21 modèles de portes de garages et portails fabriqués par La Toulousaine. En s'appuyant sur JaimeMonArtisan.com, les deux fabricants vont faciliter et accélérer le business entre leurs installateurs et les particuliers souhaitant réaliser des travaux en quelques clics.

Accroître la visibilité du réseau d'installateurs

Selon Jean-Louis Biton, directeur des ventes chez Bel'M, « ce partenariat avec la place de marché JaimeMonArtisan.com est avant tout une histoire d'hommes. Lorsque Baptiste Caspar, le fondateur de la plateforme, nous a fait part de son projet, nous avons immédiatement été convaincus. En effet, JaimeMonArtisan.com est actuellement la seule plateforme existante sur le marché à proposer aux particuliers un service clé en main, de l'achat à la pose, de produits sur mesure ».

La plateforme devient ainsi le canal digital de Bel'M sur les portes d'entrée installées. « Les démarches des consommateurs pour obtenir des devis et trouver un artisan qualifié proche de chez eux sont nettement facilitées ».

Bel'M s'engage à mettre en avant sur le site une sélection de best-sellers et de nouveaux produits posés par ses artisans. Le fabricant valide également avec la plateforme la liste des artisans compétents dans chaque département. Cela permet ainsi à son réseau d'installateurs d'accroître sa visibilité, d'obtenir des rendez-vous qualifiés et d'augmenter ses ventes via la création d'une boutique en ligne gratuite.

Développer une visibilité sur Internet

De son côté, La Toulousaine va référencer sur la place de marché six modèles de portes de garages et 13 modèles de portails personnalisables, soit un best-seller par ligne de



produits. Très attentif au comportement des clients sur Internet et à l'évolution des pratiques d'achat, il était essentiel pour le fabricant de positionner son offre sur une plateforme dédiée au secteur du second oeuvre.

Comme l'explique Xavier Dabin, directeur commercial de La Toulousaine, « la proposition de Baptiste Caspar est arrivée au bon moment. Nous avons pour objectif de développer notre visibilité sur Internet mais nous ne savions pas comment y parvenir. JaimeMonArtisan.com nous a immédiatement séduits. Nous nous sommes rendus compte qu'il s'agissait de la solution idéale pour développer la vente de nos produits à travers notre réseau d'artisans ».

Recherche de nouveaux partenaires fabricants de volets roulants, fenêtres et stores

Grâce à ce partenariat porté par des valeurs communes, la place de marché JaimeMonArtisan.com peut s'appuyer sur l'expertise et le réseau des deux fabricants, leaders sur le marché des fermetures sur mesure.

Baptiste Caspar, le fondateur de la plateforme, se déclare satisfait de ces partenariats : « Avoir été choisi par Bel'M et par La Toulousaine est une réelle fierté et un gage de confiance. Notre volonté est désormais de trouver de nouveaux partenaires fabricants de volets roulants, fenêtres et stores afin de compléter notre offre produits ». ■

La première “marketplace” dédiée aux artisans de l’habitat

Spécialisée dans la fermeture et les protections solaires (stores, volets, portails, portes...), la marketplace JaimeMonArtisan.com a été lancée en mars 2016 par Baptiste Caspar et Mathieu Dietenbeck. Cette plateforme met en relation les particuliers souhaitant faire réaliser des travaux de fermetures et protections solaires, avec des artisans qualifiés proches de chez eux. JaimeMonArtisan.com permet aux consommateurs de profiter d’un service « clé en main » : des produits personnalisables et sur-mesure, à prix négociés et installés par des artisans de sa région. Aujourd’hui, présente dans 40 départements et proposant plus de 2 000 références, JaimeMonArtisan.com souhaite atteindre les 600 000 euros de chiffres d’affaires d’ici la fin 2018.

Offrir plus de transparence sur un marché jugé “opaque”

Selon les créateurs de cette nouvelle place de marché, grâce à un catalogue virtuel disponible 24h/24 et 7j/7, les pro-



duits des fabricants ne sont plus qu’à un clic du consommateur final. Par le biais d’une présentation ergonomique et contractuelle de leurs gammes (fiches produits et galerie photos), fabricants et installateurs augmentent significativement la visibilité et la notoriété de leurs marques et de leurs produits.

« Les chiffres parlent d’eux-mêmes, avancent-ils, 80% des consommateurs comparent les produits des fabricants avant d’acheter et 35% des Français prennent leur décision d’achat sur le critère du prix.

Avec JaimeMonArtisan.com, les fabricants proposent désormais des produits à des tarifs homogènes en adéquation avec leur positionnement ».

Charte d’engagement qualité

À l’ère du numérique, les artisans se doivent d’être visibles sur Internet. Pour preuve, entre 2010 et 2015, le chiffre d’affaires du e-commerce en France a été multiplié par deux. Avec JaimeMonArtisan.com, les artisans peuvent créer gratuitement une boutique en ligne et générer des commandes

DEUX FONDATEURS SOUTENUS PAR DE NOMBREUX PARTENAIRES ALSACIENS

La plateforme a été incubée en décembre 2015 par Semia, incubateur alsacien d’entreprises innovantes qui épaula les entrepreneurs. Soutenue et accompagnée par la Banque publique d’investissement (BPI), JaimeMonArtisan.com a ainsi reçu la Bourse French Tech d’une valeur de 30 000 euros pour son lancement commercial. Membre du club Strasbourg Startups, fondé par Alsace Digitale, Baptiste Caspar a choisi d’installer ses bureaux dans l’espace de co-travail du Shadok.

Baptiste Caspar

Baptiste, 33 ans, œuvre pendant dix ans en tant que responsable technique, puis responsable marketing et commercial de la PME familiale en Alsace. En 2014, il entreprend un Master II en Marketing & Commerce Internet à l’Institut Léonard de Vinci, puis une formation entrepreneuriale à HEC Paris, afin de renforcer ses compétences entrepreneuriales. En 2015, il démarre l’aventure JaimeMonArtisan.com et lance sa plateforme en ligne en mars 2016.

Mathieu Dietenbeck

Mathieu, 36 ans, rejoint JaimeMonArtisan.com dès la genèse du projet. Ingénieur en informatique, il assure le développement technique de la plateforme. Mathieu évolue depuis 2007 en tant que Responsable Business Intelligence et Intranet au sein d’une marque de sport française. Référent technique, il apporte au développement de JaimeMonArtisan.com un regard extérieur essentiel au succès de la solution.



Baptiste Caspar et Mathieu Dietenbeck

via la plateforme, mais également en direct. On sait que 69% des acheteurs se renseignent d'abord sur Internet avant d'acheter en magasin. La plateforme est alors la réponse à ce nouveau mode de consommation en proposant aux artisans de doper leurs ventes et de profiter d'une meilleure visibilité grâce à Internet. Enfin, JaimeMonArtisan.com c'est 50% de son chiffre d'affaires consacré

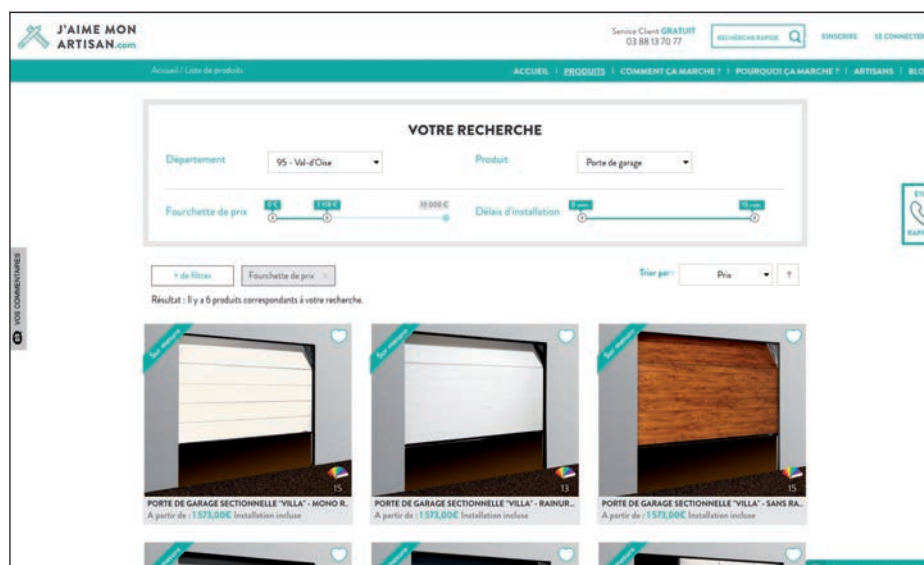
au marketing et au développement technique de la plateforme, afin d'assurer le meilleur service possible à tous ses utilisateurs.

Les artisans, scrupuleusement sélectionnés, s'engagent à signer une charte d'engagement qualité. Afin de proposer les prix les plus avantageux aux consommateurs, JaimeMonArtisan.com négocie les tarifs en amont avec les différents artisans partenaires. En toute transparence, les prix affichés sont fixes, garantissant au consommateur le meilleur produit au juste prix.

Du début de la transaction à la finalisation des travaux, les paiements sont échelonnés en trois temps (10%, 30%, 60%), séquestrés et 100% sécurisés par Mangopay, un partenaire indépendant et accrédité.

Un conseiller commercial 2.0

Du début à la fin de la commande, le consommateur est guidé dans ses démarches. Grâce à une interface fluide, intuitive et conviviale, il navigue facilement et



bénéficie d'un aperçu complet des produits référencés sur la plateforme.

En cas de besoin, l'utilisateur peut discuter, poser ses questions via un tchat ou laisser ses coordonnées afin d'être rappelé par un conseiller de JaimeMonArtisan.com. L'écoute, la réactivité et l'assistance font partie des valeurs défendues par l'équipe.

Pour obtenir des conseils, organiser son projet et faire les bons choix, le consommateur peut également se renseigner sur le blog de JaimeMonArtisan.com. L'équipe rédige un guide complet pour faire les bons choix et connaître les tendances du moment, et ce, pour chaque catégorie de produit.

Enfin, toujours dans une démarche de transparence totale, la plateforme invite les particuliers ayant bénéficié des services de la plateforme à partager leurs expériences en laissant un commentaire et en évaluant les produits des fabricants et le service de l'artisan. Les futurs utilisateurs peuvent ainsi orienter leur choix en toute objectivité. ■

CONCRÉTISER UN PROJET EN TROIS ÉTAPES

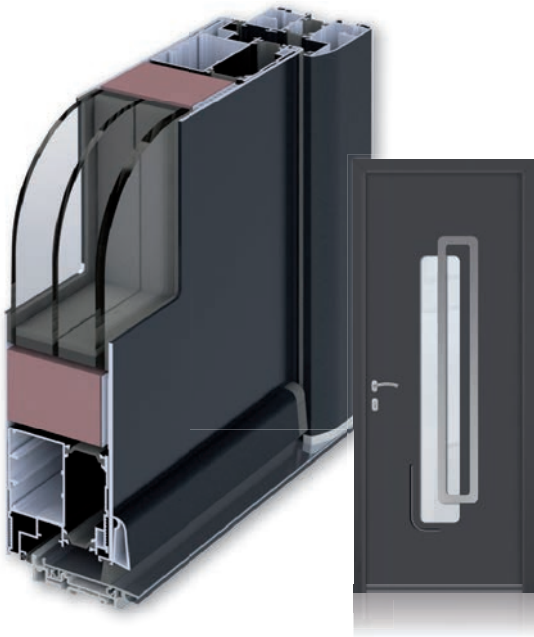
1^{re} étape : en arrivant sur la plateforme, le consommateur sélectionne son département et découvre un large choix de produits installés par les artisans de sa région. Il sélectionne les équipements de son choix et personnalise son produit en renseignant mesures, coloris et options. Tous les prix affichés sur le site incluent l'installation. La plateforme transmet l'affaire à l'artisan chargé de mener à bien les travaux. Un acompte de 10 % du montant est alors prélevé et séquestré.

