

# VEYRE & PROTECTIONS<sup>mag</sup>

N°104  
MARS - AVRIL 2018

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès



## Roto Safe H | Fasteo

La serrure automatique **garantie 10 ans** et **100 000 cycles**  
Fiabilité, confort et sécurité optimale pour les maisons individuelles

### ACTU



Vitale investit  
1,5 million d'euros  
dans son usine  
de menuiseries alu

### VITRAGE



Michel Deschanet SA  
va s'automatiser

### MENUISERIE



Poralu Menuiseries  
investit neuf millions  
d'euros sur son site  
de Port

### PROTECTION



FenêtréA lance Open,  
nouveau concept  
de porte



Modèle **DIORITE**  
de la nouvelle collection EQUILIBRE  
Tous nos modèles existent en  
porte complète et ouvrant  
monobloc seul.

# Passage<sup>®</sup> 830 | by EURADIF

La solution porte d'entrée en aluminium  
pour les fabricants de menuiseries

Passage PMR de 830 mm avec porte ouverte à 90° en côtes standards - Coefficient  $U_b$  jusqu'à 1,15 W/m<sup>2</sup>.K  
Ouvrant monobloc de 79 mm - **Sécurité maximale** : serrure à crochets, gâche filante et pièces  
antidégondage en standard - 20 teintes standards - Disponible sur **PRO DEVIS** et **HERCULE PRO**.



Mallette et angle de porte



Nuanciers RAL standards



Catalogue, dépliant, poster, tarif  
clair et facile d'utilisation



Supports  
pour showroom



Modèle BASALTE



**GRATUIT** **SIMPLE** **EFFICACE** **NOUVEAU**

Téléchargez notre application **Simuléo**

et configurez votre porte d'entrée en quelques clics.

Catalogue EURADIF complet disponible.



[www.euradif.fr](http://www.euradif.fr)

**EURADIF**

Expertise et innovation dans le domaine de la porte d'entrée depuis 1994



## Roto Safe H | Fasteo

La seule serrure automatique **garantie 10 ans\*** et **100 000 cycles\*\***

**Une solution idéale** pour la porte d'entrée des maisons individuelles avec **3 niveaux de sécurité**



- Axe de fouillot 35, 40 et 50 mm // Entraxe 70mm, carré de 7 mm
- **Solution 2 vantaux optimisée** : condamnation avec renvoi d'angle et prolongateur sortie de tringle, pour **un point de verrouillage puissant sur l'ouvrant principal**
- Montage et réglages faciles :
  - Gâches et galets réglables
  - Aucun fraisage nécessaire sur le dormant (version à galets)
  - Pêne demi-tour réversible en façade
- Niveau sonore atténué
- Intégration facilitée en production





## 08 ÉDITORIAL

« Menuisier, ce n'est donc pas raboter du bois dans un atelier crasseux ? »

## 10 ACTION COM'

Louineau partenaire de l'initiative "Demain, c'est nous"

## 11 AUTREMENT DIT Marc Phlippoteau

## 12 ACTUFRANCE

Toutes les infos de nos régions

## 38 ACTUINTERNATIONALE

Ça se passe à l'étranger...

## 44 ASSURANCES AVIS D'EXPERT

L'humain au cœur des entreprises

## 46 ACTURÉSEAUX

La vie des réseaux, franchises et groupements

## 54 ACTUFÉDÉRATIONS

En direct des instances professionnelles

## 60 ACTU2.0#

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

162

## COMPTE-RENDU

# FENSTERBAU

la "Grand-Messe"  
de la menuiserie  
mondiale !

## 86 ACTUSALON

# R+T 2018

## 38 pages de compte-rendu

- Les produits sélectionnés par la rédaction
- Les témoignages des exposants

## 128 CLUB DES MIROITIERS

## 184 OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

## 236 VOS FOURNISSEURS

## 242 INDEX

8



**DISPONIBLE  
DE S'HUIT !**

 **ELCIA  
PRODEVIS**

Découvrez la nouvelle version sur [elcia.com/p8](https://elcia.com/p8)



## 124 VITRAGES

- 124 Michel Deschanet SA va s'automatiser
- 126 "La Casa del Desierto" : le verre en harmonie avec la nature
- 127 SGG Eclaz, nouvelle génération de verre isolant
- 127 AGC renforce ses propositions de verres décoratifs avec Stratobel Colour