2^e étape : dans les 72 heures, l'artisan prend contact et rencontre le client pour confirmer les détails du projet et y apporter les éventuels ajustements techniques (mesures, coloris, options...). La commande est alors confirmée par l'artisan, un second acompte de 30 % est prélevé et la commande lancée en fabrication.

3^e étape : l'artisan installe les produits commandés dans le respect des délais indiqués lors de la commande. Le consommateur est ensuite recontacté par l'équipe JaimeMonArtisan.com. Le solde de 60 % est réglé et le montant est versé à l'artisan après l'achèvement des travaux et uniquement en cas de succès.



La solution porte d'entrée en aluminium clé en main pour les fabricants de menuiseries



PORTABLOC[®]

by EURADIF

Sécurité maximale,
Épaisseur 77 mm,
Triple vitrage feuilleté,
Tôles 2,5 mm finition tôles pliées,
Paumelles 3D,
Déformation CLASSE 2,
Gorges à clamer pour pattes de fixation Louineau,
Porte testée sur nos bancs d'essais techniques,
Tous les modèles sont éligibles au CITE,
Ouvrants de chantier disponibles.

A retrouver sur :

P7 PRODEVIS

HERCULEPRO
LE LOGICIEL DES PROFESSIONNELS DE LA MENUISERIE

WINPRO 9

Avril 2017



Sécurité maximale



En standard :

Serrure 5 points à crochets
Gâche filante + pièces anti-dégondement

Nouveauté : double vantail



Semi-fixe vitré, lisse ou deux vantaux égaux
Disponible en avril 2017

Les aides à la vente



Malette et angle de porte



Catalogue 72 pages



Tarif clair et facile d'utilisation



Notre service graphique réalise gratuitement VOTRE catalogue pour mettre en avant VOTRE société.

www.euradif.fr

Technoparc Futura - CS 90050 - 62401 BETHUNE CEDEX - FRANCE
+33 (0)3 91 80 10 00 - contact@euradif.fr - www.euradif.fr

EURADIF

Expertise et innovation dans le domaine de la porte d'entrée depuis 1994

Pergolas Suneal et coulissants Lumeal de Technal

Comment transformer une maison corse en une villa architecturale ?

Des propriétaires, ayant fait l'acquisition d'une maison secondaire typiquement de style "provençal" dans le golfe d'Ajaccio, souhaitaient la transformer en une villa contemporaine.

Un véritable défi relevé par l'agence d'architecture corse Giusti Versini, en collaboration avec l'Aluminier agréé Technal : Miroiterie alu service, pour la partie menuiseries aluminium.

Sur ce chantier, la maison se pare donc de deux pergolas Suneal, de dimensions L. 6,5 x l. 4,5 m côté séjour et L. 5 x l. 4 m pour la chambre parentale. Elles sont associées à des baies coulissantes Lumeal de grandes dimensions, d'une hauteur de trois mètres et d'une largeur maximale de six mètres. Ces baies coulissantes se distinguent par leurs lignes droites et épurées, qui renforcent le style



moderne de la villa. Dans le séjour, Miroiterie Alu Service a conçu une solution sur-mesure à galandage, à partir de la gamme Lumeal. Une fois ouverts, les deux vantaux offrent un passage de 4,4 mètres, qui efface totalement la frontière entre dedans et dehors. Côté performances techniques, elles affichent des coefficients U_w de $1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$, S_w de $0,46$ et T_{Lw} de $0,65$ (double vitrage avec U_g de $1,0 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ + intercalaire isolant).

Adossées aux façades, les pergolas prolongent l'habitat vers l'extérieur tout en favorisant le confort des habitants.

Notons que les pergolas Suneal sont dotées de lames orientables blanches afin de réfléchir les rayons solaires et protéger efficacement des fortes chaleurs. Pour la structure, l'architecte a sélectionné une deuxième teinte, le "gris



© Photos Laurent Desoloux

patiné” de la gamme Exclusive Technal. Elle renforce l'esprit moderne de la villa et se marie aux façades bois.

Stores en toile motorisés pour équiper les pergolas

Les propriétaires ont souhaité installer des stores en toile motorisés sur les pergolas. Fixés sur la partie centrale supérieure des structures, ils préservent la visibilité vers l'horizon tout en protégeant du vent et du soleil couchant qui se reflète dans l'eau turquoise.

Les lames des pergolas possèdent un design plat, développé exclusivement par le département R&D de Technal afin d'apporter un aspect totalement lisse en position fermée. Motorisées, elles s'orientent avec souplesse jusqu'à 130°, à l'aide d'une télécommande pour un confort optimal. Les finitions minimalistes de la Pergola Suneal viennent parfaire l'esthétique d'ensemble avec un système de vis non apparentes et un drainage caché des eaux de pluie. ■



BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFORM

PANOFORM IMPACT

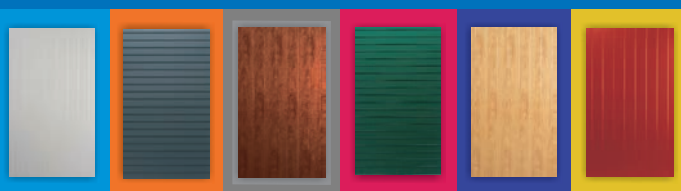
Le panneau aluminium anti-choc

Durable résistance à l'impact améliorée de 30 %

Sécuritaire composition renforcée de contreparements

Isolant préserve le confort thermique intérieur

Manipulation et ferrage simplifiés panneau plus dense pour visser les accessoires



Egalement dans la collection PANOFORM pour volet :
 HARMONIC, l'élégance intemporelle, CHROMATIC, le sur mesure,
 PANORAMIC, le panneau chic style persienné...
 PHONIC, le volet anti-bruit, DYNAMIC, le volet architectural...



Tél. 03 86 83 44 44 - info@groupe-isosta.fr - www.groupe-isosta.fr

Stores de 8,80 mètres de large sur quatre mètres de tombée

Midi Stores optimise la protection solaire d'un restaurant étoilé

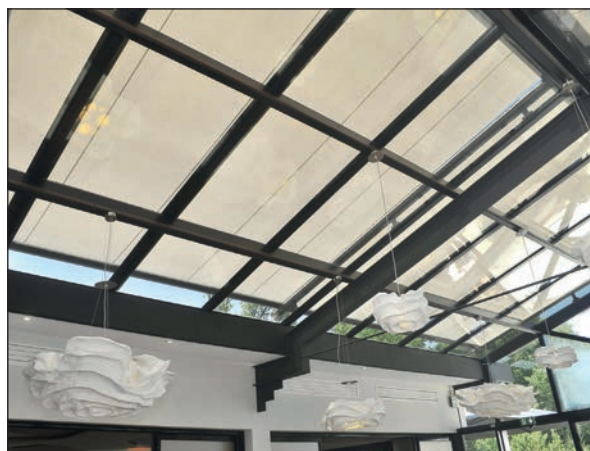
Midi Stores, membre du réseau Storistes de France à Fenouillet en Haute-Garonne (31), a permis au restaurant L'Amphitryon de réguler sa température intérieure et d'optimiser sa luminosité grâce aux stores de véranda Véraclim.

Ce restaurant une étoile au Guide Michelin à l'architecture atypique peut ainsi offrir à sa clientèle un confort optimal dans un espace d'exception. L'immense verrière, monumentale, apporte un cachet exclusif : l'extérieur se mêle à l'intérieur, la ligne d'horizon disparaît, et la beauté de la forêt aux alentours est rehaussée.

Pour cette réalisation, Midi Stores a su être à l'écoute des besoins du propriétaire, Yannick Delpech, sur les dimensions, le coloris ou encore le système d'ouverture pour proposer une solution d'occultation sur-mesure et adaptée aux contraintes de cet espace unique. Aujourd'hui, l'Amphitryon est donc recouvert de deux stores de 8,80 mètres de large sur quatre mètres de tombée, avec manœuvre électrique et automatisation.

Profiter de la verrière du restaurant tout au long de l'année

« La verrière au centre du restaurant, bien qu'idéale pour avoir un maximum de luminosité, était parfois génératrice de gêne pour nos clients, raison pour laquelle nous avons décidé d'installer un nouveau store, confie Yannick Delpech. Nous connaissons déjà la société Midi Stores, dont



l'équipe s'est toujours montrée disponible pour nous dépanner lorsque nous avons des problèmes techniques avec notre équipement de protection précédent. En quelques rendez-vous, la société Midi Stores s'est imprégnée de notre problématique initiale et a su être réactive, tant dans la proposition d'une solution adaptée que dans son installation sans faille », poursuit-il

Le nouveau store permet aux clients comme à l'équipe de L'Amphitryon de profiter de la verrière du restaurant tout au long de l'année, quelle que soit la météo.

« Nous savons qu'en cas de problème, l'équipe de Midi Stores interviendra très rapidement. Nous sommes donc très sereins ! », ajoute le propriétaire de L'Amphitryon. ■



Une **marquise** qui allie protection solaire et production d'électricité

Imerys Toiture lance la marquise solaire, une solution double fonction qui conjugue protection solaire et production d'électricité.

Un panneau photovoltaïque, deux fonctionnalités

Solution particulièrement destinée au neuf, cette marquise solaire permet de créer une avancée de toit au-dessus de toutes les ouvertures d'un bâtiment (portes, fenêtres, baies vitrées...) qu'il soit résidentiel, tertiaire ou même industriel.

Composé d'un panneau photovoltaïque d'une puissance de 250 à 300 W/m² et d'une structure exclusive en acier, la marquise fait donc office de brise-soleil pour protéger des rayonnements solaires tout en récupérant l'énergie pour la production et l'autoconsommation en instantané de l'électricité.

Cette solution permet de gagner 5 à 12 kWh/m² par an d'énergie primaire et répond ainsi à la RT 2012.

Livrée en kit complet, cette marquise se pose en moins



d'une heure, deux personnes suffisant pour installer l'ensemble des éléments nécessaires à son fonctionnement, à savoir un ou deux panneaux photovoltaïques, la structure composée de deux consoles droite et gauche avec système de fixation inclus et d'une traverse avant ainsi que le micro-onduleur. Disponible depuis mars 2017, la marquise solaire est proposée en option avec toute une gamme d'accessoires de finition (plaque de fond, joues latérales droite et gauche). ■

BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFORM

PANOFORM PHONIC

Le panneau aluminium anti-bruit

Le silence intérieur isole la maison des bruits extérieurs aériens et routiers

4 fois moins de bruit volets fermés dans un cadre de qualité
L'équivalent d'un double vitrage

Isolant sert de bouclier par temps froid et par temps chaud



Egalement dans la collection PANOFORM pour volet :
IMPACT, le panneau anti-choc, HARMONIC, l'élégance intemporelle, CHROMATIC, le sur mesure, PANORAMIC, le style persienne occultant, DYNAMIC, le volet architectural...



Tél. 03 86 83 44 44 - info@groupe-isosta.fr - www.groupe-isosta.fr

Selve garantit le traitement immédiat de ses commandes

La performance en matière de livraison est un chantier que l'entreprise allemande Selve a ouvert depuis plusieurs années afin d'optimiser ses délais de livraison passant pour le raccourcissement du temps nécessaire au traitement de la commande. Des chemins courts, pour des temps de réactions rapides ont été obtenus en optimisant les procédures en toute flexibilité, avec Lean-Production. « Au cours de ces dernières années, Selve a actionné différents leviers en la matière, explique Marc Weronek, chef du service traitement des commandes et livraisons. La légèreté alliée à l'efficacité des mesures Lean ont permis d'améliorer non seulement les délais et le temps pour le traitement des commandes ».

De plus, l'entreprise a optimisé ses procédures de saisie à l'arrivée des commandes ainsi qu'à l'expédition en adaptant tout son système informatique aux nouvelles contraintes avec une gestion des stocks adaptée.

Un exemple de commande

Comment cela se passe-t-il en réalité, entre la saisie de la commande et la livraison des marchandises :

9h30 : Entrée de la commande. Un fabricant de volets roulants basé à Hassfurt, au nord de la Bavière, envoie à Selve une commande pour 15 moteurs Radio "SEL+ 2/15-RC" avec une télécommande bidirectionnelle "como Multi Send" passée par téléphone. Cette commande pourrait également être adressée par courriel ou télécopie.

10h00 : L'intégralité de la commande est saisie dans le système informatique. La disponibilité des articles est contrôlée et génère automatiquement des bons de livraison ou des fiches de lancement en fabrication. Le traitement électronique de la commande est en cours.

11h30 : la commande pour 15 moteurs du fabricant bavarois est



assemblée à la demande du client, dans l'atelier de fabrication des moteurs. Selon le choix du client, l'atelier équipe les moteurs des roues et couronnes commandées ainsi que du câble avec la longueur mentionnée et joint des accessoires si la commande le mentionne. Il est 13h30, l'ensemble est transmis au service expédition.

14h30 : La commande est emballée dans les cartons. Selve conditionne les moteurs radio destinés au fabricant de VR selon les indications du client. Dans ce cas les moteurs seront emballés dans des ramettes, par cinq moteurs. Les émetteurs, qui ont été mis à la disposition de l'emballage par le magasin, sont joints aux moteurs.

16h30 : La commande est acheminée sur le quai d'expédition. Les cartons sont prêts pour l'enlèvement. La messagerie procède à l'enlèvement des marchandises, pour une livraison au client dans les plus brefs délais.

Des dizaines de milliers de colis

« Dans la majorité des cas, à plus de 90 %, les colis sont enlevés le lendemain et expédiés vers les clients, précise Marc Weronek qui émet la réserve

sur le fait que « ces délais correspondent à des marchandises standards pour des commandes saisies avant 10h00. Chaque jour ouvré, Selve expédie quelques 400 colis tous azimuts. Cela correspond à quelques dizaines de milliers de colis par an. Bien entendu, poursuit-il, ces colis sont plus ou moins importants : les conditionnements de 150 ou 60 moteurs par palettes sont destinés aux industriels et aux négoce qui commandent, par jour, des quantités de moteurs à quatre chiffres. Dans ce cas les livraisons sont réalisées en camion, par des sociétés d'affrètement, dans un délai de deux à trois jours », ajoute Marc Weronek.

Précisons que la fabrication des moteurs gère 30 modèles standards, disponibles en permanence. Marc Solzbacher, responsable de la fabrication des moteurs Selve, explique que « le stock Kanban est alimenté automatiquement en permanence. De cette manière, tous les moteurs standards sont disponibles, le jour même. Pour tous les autres modèles, tout comme pour les fabrications spéciales, l'entreprise est très flexible. 400 modèles supplémentaires de moteurs peuvent être fabriqués en quelques heures après la saisie de la commande. Ceci est également le cas pour un seul moteur », ajoute-t-il. Nous tenons continuellement en stock environ

2 500 références différentes. De nombreux clients en profitent au quotidien : notre délai de livraison est immédiat. De son côté, Hans-Jürgen Heidebüchel, responsable logistique de Selve, précise que « le respect du délai est notre priorité. À cette fin des adaptations des process ont été effectuées : du stockage jusqu'au commissionnement, y

compris les postes d'emballage. Une équipe de 15 personnes est active dans le service stockage et expédition. Elle garantit la remise des bons colis aux transporteurs vers la bonne destination. C'est ainsi qu'environ 400 colis et 50 palettes quittent le Sauerland vers des destinations nationales ou internationales » conclut Hans-Jürgen Heidebüchel. ■

Une porte coulissante sans encadrement bois

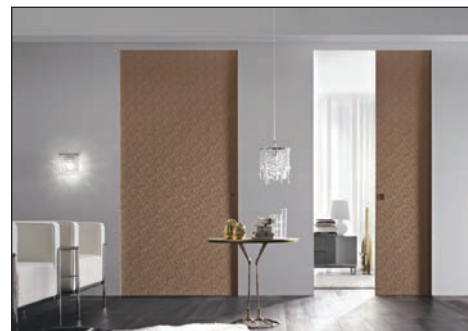
Eclisse France, fabricant spécialiste de la porte d'intérieur, appuyé par sa maison mère italienne, lance une collection dont tous les détails de réalisation sont invisibles : portes coulissantes sans habillage, portes battantes invisibles, trappes de visite affleurantes et supports pour la pose de plinthes à fleur de mur.

Pour Eclisse, « l'alliance du savoir-faire français et du design italien rendent possible l'intégration parfaite du châssis dans la cloison ». Le châssis coulissant à galandage ne nécessite ni habillage, ni couvre-joints de finition. Ses détails de fabrication en font un

écran de métal robuste qui évite toute fissuration. Les angles sont à enduire de mortier adhésif dans la continuité de la cloison. Chaque détail de finition a été étudié pour faire disparaître la porte et gagner de la place.

Différents modèles de porte sont proposés : à peindre, la porte se fond dans la cloison, tout verre, elle diffuse la lumière, et en verre avec contour aluminium, elle s'orne d'une finition haut de gamme.

En option, l'amortisseur double sens accompagne les mouvements de la porte avec douceur et discrétion. Inséré à l'intérieur du rail de coulissement, il est doté d'un piston à huile



qui ralentit la porte avec douceur, à l'ouverture et à la fermeture. Il est compatible avec n'importe quel type de porte jusqu'à 40 kg. À noter qu'il existe en version amortisseur de fermeture seul (amortisseur Bias). ■

VOLET ROULANT ■ PORTE DE GARAGE ■ BRISE-SOLEIL ORIENTABLE

Les fermetures se jouent du temps !



FUTUROL
LA PERFORMANCE CERTIFIÉE



Contactez-nous : 05 63 05 05 90 ■ contact@futurol.com ■ www.futurol.com

PANORAMA

PORTES D'ENTRÉE

PORTES DE GARAGE

PORTAILS ET CLÔTURES

AluK : porte plane thermique et polyvalente 67PL

La porte d'entrée, dont la fonction première réside dans la protection contre les intrusions, doit également apporter une esthétique des plus soignées afin de s'intégrer parfaitement au projet. Elle doit, en outre, assurer une manœuvre aisée, une grande fiabilité et une excellente isolation. La porte 67PL AluK a été conçue pour répondre à ces critères. Son esthétique plane, ses nombreuses applications et possibilités de personnalisation, permettent de l'associer à l'ensemble des projets résidentiels et tertiaires. De plus, elle garantit d'excellentes performances thermiques et d'étanchéité, et ses accessoires contribuent à la sécurité et à la fiabilité attendues par les utilisateurs.

La porte 67PL fait preuve d'une très grande polyvalence. Avec son choix entre deux dormants, cette porte se positionne sur deux typologies de marchés : résidentiel et tertiaire. Elle propose de nombreuses possibilités d'ouverture en simple et double action : ouverture à la française ou à l'anglaise, va-et-vient, anti pince-doigts. La large plage de remplissage lui permet de recevoir tous les types de vitrages (thermique, phonique, retardateur d'effraction) et de panneaux. Elle est également disponible dans une configuration 1 ou 2 vantaux.

Avec une performance thermique de 1,5 W/m².K (Sw 0.38



– Tlw 0.49) et un niveau d'étanchéité A4 E8A VA3, la porte 67PL répond pleinement aux attentes des utilisateurs. Ces résultats lui permettent de l'intégrer aux travaux de rénovation et aux réalisations neuves. ■



Porte **AMCC** Ligne **Élégance**

ligne **Élégance** dispose d'un panneau isolant de 31 mm qui confère à la porte un $U_d \leq 1,5 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ pour la version PVC, d'un panneau entièrement vitré d'une épaisseur de 44 mm avec triple vitrage qui permet aux modèles Glass PVC ou alu de bénéficier d'un U_d de 1,7 à 2 $\text{W/m}^2\cdot\text{K}$ en standard et de 1,4 à 1,7 $\text{W/m}^2\cdot\text{K}$ avec option thermique renforcée. Esthétique grâce à une parclose spécifique à chaque gamme, la ligne **Élégance** n'en reste pas moins sûre avec sa crémone à 3 points de verrouillage, dont 2 pènes à déclenchement automatique et son renfort total systématique de l'ouvrant et du dormant pour le modèle PVC. En aluminium ou PVC, toutes les portes de la ligne **Élégance** sont équipées de trois paumelles à réglage tri-directionnel réparties sur toute la hauteur et d'un rejet d'eau aluminium avec joint brosse en traverse basse. ■

Parmi les trois styles de portes d'entrées proposés dans la nouvelle collection d'AMCC, la ligne **Élégance** compte 3 modèles PVC « tradition », 4 modèles PVC contemporains et 10 modèles vitrés en PVC et en aluminium. Dotée de profilés ouvrant et dormant à 3 ou 5 chambres d'isolation avec double joint de frappe et d'un dormant à rupture de pont thermique avec parclofes intérieures en aluminium selon la gamme (PVC ou alu), la

Portails et clôtures en aluminium



Les portails en alu battants, coulissants ou autoportants Clonor sont assemblés par soudure afin de garantir rigidité et longévité. De nombreux garnissages sont disponibles en standard ou sont réalisés sur mesure. Les portails peuvent notamment recevoir des lames alu de 200 x 20 ou 80 x 20 horizontales ou verticales mais aussi des tôles pleines ou perforées de différentes formes ainsi que d'autres matériaux occultants ou non. Les accessoires et la visserie sont en inox. La motorisation et les poteaux sont fournis de série. La poutre des coulissants et autoportants intègre la crémaillère et les poteaux techniques de 200x100 peuvent recevoir des bandeaux LED. Tous les profils sont de forte épaisseur (de 2 à 5 mm) et permettent également de réaliser les clôtures assorties. ■



Modèle autoportant lames 200 x 20 horizontales avec tôle perforée en V, totem boîte aux lettres et clôture assortie.

Grilles barreaudées Aleaclo S alu

Les grilles barreaudées Aleaclo S sont légères en aluminium et exclusivement prévues pour le résidentiel individuel. Les barreaux ont un profil spécifique de forme ovale 25 x 18 et sont soudés de manière aléatoire sur une face des lisses de 40 x 40.

Les grilles sont reprises sur des poteaux de clôture Cloplus 10 en aluminium au moyen d'une fixation multi-angle brevetée qui permet de réaliser un angle de 90° à partir d'un poteau positionné à 45°. La visserie est en inox et la grille fait une largeur de 2 m. Les portails assortis existent en largeur 3 ou 4 m et les portillons en largeur 1 m. Les hauteurs sont de 1m50 et 1m75. Il existe trois coloris disponibles gris 7016, noir 9005 ou vert 6005. ■





DC Production lance Oppos'home

DC Production, fabricant de portails PVC et aluminium depuis 1996, innove et élargit son offre. Dans sa volonté de proposer aux utilisateurs des réponses aux problématiques actuelles : confort, gain d'espace et modernité, la société basée en Loire Atlantique vient de lancer le concept « Oppos'home ».

Grâce à ses doubles vantaux coulissants, il permet d'obtenir un refoulement réduit et un meilleur confort d'utilisation. Disponible dans les collections aluminium contemporain et classique, l'offre se décline en modèle manuel ou motorisé et en PVC dans la gamme résidence. ■

France Fermetures : porte de garage Maori

Maori Vip de France Fermetures est une porte de garage sectionnelle à ouverture par le plafond avec portillon intégré. Grâce à ses finitions soignées et ses matériaux de qualité, elle répond à toutes les attentes de personnalisation, de sécurité et d'accessibilité. Le portillon se plie à toutes les utilisations en proposant 4 largeurs de passage au choix jusqu'à 1 m. Grâce à son profil au design exclusif, épuré et discret, il s'intègre harmonieusement dans la porte de garage. L'accessibilité est optimisée grâce à un seuil extra-plat de 20 mm, idéal pour accéder à son garage avec un vélo ou une poussette par exemple.

Maori Vip est composée de panneaux en acier double paroi de 40 mm. Équipé de joints d'étanchéité périphériques et de joints anti-bruit, ainsi que d'un système de fermeture à verrouillage automatique à chaque section, le portillon garantit un confort optimal et une sécurité maximale.

Pour une personnalisation VIP, cette porte de garage est proposée dans plus de 200 coloris RAL et teintes bois. Différents modèles de hublots peuvent être positionnés au gré des envies. Ses finitions soignées et sur-mesure font de cette porte de garage un atout unique pour embellir la façade.

France Fermetures propose de nombreux niveaux de confort et de sécurité en option : motorisation, digicode, ouverture/fermeture à distance via Smartphone (compatible avec le programme domotique Well'Com), système d'éclairage Led intégré dans le moteur, etc. ■





JAVEY®

JAVEY.COM

émotion

CITY by Javey : portes sectionnelles françaises pour parkings et garages collectifs



JAVEY sas 1 Rue des Chênes - 70700 Gy
Tél : 03 84 32 87 90 Fax : 03 84 32 84 63 javey@javey.com

WWW.JAVEY.COM

Groupe Maine : gamme Exclusive 2

Porte de garage, portail, clôture... autant d'éléments qui composent l'extérieur d'une propriété, qui en délimitent les contours et en assurent la sécurité au même titre que l'intimité. Le groupe Maine conçoit et réalise des produits toujours plus résistants, répondant aux nouvelles attentes du marché tout en privilégiant la qualité des matériaux et procédés utilisés. Ainsi la gamme Exclusive 2 verra le jour au cours de l'année 2017, avec un design résolument moderne et un aspect cossu associant montants de 110 x 80 et traverses 100 x 50 et qui s'ajustera aux entrées de grandes dimensions. Elle allie robustesse et simplicité de pose pour des portails en aluminium thermolaqué offrant un large choix de couleurs, formes et remplissages.

Les marques Maine Clôtures et Maine Fermetures combinent leur savoir-faire pour proposer des portes de garage, portails et clôtures ultra-personnalisables et coordonnables pour satisfaire les goûts les plus pointus et permettre aux consommateurs de créer un environnement à leur image. Au-delà des possibilités d'harmonisation esthétique, un large choix de systèmes de motorisation pour portail battant ou coulissant est proposé afin d'apporter un maximum de confort. De même, il est possible de les agrémenter de divers accessoires de domotique tels que portiers vidéo, interphone ou lecteur biométrique pour compléter les installations et apporter sécurité et connectivité à son domicile. ■



Porte de garage Phoenix

Le choix d'une porte de garage peut s'avérer un exercice exigeant. Outre l'impératif d'une porte produite sur-mesure, les contraintes techniques qui y sont liées induisent une sélection minutieuse. Pour répondre au mieux à ces attentes bien précises, Maine Fermetures déploie son expertise dans la conception de portes de garage à déplacement latéral sectionnelles, à enroulement ou encore à ouverture

par battement. L'objectif de l'entreprise est de permettre à chacun de trouver une solution de fermeture qui corresponde à ses attentes techniques, à la configuration de son garage, à son budget et à ses préférences esthétiques. Motorisation, étanchéité et isolation, degré de robustesse, matériaux, couleur et remplissage des panneaux... offrent ainsi des possibilités de personnalisation très poussées.

Grâce aux marques Maine Clôtures et Maine Fermetures, il est possible d'accorder portail et porte de garage avec des couleurs, remplissages ou décorations identiques. Le modèle Phoenix, par exemple, affiche des performances d'isolation et d'étanchéité renforcées ainsi qu'une grande robustesse. Cette porte nouvelle génération à l'ouverture motorisée par déplacement latéral allie de surcroît design et confort d'utilisation grâce à son système anti pince-doigts et son rail de guidage haut complété d'un seuil. Elle offre notamment des possibilités de personnalisation grâce à l'ajout d'éléments tels que des décorations en aluinox brossé ou des hublots ronds, en losanges, carrés ou rectangles sur des panneaux lisses, avec rainures centrées ou décentrées ou encore un remplissage à cassette. ■



Soprofen : porte de garage sectionnelle Carsec Pro

Fruit de la collaboration entre Soprofen, Zilten et Horizal, la collection de portes de garage Carsec Pro aux designs accordés se compose de cinq modèles inspirés du design des portes d'entrée Zilten qui se déclinent sur la gamme de portes de garage Carsec Pro de Soprofen ainsi que sur les portails Akor d'Horizal. Cette collection Carsec Pro intègre des appliques Alunox, des panneaux au design lisse et une finition lisse. Tous les modèles sont disponibles en blanc ou anthracite en standard, décor chêne doré, 11 teintes Ral préférentielles et tout autre coloris Ral sur demande. Composée de 3 à 5 panneaux rigides, la porte de garage sectionnelle Carsec Pro est idéale en neuf comme en rénovation. Reflet de l'expertise de Soprofen, tous ses composants et mécanismes ont été spécialement conçus jusque dans les moindres détails pour additionner les avantages. Robustesse inégalée, haute performance, facilité de montage, esthétique soignée et fonctionnement ultra-silencieux... font de la Carsec Pro, une porte de garage unique en son genre. Grâce aux designs accordés de Soprofen, Zilten et Horizal, chacun pourra inventer l'aménagement extérieur de sa maison et obtenir un résultat inédit et audacieux. ■









PORTAIL | MOTORISATION INTÉGRÉE | BRISE-SOLEIL | PANNEAU DÉCORATIF

LE SPÉCIALISTE DE LA FERMETURE SUR-MESURE

www.groupe-gmh.fr

5 rue du Grand Pré - 49300 CHOLET
tél. 02 41 62 54 29

Collection Lazer d'Horizal

Horizal signe une série de nouveaux designs. Le fabricant français spécialiste du portail aluminium séduit le public avec une offre qualitative et design. La collection Lazer propose une gamme étoffée de portails avec motifs inédits réalisés par découpe laser. Ces nouveaux designs en parfaite adéquation avec les attentes des consommateurs déclinent des lignes modernes et originales.

La gamme Lazer propose une sélection de 11 motifs réalisés par découpe laser. Ces motifs contemporains et originaux, spécifiquement dessinés pour la collection, se configurent en format vertical ou horizontal. La gamme déclinée en portails battant et coulissant et en une quarantaine de variantes esthétiques se personnalise avec le choix des lames de remplissage qui accompagnent les motifs, lames larges 250 X 25 mm ou standard 125 mm X 25 mm, verticales ou horizontales. La totalité du nuancier RAL est disponible et l'option bicoloration est réalisable. ■



Portail battant Izis motif Courbes, collection Lazer.



Solution d'aménagement extérieur Akordia

Cette collection permet de décliner le design des portails Horizal sur une sélection de portes d'entrée Ziltten et de portes de garage Soprofen. Les modèles inédits de la collection Akordia se démarquent par l'utilisation de parements inox en finition mat brossé et de décors aluminium. Les modèles Antalya, Arkad, et Atlantide intègrent également des vitrages organiques translucides blancs. Autant d'éléments qui confèrent originalité et modernité à cette collection. Avec la sobriété des lignes obtenues par la forme droite des portails et l'emploi de lames horizontales, l'ensemble offre une esthétique générale ultra-contemporaine. ■

Portail battant Horizal, porte d'entrée Ziltten et porte de garage Soprofen, modèle Cotim 11.

Portes de garage et portes d'entrée design avec inserts **Hörmann**



Hörmann a développé une gamme au design assorti de portes de garage et de portes d'entrée. Une alliance parfaite de qualité et d'originalité caractérise cette ligne de fermetures pour combler toutes les attentes d'esthétisme.

La porte de garage sectionnelle LPU 40 dispose de multiples motifs et surfaces de finition ; elle peut s'accompagner d'une porte d'entrée acier Thermo65 ou Thermo46, ou bien d'une porte d'entrée alu ThermoSafe ou ThermoCarbon, toutes deux avec CR3 de série. (option CR4 pour la ThermoCarbon). Les portes d'entrée Thermo65 se composent d'un panneau de porte monobloc en acier de 65 mm d'épaisseur, injecté de mousse polyuréthane haute densité, avec cadre ouvrant en matériau composite. L'efficacité énergétique est ensuite renforcée par l'huissierie en aluminium à rupture de pont thermique et le triple niveau d'étanchéité, ainsi que par un triple vitrage à isolation thermique. La sécurité est également au rendez-vous : bénéficiant de série d'un verrouillage 5 points avec pènes à crochet, elles peuvent être dotées, en option, d'un équipement anti-effraction classe CR 2.

La porte ThermoSafe est quant à elle équipée d'un panneau de porte monobloc de 73 mm, injecté de mousse PU rigide avec profilé de cadre ouvrant en aluminium à rupture de pont thermique afin de lui garantir une isolation au top. Affichant un coefficient d'isolation U pouvant atteindre $0,87 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$, elle est dotée d'une serrure de sécurité 5 points massifs H5, avec points d'anti-dégondage du côté paumelles (3D), et en option, Hörmann propose un équipement anti-effraction en classes CR 2 ou CR 3.

Quant à la porte ThermoCarbon, elle est particulièrement adaptée aux maisons passives avec une performance thermique exceptionnelle (coefficient d'isolation U pouvant atteindre $0,47 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$) et peut disposer en option d'un équipement anti-effraction jusqu'à CR4. ■

* FABRICATION FRANÇAISE *

KSM

KSM PRODUCTION
PORTAILS ALUMINIUM

Au printemps, les envies s'extériorisent !



BARRIÈRES DE PISCINE

CLÔTURES
IZZYKIT

BRISE-VUE



GARDE-CORPS



Retrouvez l'ensemble de nos produits d'aménagement extérieur sur www.ksm-production.com

SIGNE EXTÉRIEUR D'EXIGENCE



www.ksm-production.com

Illustrations et photos non contractuelles.

Portes d'entrée en aluminium Initial

Initial fabrique une large gamme de portes d'entrée en aluminium adaptées à tous les projets de construction (résidentiel, non-résidentiel et commerces), en neuf comme en rénovation. Conformées à la RT 2012 et aux exigences BBC, elles répondent à la norme d'accessibilité des personnes à mobilité réduite (PMR) grâce à leur seuil plat. Sur-mesure, les portes d'entrée Initial sont disponibles en 1 ou 2 vantaux à ouvrant caché ou visible, en version pleine ou vitrée avec panneau décoratif et en version porte-fenêtre. Elles peuvent s'intégrer dans

des ensembles composés et sont également proposées en bloc avec volet roulant intégré ou en version cintrée. Avec un dormant de 52 ou 72 mm, elles affichent un coefficient d'isolation thermique U_w jusqu'à $1,1 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$. Pour s'adapter au maximum à toutes les configurations et toutes les tendances, Initial propose de nombreuses options (simple ou double action, anti-pince-doigt, contrôle d'accès, etc.) ainsi que 113 panneaux décoratifs aux lignes régionales, designs et créatives. ■



Portails en aluminium

Initial met à la disposition des professionnels un large choix de solutions de portails en aluminium au design moderne, en neuf comme en rénovation. Pour répondre à toutes les configurations, les portails Initial se déclinent en version coulissant, battant ou avec portillon, et sont compatibles avec l'installation d'une motorisation standard. Ils se distinguent par leur excellente durabilité et leurs grandes dimensions (jusqu'à 4 600 mm de largeur pour les portails coulissants). De nombreux modèles (panneaux tressés et lames ajourées, barreaudage, panneaux pleins) et coloris sont disponibles pour une parfaite harmonie avec la façade de la maison. ■



Porte-accordéon en aluminium Tellier



Premier fabricant français de menuiseries cintrées et spécifiques en aluminium depuis 1989, Tellier apporte une solution particulièrement adaptée aux architectures modernes : la porte-accordéon en aluminium dotée de grandes performances techniques (RT 2012). Elle propose deux à sept vantaux avec une ouverture intérieure ou extérieure. ■

CARACTÉRISTIQUES

- Performances thermiques : $U_w = 1.6 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ (Ug 1.1)
- Performances AEV:
 - ouverture extérieure : A3 – E7A – V4
 - ouverture intérieure : A3 – E3A – V4
- Profilés aluminium à rupture de pont thermique. (Section des profilés 75 mm)
- Possibilité de seuil alu avec accès PMR
- Toutes teintes Ral monochromes
- Dimensions optimales ou spéciales sur demande
- Vitrage 28 mm.



Lapeyre : portail coulissant aluminium Genova

Au design contemporain, Genova est un portail plein coulissant en aluminium à lames larges, motorisable. Solution gain de place pour les espaces ne disposant pas d'un retrait suffisant pour un portail battant, il se caractérise également par une grande robustesse et durabilité ainsi qu'une facilité d'entretien.

Disponible en dimensions standard et sur mesure, il est proposé en blanc et en gris anthracite et peut bénéficier, en option, de 18 couleurs à la carte.

Dimensions : H. 165 x l. 300 cm ■

Porte d'entrée PVC Dolus

Au design inédit, la porte d'entrée en PVC est agrémentée de deux inserts, en verre et en inox, rappelant la forme d'un point d'interrogation. Elle offre un coefficient de transmission thermique $U_d = 1,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ et est éligible au crédit d'impôt et à l'éco-prêt à taux zéro. Elle est équipée de 5 points de fermeture, d'un ouvrant et d'un dormant de 60 mm, d'un panneau de 24 mm, d'un double vitrage dépoli, d'un joint d'étanchéité périphérique sur l'ouvrant et le dormant et d'un seuil surbaissé en aluminium. Fabriquée en France, elle est garantie 10 ans.

Disponible en 4 dimensions standard et sur mesure.

Dimensions : H. 215 x l. 90 cm ■



PANTOPORTIE

POETIC

NOUVELLE COLLECTION DE PANNEAUX POUR PORTES ALUMINIUM

GAMME POETIC, Baudelaire, Verlaine, Gautier... les plus beaux textes gravés sur votre porte

GAMME COLOR TOUCH, des inserts aluminium affleurants effet inox ou bois

EFFET BILAME MAÎTRISE, âme avec complexe isolant stabilisé

Contact : 03 86 83 44 44
Mail : info@groupe-isosta.fr
www.groupe-isosta.fr

Les plus beaux poèmes sur votre porte !

NOUVEAU !
CONFIGUREZ VOTRE PORTE SUR
WWW.GROUPE-ISOSTA.FR

Groupe
ISOSTA

Porte plane 70 de Sepalumic

Cette porte plane à rupture de pont thermique est conçue et étudiée pour répondre à tous les impératifs et exigences de la construction d'aujourd'hui. Sa conception, par le bureau d'étude de Sepalumic, lui permet d'atteindre les meilleures performances techniques : facteur thermique (Ud) de 1,0 W/m².K (avec panneau Ug = 0,5) ; facteur solaire (Sw) de 0,27 ; facteur de transmission lumineuse (TLw) de 0,41 ; étanchéité A*4 / E*7B / V*C3. Son dormant à coupe d'onglet de 70 mm muni de doubles pieds de clippage et son seuil PMR permettent à la porte plane 70 de répondre à toutes les problématiques de pose, en neuf ou en rénovation. Son design épuré s'inscrit dans la lignée des tendances architecturales les plus modernes.

Une déclinaison de ce produit est de plus possible sous forme de porte repliable. Des caractéristiques techniques avancées qui permettront de

satisfaire les professionnels de la menuiserie aluminium les plus exigeants, en neuf ou en rénovation. La porte plane 70 permet de répondre aux normes légales et environnementales les plus rigoureuses : RT 2012, label BBC et accessibilité PMR.

Avec ses performances thermiques exceptionnelles, la nouvelle gamme 70 (coulissant 70, porte plane 70, fenêtre et porte fenêtre 70 ouvrant visible, véranda 70) anticipe l'évolution rapide du marché et permet à ses clients de conserver une longueur d'avance. ■

*Performances variables selon profils et dimensions

AVANTAGES

- Joint cache-rainure de finition pour dormant, ouvrant et seuil
- Mousse de bouclier thermique
- Barrette ajourée permettant la ventilation de la feuillure
- Gâche réglable à clameau à positionner sans usinage
- Compatible avec toute la gamme 70 mm Sepalumic



PERFORMANCES

- Dimensions et Poids max. / vantail
 - L max/vtl : 1250 mm
 - H max/vtl : 2500 mm
 - Poids max. : 130 kg en configuration porte plane (3 paumelles)

Portail 2500

Le portail 2500 Sepalumic assure la sécurité d'un bâtiment et s'insère harmonieusement dans son style décoratif. La multitude des choix de couleurs, formes et configurations est au service de l'imagination et permet de donner une signature unique à chaque projet. Le caractère haut de gamme du portail 2500 Sepalumic transparaît dans la qualité de ses finitions, un entretien facile, la multitude des teintes Sepalumic et un large panel de configurations. Ouverture, remplissage, style, motorisation, toutes les variations sont possibles. Portillon, battant, coulissant, remplissage, assemblage se déclinent à votre guise, et le fer forgé se pare de pointes d'embouts décoratifs en goutte d'eau, fleurs de lys ou ronds. ■



CARACTÉRISTIQUES

- Coulissant L 5000 mm H 2000 mm
- Battant L 5000 mm H 2000 mm
- Rigidité renforcée grâce à l'épaisseur des profils jusqu'à 2 mm et l'encastrement des traverses dans les montants
- Large choix de configurations
- Qualité de finition, aspect sans vis apparentes
- Compatible avec toutes les teintes Sepalumic
- Installation et entretien facile

Profils Systèmes : porte lourde Cuzco 716

La nouvelle porte grand trafic Cuzco 716 vient enrichir la nouvelle gamme phare de Profils Systèmes. Avec son design droit Factory Spirit et son dormant en 70 mm, la porte Cuzco 716 s'harmonise parfaitement à l'ensemble de la gamme Cuzco. Ses hautes performances énergétiques renforcent son positionnement haut de gamme avec un Ud de $1,2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ en triple vitrage et une endurance classe 8 d'un million de cycles.

- Ud = $1.2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ / Sw=0.42 et Tlw=0.52 Warmedge Ug=0.6 châssis triple vitrage Porte 1 vantail Dimension CE < $3,6 \text{ m}^2$

- Ud = $1.5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ / Sw=0.38 et Tlw=0.51 Warmedge Ug=1.0 châssis double vitrage Porte 1 vantail Dimension CE < $3,6 \text{ m}^2$

Pour encore plus de technicité,

confort et design, la porte est disponible en double ou triple vitrage jusqu'à 52 mm et est éligible au crédit d'impôt CITE.

Cuzco propose des équipements indispensables à la sécurité avec son seuil PMR et son verrouillage jusqu'à 5 points et de donner une touche personnelle à une porte grand trafic avec les couleurs exclusives Profils Systèmes Terra Cigala, Mahoé, Eclats Métalliques, Profils Color et Terre de matières. La tenue de la teinte est garantie jusqu'à 25 ans.

Disponible en avril 2017, la porte lourde Cuzco série 716 fait partie d'une gamme complète de fenêtres (à ouvrant visible, à ouvrant caché ou encore à ouvrant minimaliste), portes et coulissants avec modules de 70 mm, pour effectuer des réalisations d'ensemble en toute harmonie. ■



Portail contemporain Shar-pei

Profiles Systèmes présente les trois nouvelles lames aluminium de la gamme de portails contemporains Shar-Pei. Des lames design, épurées... qui vont dynamiser l'offre portails et plus généralement celle de la menuiserie aluminium.

Les deux nouvelles lames design, brise-vue et brise-vent aluminium de la gamme de portails contemporains Shar-Pei, se caractérisent par des lignes sobres et élégantes. Des lames conçues et parfaitement étudiées pour s'adapter à tous les styles d'habitation : traditionnel, classique, contemporain. Grâce à leur remplissage semi-ajouré/persienné, ces lames assurent par ailleurs une double mission : garantir une parfaite occultation et offrir une résistance renforcée au vent. Le vent passe entre les lames du portail alu, limitant ainsi la pression qu'il pourrait exercer dessus. À noter que ces deux lames sont également utilisables en clôture.

La lame de 300 mm est une lame extra-large, parfaitement adaptée aux maisons modernes et contemporaines. Avec ces lignes droites, ces lames confèrent au portail aluminium Shar-Pei, une identité ultra-tendance, des plus recherchées.

Pour accentuer l'aspect moderne et contemporain de son portail aluminium, Profils Systèmes propose aussi une nouvelle finition : le liseré. Ce profil se positionne entre deux lames et permet de bicoloriser le portail Shar-Pei. ■



Porte sectionnelle Diane by Javey

La porte sectionnelle latérale Diane by Javey est une porte 100 % française réalisée sur-mesure. Disponible jusqu'à 5000 mm de large et 4 000 mm de haut, elle s'illustre en plusieurs milliers de finitions possibles (aspects, motifs, couleurs, trompe-l'œil...), avec un design optimisé par le procédé breveté Unique by Javey : les panneaux sandwich acier 40 mm ont tous la même hauteur. L'étanchéité à l'air est assurée par un joint PU sur la fermeture et des joints brosse. Motorisée, elle permet une ouverture partielle programmable. Elle est facile à installer grâce à son cadre périphérique rigide, aux jonctions permettant un montage simplifié du rail haut et à l'absence de rail de guidage au sol côté refoulement. Elle dispose d'une ossature et d'un mécanisme en aluminium massif, de triples galets avec roulement à bille et d'un profil anti-pluie. Le rail épais en double C est maintenu par de solides équerres réglables qui permettent de corriger les imperfections du linteau ou des murs. ■



Porte de garage battante Hera Duo



La porte de garage battante Hera Duo by Javey est isolée et personnalisée. Pouvant s'ouvrir vers l'extérieur ou l'intérieur, elle est fabriquée sur-mesure jusqu'à 3 m de large et 2,5 m de haut. Elle comprend un vantail semi-fixe et un vantail mobile, égaux ou inégaux, réalisés en panneaux sandwich acier de 40 mm avec mousse polyuréthane de très haute densité injectée. L'isolation est complétée par un joint périphérique en EPDM. Elle s'illustre en plus de 2 800 finitions : aspects lisses, stucco

ou woodgrain, couleurs gamme Ral, chêne doré ou foncé, rainures ou casettes, pour une porte unique. Ses profils d'encadrement en aluminium sont laqués de la couleur de la porte. Elle est équipée de série d'une serrure multipoint avec crochets de verrouillage et de charnières invisibles de grande dimension qui renforcent la tenue et stabilité dans le temps. De nombreuses options sont disponibles : hublots, chatière, équerres de fixation. Le seuil en aluminium de 16 mm permet un passage aisé. ■

Porte d'entrée Steeline de Veka

La porte d'entrée monobloc acier Steeline résulte d'une synergie entre deux experts reconnus : Novatech Europe, fabricant d'ouvrants monoblocs de portes en acier et Veka, expert en extrusion de profilés PVC et concepteur de systèmes de menuiseries performants. L'ouvrant Steeline est constitué d'un cadre en bois lamellé, collé et abouté sans nœud (ép. 72 mm) pour une stabilité et une résistance optimales. Deux tôles d'acier traitées anti-corrosion G40 (ép. 0,75 mm) sont assemblées au cadre sans colle, ni clou, ni vis, grâce à un pli en J. Cet assemblage mécanique spécifique limite les déformations de l'ouvrant sous l'effet de la dilatation et garantit une bonne stabilité de l'ensemble. Une mousse polyuréthane haute densité et à haut coefficient d'isolation y est ensuite injectée. Associée au dormant Softline 70 Veka, Steeline affiche sa résistance aux éléments climatiques (testé AEV A*4 ; E*7B ; V*C3), aux sollicitations mécaniques, à la rupture et aux chocs. En outre, la porte ne déroge pas de sa fonction sécurité avec la possibilité d'être équipée de serrures multipoints. ■



Solobloc 80.2 du groupe **Isosta**

La collection Nature Touch pour porte d'entrée Solobloc 80.2 du groupe Isosta apporte un effet nature inédit. La gamme présente huit modèles d'ouvrants monoblocs aluminium qui intègrent des décors en pierre naturelle semi-incrustés dans le parement extérieur. Des inserts uniques avec quatre finitions disponibles au toucher incomparable.

D'une épaisseur de 80 mm, Solobloc 80.2 est indéformable. Il bénéficie du brevet Omega pour une maîtrise totale de l'effet bilame. Universel, il s'adapte aux profils aluminium du marché quelle que soit leur épaisseur. Solobloc 80.2 dispose d'une rupture thermique avec un profil pultrudé et d'un isolant XPS sur toute la surface de l'ouvrant et du cadre permettant d'afficher un coefficient U de 0,36 W/m².k pour un modèle non vitré. Enfin, son système cyclone assure une étanchéité AEV maximale en limitant le passage d'air au niveau du cylindre. ■



Modèle Granit (Solobloc 80.2, gamme Nature Touch).

Cadiou



GARDE-CORPS PORTAILS CLÔTURES CLAUSTRAS

Fabrication française sur-mesure pour structurer
et embellir durablement vos espaces de vie extérieurs

cadiou.bzh



GP Portail : portail aluminium Alésia

GP Portail présente une nouvelle gamme de portails aluminium : design "Alésia", au décor avec insert aluminium brossé, un remplissage horizontal, une ouverture 1 vantail ou 2 vantaux, en coulissant ou battant et une finition "access" ou "premium". 7 formes et 200 teintes sont disponibles, 13 Ral standard, 3 nouveaux Ral en option, bi-coloration possible.

De plus, la motorisation est adaptée selon les besoins de chacun.

Les produits GP Portails sont fabriqués sur le site de production de 3 000 m² en Bourgogne.

Tout est sur-mesure avec un assemblage breveté et des garanties associées :

- fabrication, laquage, teintes et plaxage garantie 10 ans
- produits labellisés, normés et certifiés
- livraison en 4 à 5 semaines assurée.

Près de 50 gammes et une infinité de combinaisons de couleurs, finitions, remplissages, décors et accessoires pour composer son portail dans les moindres détails. ■

Portail motorisé avec Invision de Somfy



Le moteur Invisio de Somfy est intégré dans le battant.

GP Portail propose un portail motorisé réalisé avec le moteur Invisio de Somfy : le moteur est intégré dans le battant, sous le profilé aluminium, il devient alors totalement invisible. Cette réalisation est possible dans toutes les configurations terrain, pour des ouvertures jusqu'à 180° ou jusqu'à 10°, vers l'extérieur ou sans écoinçon.

GP Portail offre également des solutions de motorisations connectées Came pour s'adapter à chaque projet :

- moteur pour portail coulissant
- moteur enterré pour portail battant jusqu'à 5 mètres de long
- moteur à bras ou à vérin pour portail jusqu'à 5 mètres de long
- accessoires de pilotage à distance, visiophone et digicode. ■

Porte Dessin de K par K

Modèle de la collection imaginée par la designer Bina Baitel, Dessin est une porte originale qui joue avec les codes des moulures classiques. Renversées et placées en diagonale, les moulures offrent un effet de mouvement pour une vision en trompe-l'œil. En panneau de fibres de bois, Dessin est doté d'un vitrage dépoli sablé transparent laissant ainsi pénétrer la lumière.

Dimensions : L. 81 x H. 192 cm. ■



Porte Diamant Luminance de Picard Serrures

La porte Diamant Luminance de Picard Serrures est une porte blindée pavillonnaire vitrée constituée d'une structure en acier, de pènes rotatifs anti-sciage et d'un système anti-dégondage. Certifiée A2P BP1, elle assure avec sa serrure à 5 points de fermeture, elle-même certifiée A2P*, une véritable résistance aux différents types d'effraction.

Pour garantir un confort optimal, la porte Diamant Luminance dispose d'une double isolation dans son épaisseur de 72 mm et d'un bâti à rupture de pont thermique qui s'intègre en lieu et place de l'ancienne porte avec une très faible perte de passage. Elle affiche ainsi des performances d'isolation acoustique de 42 dB et un coefficient d'isolation thermique $U_d=1,7 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ (pour les modèles 2 vitres). Éligible au crédit d'impôt dans sa version 1 ou 2 vitres, elle optimise l'isolation thermique de la maison pour des économies d'énergie garanties. Répondant à la norme AEV (air, eau, vent), la porte Diamant Luminance bénéficie d'une bonne résistance aux intempéries et préserve tout le charme d'une habitation grâce à son vitrage central anti-effraction qui laisse passer la lumière mais pas les malfaiteurs. Disponible avec 1 à 3 vitres et 5 décors au choix, son design modulable s'adapte à tous les types d'habitat. ■



SOLOBLOC $\infty.2$ nouvelle génération

INDÉFORMABLE : Brevet Ω méga sur l'effet bilame qui garantit la stabilité de la porte.

GÉOMÉTRIE VARIABLE : Universel, l'ouvrant aluminium SOLOBLOC 80.2 s'adapte à tous les dormants du marché.

CONFORT THERMIQUE : Coef. Up de $0,36 \text{ W/m}^2\cdot\text{k}$ et 80 mm d'épaisseur pour un confort optimal. Cyclone, le système exclusif qui limite le passage d'air au niveau du cylindre.



Indéformable



Géométrie variable



Confort thermique



Étanchéité AEV

Groupe ISOSTA
Tél. 03 86 83 44 44
info@groupe-isosta.fr
www.groupe-isosta.fr

NATURE TOUCH
GROUPE ISOSTA

NATURE TOUCH : La pierre naturelle s'incruste dans l'aluminium pour une collection authentique.

Gamme Eria de Roy

Le fabricant de portails Roy présente sa toute nouvelle gamme Eria. Elle comprend les portails battants et coulissants, les portillons et clôtures associés ainsi que des claustras et un carré potager de façon à pouvoir harmoniser tous ses extérieurs. La particularité esthétique de la gamme réside dans son tissage : des bandes de tôles en acier galvanisé sont tissées entre les barreaux et soudées aux montants. Le tout est solide puisque les montants et les traverses sont de section 40 x 40 mm.

Roy décline trois modèles différents : le premier est totalement plein avec des lames de 285 mm, le second ajouré avec des petites lames de 123 mm et le modèle Eria Paysage, une sorte de mix des deux précédents. Il est composé de lames de 285 mm et de trois petites lames de 63 mm. Les clôtures ont l'avantage d'être montées avec un poteau rond pouvant gérer de nombreux angles et permettent ainsi de s'adapter à différentes configurations. ■



Le « concept 30 minutes »

Cette année, Roy propose un portail innovant en termes d'installation : le « Concept 30' » ou portail battant prêt à poser. En effet, il suffit simplement de 30 minutes et d'être à deux personnes* pour le poser. Comment ? Tout est en fait pré-monté directement en atelier. Le portail, composé de deux vantaux pré-montés sur poteau à platine, est livré vissé sur palette. Deux modèles en acier galvanisé et finition couleur (16 coloris au choix) sont déjà disponibles : l'Haute-claire et l'Himalia. La version portail avec le portillon est également possible. Les deux portails sont de plus motorisables. ■

*S'agissant de professionnels de la pose de portails

L'installation se fait en 4 étapes :

- la mise en place du portail (dévissage + dépose des vantaux sur le sol)
- la fixation du portail
- la fixation du butoir
- les derniers réglages si nécessaire pour l'aplomb du portail.



Collection Impulsion de Tschoeppé

La collection Impulsion se décline en plusieurs dizaines de modèles, et combine parfaitement l'occultant et l'ajouré. Le cadre, constitué de traverses aluminium 95x40 mm et de montants 110x60 mm, est mécano-soudé. Les zones ajourées sont constituées de tôles perforées d'une épaisseur de 3 mm, et percées de trous de 10 mm disposés en diagonale. Selon les modèles, les zones pleines intègrent :

- Des lames de lambris de 180 mm, pour jouer sur le côté occultant/ajouré
- Des tôles aluminium lisse, pour rester totalement occultant tout en obtenant un aspect différent des lambris
- Des lames persiennes, qui protègent des regards tout en laissant un léger jour
- Des barreaux rectangulaires pour mettre l'accent sur la transparence.

Comme tous les produits Tschoeppé, les portails Impulsion sont fabriqués totalement sur-mesure, et disponibles dans tous les modes d'ouverture (battant, coulissant sur rail,



coulissant autoportant) avec une même esthétique. Les portails Impulsion peuvent être équipés de tous les types de motorisation, notamment de moteurs intégrés dans les montants ou les poteaux, et donc invisibles. ■

Collection de portails Lucco

La collection Lucco se distingue avant tout par son cadre invisible, composé de montants et de traverses 64x40 mm, soudés dans le plan. Ce cadre est ensuite recouvert de cassettes en aluminium d'une profondeur de 20 mm. Malgré cette apparente simplicité, les cassettes des portails Lucco sont totalement modulables. Il est donc possible de choisir l'orientation des cassettes, leur nombre et même leurs dimensions. Pour donner encore plus de personnalité à cette collection, il est possible de jouer avec les couleurs, en choisissant une teinte différente pour certaines cassettes, ou jouer avec les structures de teintes.

Pour accentuer le côté contemporain de cette collection et amener un confort nouveau pour l'utilisateur, des bandes de leds peuvent être intégrées dans les portails Lucco. Il existe 2 possibilités d'intégration :

- soit à la périphérie des vitrages décoratifs pour diffuser la lumière et créer un doux éclairage d'ambiance ;
- soit dans les cassettes aluminium pour clignoter lors de l'ouverture et de la fermeture du portail.

Elles amènent alors la sécurité jusqu'ici apportée par un gyrophare, avec une élégance et une esthétique incomparables. ■



VOS FOURNISSEURS

Pour figurer dans cette rubrique, contactez Claire Grau au 01 43 87 96 86 (claire.grau@verreetprotections.com)



Films protecteurs
fabriqués en Allemagne
Transformés en France

30 ans d'expérience

Protégez vos vitrages



Protégez vos menuiseries



Un film facilement appliqué !



Nouveauté

- ◆ Vitrages
- ◆ PVC
- ◆ Aluminium
- ◆ Bois

3 rue Edouard Garet
42160 ANDREZIEUX
France
Tél. +33 (0)4 77 42 65 90
Fax +33 (0)4 77 32 65 24
c.rozier@step-international.com
www.step-international.com




OUTILS ET ACCESSOIRES POUR LE VITRAGE PROFESSIONNEL



- Outils pour miroitiers
- Quincaillerie de douche
- Quincaillerie de porte
- Partition de bureau



Numéro gratuit
00 800 0421 6144

crl@crlaurence.fr
www.crlaurence.fr





Le logiciel n°1 de chiffrage et de gestion commerciale
Menuiserie, Store et Fermeture

Retrouvez plus de 1500 tarifs référencés de 480 industriels

www.elcia.com/prodevis

servicemarketing@elcia.com
Tel : 04 72 18 51 41



Connectons l'univers Menuiserie

ANT
Progiciel de Gestion Intégrée menuiserie et bâtiment

De la relation commerciale à la facturation
Suivi des dossiers, des affaires
Gestion de la fabrication et des chantiers
Gestion des tarifs fournisseurs
Planning et traçabilité



4 rue du Vallon - 67700 SAVERNE
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06
info@tact-conseil.fr
www.tact-conseil.fr



MANUTENTION - STOCKAGE



Chariots, palettes, civières, pupitres... pour le transport et le stockage de Profiles alu ou pvc, vitrages, menuiseries...
Etude - Conception - Production

9 bis av James et Gabriel Lecomte - 51200 EPERNAY - Fr
Tél. 03 26 32 57 04 - Fax. 03 26 32 53 61
contact@manustockage.fr
www.manustockage.fr



FRANCE

UNE VISION D'AVANCE

REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC

Le **SOUDAGE sans EBAVURAGE**

Nouveautés



BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire



Nouvelle génération d'ébavureuses à motorisation linéaire



Concept de soudage/ébaivage en ligne simple et DUPLEX

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



RYKO France
5,rue Ampère
67500 HAGUENAU
Tél: 03 88 63 99 99
Fax: 03 88 63 99 90
Email: contact@ryko-france.com
Site: www.ryko-france.com

Outillages



BEWAP

Machines et Services
pour les Menuisiers
et les Applicateurs de Peinture

Machines à laquer



Peinture poudre pour aluminium et acier,
Peinture liquide pour PVC, composites et
métal.

Bancs d'essais



Conception, fabrication et rénovation
de banc d'essai pour les menuisiers
industriels.

Machines RP Aluminium



Pose de joints EPDM,
Pose de joints brosses,
Protection de profils.

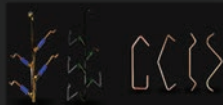
Peinture DUTHOO

Sprays de retouches



Peintures liquides HYDRO

Produits Citaku



Crochets et pièces de fixations,



Films et rubans de masquages.

14, Boulevard Pierre Renaudet
65000 Tarbes

Téléphone : 05 62 37 92 25

Portable : 06 26 97 05 23

Email : contact@bewap.fr

Site : www.bewap.fr



LEVE VITRE

Pour vérandas
Capacité 120 kg à 4 m



Robots de vitrage
Capacité jusqu'à 900 kg



Diable Elévateur
Capacité 180 kg



Elévateur vertical
Jusqu'à 350 kg / 8 m



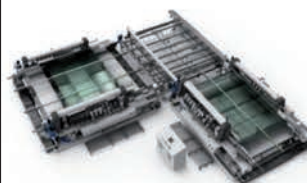
www.kemtech-ksf.com

KeM.Tech
Tél. 06 62 04 66 50
kemtech@laposte.net

A PROVERRE



Rectilignes, Biseauteuses



Bilatérales



Centres d'usinage



Sableuses,
Tables de découpe,
Lignes double vitrage,
Matériel, Consommables...

Neuf et Occasion
Suivi et SAV

distributeur
agrée Bavelloni
France & Suisse Romande

Tél : 01 77 01 40 46

5 avenue de la Villa Antony
94410 Saint-Maurice

info@aproverre.fr

www.aproverre.fr

Bottero

Glass Technologies



BOTTERO revient en force
sur le marché grâce
à ses nouvelles innovations
et ses nouveaux brevets.

Avec ses nouveaux produits
et son équipe technique
et commerciale professionnelle
et active, BOTTERO connaît
un succès sans précédent.

DÉCOUPE

Leader dans les solutions de
découpe pour verre float et
feuilleté, en installation seule ou
intégrée. Nouvelle génération de
découpe du verre feuilleté avec
ses tables 558 et 548 Lam ultra
performantes.

FAÇONNAGE

- Rectilignes industrielles
- Bilatérales standards ou
totalement sur mesure
- Centres de perçage seuls
ou en ligne
- Centres d'usinage CNC
pour le façonnage et la gravure
de 3 à 4 axes
- Machines à laver horizontales
et verticales de haute qualité.

MANUTENTION

- Portiques aériens, navettes
et stockages automatiques
- Robotisation.

LIGNE D'ASSEMBLAGE DE VERRE FEUILLETÉ

- Lignes complètes de production
de vitrage feuilleté petites, moyennes
et productions industrielles.
Totalement modulables
d'un mode semi-automatique
à tout automatique.

SERVICE APRES-VENTE

- Six techniciens dédiés
uniquement au service technique
du verre plat.
- Vente de pièces détachées
(stock en France).



Bottero France

ZAC de St Estève
316 Avenue de St Estève
06640 St Jeannet
Tél. +33 (4) 93 08 87 60
Fax. +33 (4) 93 08 87 59
botterofrance@botterofrance.com
www.botterofrance.com
www.bottero.com

AXITEC
Solutions de manutention par le vide
Tère entreprise certifiée « Origine France Garantie » pour la fabrication de palonniers à ventouses

Concepteur et fabricant depuis 1997

POUR L'ATELIER POUR LE CHANTIER

Vente - Location - Maintenance

12 rue du Vigneau de Souché - 79000 NIORT
Tél. : 05 49 09 29 73 - Fax : 05 49 09 63 05
commercial@axitec.fr - www.axitec.fr

EISMO

10, rue de l'Artisanat - CS70015
68730 BLOTZHEIM
Tél : 03 89 68 45 66
Fax : 03 89 68 89 72
eismo@eismo.fr / www.eismo.fr

Table de montage

Tronçonneuse double-tête

Centre d'usinage

MACHINES POUR LA MENUISERIE ALU

G.K. TECHNIQUES MANUTENTION

Depuis plus de 35 ans, G.K. Techniques commercialise des solutions de levage pour l'industrie du verre plat.

Vente et location

Robot de pose

Palonnier à ventouses

Mini-grue compact

Levage manuel

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
STAND C41

G.K. TECHNIQUES MANUTENTION

ZA de Bajolet - RD 838 • 91 470 FORGES LES BAINS • France
TEL : +33 (0) 1 60 81 14 60 • FAX : 01 60 81 14 67
gekatec@gekatec.com • www.gekatec.com

LOGLI MASSIMO
glass system technology

LOGLI MASSIMO S.p.A.
Tel. +39.0574.701035
www.loglimassimo.it
info@loglimassimo.it

NOUS DONNONS DE LA FORCE À LA BEAUTÉ

QUALITAL
OXY STVLE - Licence n°758
GERL - Licence n°740

LOGLI MASSIMO FIXGLASS UV

TUV SUD

PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK

DUMATEK

Agent pour la France
Tél: 06 27 64 93 89
loglimassimo@dumatek.fr



MASCHINEN-VERTRIEBS-
UND KONSTRUKTIONS GMBH

Une gamme
complète de
matériel pour l'
agencement de
vos ateliers.



Tables pivotantes
basculante simple



Tables mobiles,
pivotantes
basculantes



Poste de vitrage

Nagel GmbH
Schelmenäcker 16
D-67271 Neuleiningen
Tel: 0049 6359 919243
Mobil en Allemagne:
00491715445355
Mobil en France:
0785587194
E-Mail: Nagel.masch@t-
online.de

E M T

Profils extrudés,
découpés, usinés,
soudés en cadres.
Pièces moulées.
en
"élastomère"
(EPDM, santoprene,
silicone,...)
pour
l'étanchéité des
Fenêtres & Façades

Elastomères Moulages Techniques

02420 ESTREES

Tél : 03 23 63 57 00

www.emt-caoutchouc.com



TOUS LES EQUIPEMENTS ET
CONSOMMABLES POUR LE STOCKAGE, LA
MANUTENTION, ET LA TRANSFORMATION DU
VERRE PLAT



PACARD S.A.S
ZAC de Saint Estève - 318 Avenue de Saint Estève
08640 SAINT JEANNET.
Tel : +33 497 191 182
Fax : +33 497 191 204
Courriel : pacard@pacard.fr Site : www.pacard.fr

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie
Accélérateur de projets depuis 2004

www.herculepro.com

Tél. 02 97 48 10 63



www.bsolutionsrl.com



Centres d'usinage
verticaux



Perceuses verticales
... et autres machines

APROVERRE

Agent Exclusif
France & Suisse Romande
Tél : 01 77 01 40 46
info@aproverre.fr
www.aproverre.fr

Votre publicité
dans cette
rubrique
à des prix très
intéressants !

CONTACTEZ
Pamela
Venkatachellan

Tél : 01 43 87 08 74

pamela@verreetprotections.com



Conseils et Ventes de Matériels Industriels

MACHINES

OUTILLAGES

CONSOMMABLES



Outillage
diamanté

Lignes d'argenture,
lignes de fabrication
de feuilleté, rectilignes
et biseauteuses



Centres d'usinage
et/ou d'encochage
à CN, ligne
de production
totalement auto



Machines
de découpe
jet d'eau

Epuration
dynamique
de l'eau sans
produits ajoutés



Tables de découpe
rectiligne
et formes, float
et/ou feuilleté



Sciage vertical
du verre épais,
feuilleté,
multifeuilleté
et coupe feu



Machines à laver
verticales
et horizontales



Peintures spéci-
fiques pour le
verre Kit pour
réaliser votre RAL



Petits matériels
de façonnage
et de perçage



Traitement
physicochimique
des eaux
de façonnage



Autoclaves pour
fabrication
de feuilleté



Tous types de fours
pour le fusing,
le thermoformage,
la trempe à plat,
le bombé trempé
et le feuilleté EVA



CVMI
5 chemin du jardin
69570 DARDILLY-France
Tél : +33(0)4 72 16 34 90
Fax : +33(0)4 72 16 34 91
E-mail : cvmifrance@cvmifrance.com
www.cvmifrance.com



DES
SOLUTIONS
COMPLÈTES
POUR LA
FABRICATION
DE VITRAGES
FEUILLETÉS

FILMS INTERCALAIRES
EVASAFE BRIDGESTONE



FILMS D'INSERTION
DÉCORATIFS



FOURS TK
TREMPE - BOMBAGE - LAMINAGE - HST



FOURS DE LAMINAGE
TEMA



SUPPORTS ET CONSEILS
TECHNIQUES



TECHNIS

Z.I. de la Vallière, bat. 11
06730 St André de la Roche

TEL : 0033 493 806 469
FAX : 0033 493 536 712
E-MAIL : technis@orange.fr

www.verre-feuilleté.fr

GMT-SUNBAC
MACHINES

PVC - ALUMINIUM - ACIER

NEUF & OCCASION



Centre d'usinage 4 axes



Scie 2 têtes Ø 550 mm



Grugeuse en bout 6 profils



Presse à vitrer pour coulissant alu



Scie à panneaux



Pliieuse pour panneaux composite



Chariots de manutention

GMT-SUNBAC Machines

960, Rue de la Montchatonnière

50200 TOURVILLE SUR SIENNE

Tél. 02 33 45 40 70

Fax. 02 33 45 11 13

Mail : g.m.t@wanadoo.fr

www.gmt-morin.com

www.sunbac-machines.fr



INTERNATIONAL
GLACE SYSTEM



NOUVEAU
www.igsdeco.com

- POIGNÉE DE TIRAGE
 - BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
 - SERRURE
 - PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
 - PIÈCE DE RACCORD
 - PAUMELLE - LOQUETEAU
 - PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
 - CHARNIÈRE
 - PIÈCE DE FIXATION
 - PIÈCE DE ROTATION
 - RAIL ET FERRURE POUR
 - PANNEAUX COULISSANTS - REPLIABLES
 - VERROU ET CADENAS
 - CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
 - MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
 - PATÈRE - BOUTON & BUTÉE
 - ENTRETOISE
 - PLAQUE & PLINTHE
 - OCULUS
 - SUPPORT TABLETTE & MIROIR
 - GRAVURE - SIGNALÉTIQUE
- realisation sur plan



International Glace System

B.P. 607 - Saint-Victor

38358 La Tour CEDEX

Tél. + 33 (0) 4 74 33 40 41

Fax. + 33 (0) 4 74 33 49 52

info@igs.fr

www.igs.fr



Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

LES MACHINES POUR LA MIROITERIE



Spécialiste des pompes pour mastics et colles mono et bi-composants. Une qualité certifiée, une technologie d'avant-garde **Faites des économies sur vos purges**



Pompe Exactablend AGP



NOUVEAUTÉ
EVA PUJOL
" VISUAL "



Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.



LE DOUBLE VITRAGE



L'OUTILLAGE



Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.



Meules de polissage.



Bandes abrasives.



Floculent, liquide réfrigérant pour rectiligne et biseauteuse, huile de coupe, concentré de lavage...

Ces gammes de produits et machines ne sont pas exhaustives. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande spécifique.



525 Rue des Avants
34270 SAINT-MATHIEU-DE-TRÉVIERS
Tél. : +33 (0)4 67 59 40 66
Fax : +33 (0)4 67 59 10 30
E-mail : contact@covadis.eu
www.covadis.eu

Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



CLIPPER DIFFUSION
Village d'entreprises
Bât B - 230, Route des Dolines
06560 Sophia-Antipolis
Tél. 04 93 33 80 03
Fax. 04 92 93 90 48
info@clipalu.com
www.clipalu.com

Poteau Sol plafond



Profils miroiterie

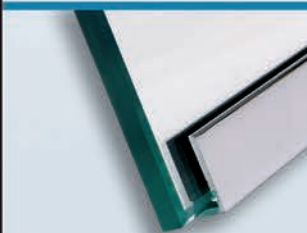


R 800 à clip

Raidisseur



Aluminium
finition chromé, brillant ou mat



Profil en U



F200 U à clip

Encadrement
Séparation

Seulement 25 mm d'aluminium visibles



Croisillons 2608, 1808, 1008...

SWISSPACER Intercalare Warm-Edge

incotec Intercalare aluminium

Tamis moléculaire

Plieuse intercalaire, remplisseuse

Hot melt, Butyl

Remplissage et contrôle gaz

Machine de dosage et de scellement

Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

G.K. TECHNIQUES
ZA de Bajolet - RD 838
91 470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60 • Fax. 0160 81 14 67
gekatec@gekatec.com
www.gktechniques.com



Logiciels pour transformateur de verre plat



T: +32 4 247 63 70
www.synerglass-soft.com



LE PREMIER SITE INTERNET SUR LE VERRE PLAT, LE FAÇONNAGE ET LES MACHINES

- Occasions, machines neuves
- Conseils, assistance et comparatifs techniques machines
- Base de données fournisseurs
- Forum technique et commercial
- Offres d'emplois et annonces spécifiques au verre

www.comascotec.com
Alain Leboutet : 06 64 73 63 77
alain.leboutet@comascotec.com

Index des entreprises citées

ZACR	58	INTERNORM	94, 132
ACRISTALIA	140	ISO CHEMIE	124
AGENCEMENT MENUISERIE LAMBERT	21	ISOSTA	175
AKENA	08	JAIMEMONARTISAN.COM	152
ALPHACAN	30	JAVEY	09, 174
ALUK	162	K PAR K	136, 176
ALUPLAST	36	K•LINE	96
AMCC	66, 132, 163	KAWNEER	114, 138
ARCADES ET BAIES	61	KIONE0	40
ASSA ABLOY	15	LA TOULOUSAINE	152
ATELIERS FONTAINE	33	LAPEYRE	135, 171
ATLANTEM	11	LIFTMASTER	64
BANDALUX	69	LOUBAT FRÈRES	30
BATIMAN	44	LOUINEAU	120
BEL'M	68, 152	MC FRANCE	132, 140
BIEBER BOIS	100	MENUISERIE DEBESSAC	27
BIESSE	38	MENUISERIES FRANÇAISES	106
BYSTRONIC GLASS	80	MIDI STORES	158
CLONOR	163	MILLET	18
COMENZA	73	MIROITERIE LANDAISE	72
CONCEPT ALU	51	NOEPPEL MENUISERIE	11
CORIALIS	36	OKNOPLAST	36
CORTIZO	37	OUVERTURES	54
CÔTÉ BAIES	42	PBI	29
COURBALU	33	PICARD SERRURES	47, 68, 177
COURTIS	32	PIERRET	18
COZYNERGY	60	PILKINGTON	78
CSTB	58	POLYTECH	11
DC PRODUCTION	164	POPUP HOUSE	118
DÉCOSTORY	47	PORALU MENUISERIES	24
DELTA DORE	32	PRÉFAL	134
DICKSON	48	PROFIALIS	122
DIVINOX	31	PROFILS SYSTÈMES	41, 48, 54, 110, 130, 141, 173
DOM	61	PROFINE	22
ECLISSE FRANCE	161	PYROVERRE	26
ECMA CONCEPT	20	R+T TURKEY	38
ELUMATEC	10	REDHOME	33
EMMEGI	121	RÉNOVAL	120
EURADIF	30	RENSON	32, 66
FAAC	46	REPAR'STORES	41
FENÊTRÉA	136	ROY	178
FENÊTRES NF	58	SAINT-GOBAIN	12, 32, 61, 74
FENORM	10	SAPA	88, 118
FERS	98	SCHÜCO	54, 64
FFPV	57	SÉCURISTES DE FRANCE	40
FINSTRAL	37, 122	SELVE	160
FLIP	144	SEPALUMIC	108, 127, 141, 172
FPEE	128	SNEP	56
FRANCE FERMETURES	27, 67, 164	SNFPSA	56
FYBOLIA	25	SOMFY	63
GIFÉTAL	151	SOPROFEN	167
GLASTETIK	46	STORISTES DE FRANCE	52, 158
GP PORTAIL	176	SWISSPACER	37, 100
GRANDEUR NATURE	44	TECHNAL	14, 42, 50, 116, 156
GROSFILLEX	60	TELLIER	134, 170
GROUPE MAINE	166	TROCAL	112
GUSTAVE RIDEAU	30	TRYBA	40
HAGER	62	TSCHOEPPÉ	28, 179
HOLZ SCHILLER	140	VEKA	126, 174
HOMKIA	51	VELUX	60, 92, 131
HOPPE	63	VÉRANDA RIDEAU	10
HORIZAL	168	VÉRANDALINE	16
HÖRMANN	169	VÉRANDAS SOKO	42
HUIS-CLOS	14	VIE & VÉRANDA	41
IMERYS TOITURE	159	VIR	70
INITIAL	170	WAREMA	150
INSTALLUX	86	WIN TECH	37
INTERMAC	76	XYLOTECH	18

Index des annonceurs

ALUK	2E C
ALUPLAST	39
CADIOU	175
COMENZA	81
CR LAURENCE	25
DALLAN	31
DECEUNINCK	133
EMMEGI	109
ENSINGER	79
EURADIF	155
FENÊTRÉA	115
FENÊTRES NF	91
FINSTRAL	45
FLIP	147
FUTUROL	161
GEPLAST	135
GIMM	95
GP PORTAIL	21
GRIESSER	23
GROUPE GMH	167
HÖRMANN	4E C
INTERNORM	53
ISOSTA ...	27, 157, 159, 171, 177
JAVEY	165
K•LINE	13
KBE	103
KÖMMERLING	137
KSM PRODUCTION	169
LA BOUTIQUE DU MENUISIER	49
MAINE CLÔTURES	67
MARQUISES	15
MC FRANCE	1RE C, 03
NAGEL	117
OKNOPLAST	55
PROFIALIS	123
PROFILS SYSTÈMES	105
R+T 2018	3E C
RENSON	29
SAPA	19
SCHÜCO	139
SEPALUMIC	07
G.T.R.	133
SOCREDIS	17
SOMFY	65
SWISSPACER	97
SYAM	107
TECHNAL	129
TELLIER	119
TROCAL	131
UN CHOUETTE RÉSEAU ..	43
VD INDUSTRY	113
VEKA	05
VERRISSIMA	149
VITRUM 2017	59



La rencontre mondiale de la branche



Salon leader mondial
des fermetures,
portes/portails et de
la protection solaire

Du 27 février au 3 mars 2018
Messe Stuttgart,
Allemagne

www.rt-expo.com

La qualité
accessible à tous



Portes de garage et portes d'entrée

- Esthétique et personnalisation
- Innovation et Performance
- Sécurité et Accessibilité



www.hormann.fr

HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie