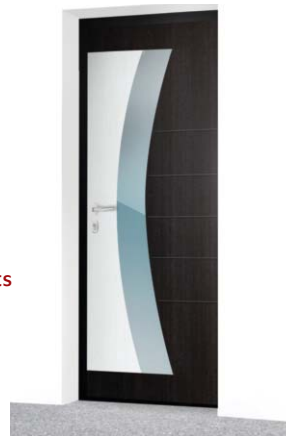
## 130 MENUISERIES

- 130 Poralu Menuiseries investit neuf millions d'euros sur son site de Port
- 134 Emoplast s'agrandit et ouvre une antenne au Mans
- 136 Transmission d'entreprise : Grau Alu, un cas d'école
- 140 Une année 2018 "porteuse d'opportunités" pour Roto
- 141 MC France lance le bloc baie Thermobloc de SPPF
- 142 FCBA : la fenêtre bois LumiVec est prête
- 143 Les six nouveautés du nouveau ProDevis 8 d'Elcia
- 144 180° de surface vitrée courbe pour des habitats modulaires
- 145 Emmegi lance son centre d'usinage Phantomatic M4
- 146 Phare d'Iroise : des façades brestoises qui affichent la couleur
- 148 Un ensemble véranda-pergola couplées pour la rénovation d'une villa bretonne



## 200 PROTECTIONS

- 200 Markilux dévoile sa stratégie
- 204 Nouvelle usine pour Bati Renov qui lance la marque "Vue d'ici"
- 206 Le groupe Maurizi fait l'acquisition de la société Lépinard
- 208 FenêtréA lance Open, nouveau concept de porte d'entrée basé sur l'interchangeabilité des ouvrants
- 210 Jeux d'ombre et de lumière pour une résidence étudiante
- 211 Soprofen distribution enrichit sa gamme d'accessoires de mise en œuvre
- 211 Nouvelle collection Waves de Bandalux
- 212 Vue panoramique grâce à un store de protection solaire sans câbles ni coulisses apparents



78

**DOSSIER  
LES LOGICIELS  
POUR LA  
MENUISERIE**



186

**DOSSIER  
VÉRANDAS  
& PERGOLAS**



150

**DOSSIER  
MENUISERIES POUR  
LE RÉSIDENTIEL**



214

**DOSSIER  
PORTES D'ENTRÉES,  
PORTES DE GARAGES,  
PORTAILS  
ET CLÔTURES**

7 français sur 10 veulent être acteurs  
de leur bien-être\*. Sepalumic offre à vos clients

# un bien-être sur mesure

Avec Confort<sup>2</sup>Vie<sup>®</sup>, Sepalumic offre à ses clients, fabricants-installateurs, une nouvelle extension à toit plat.  
Un concentré d'innovations et de technologie brevetées, qui répond au bien-être de leurs clients.  
Exclusivité 2018 Grandeur Nature, réseau français des experts de la menuiserie aluminium de Sepalumic.



\* Source : Baromètre Ipsos bien-être durable 05/2015  
[SEPALUMIC.COM/INNOVATIONS](http://SEPALUMIC.COM/INNOVATIONS)



SEPALUMIC, L'AUDACE RESPONSABLE

**SEPALUMIC**  
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

PAR **FRÉDÉRIC TADDEÏ**  
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

## « Menuisier, ce n'est donc pas raboter du bois dans un atelier crasseux ? »



**A**ujourd'hui, lorsque l'on parle avec les dirigeants d'entreprises, et plus particulièrement ceux de la menuiserie, le sujet de conversation devenu récurrent est sans conteste celui des difficultés à embaucher. Vu et entendu : « je sponsorise le club de foot de ma ville et sur les panneaux du stade je ne vante plus mes fenêtres les jours de match mais clame haut et fort que nous embauchons », « moi c'est Le Bon Coin pour les opérateurs et LinkedIn pour les cadres, sinon difficile de trouver rapidement des candidats », « les jeunes lycéens que nous venons de recevoir, ils pensaient que fabriquer une fenêtre c'était raboter du bois dans un atelier crasseux et s'étonnaient des robots implantés dans notre usine ultra-moderne », « j'en suis arrivé à demander à mes commerciaux de ralentir les ventes car la production ne suivait plus faute d'employés », « on a dû rallonger les délais de livraisons ne trouvant pas de chauffeurs supplémentaires », « moi, mon truc c'est d'embaucher des intérimaires en espérant les "séduire" durant leurs missions pour qu'ils restent dans l'entreprise », « il y a soit



**Combien de générations d'enfants ont entendu que le pire était de "terminer" maçon, menuisier ou électricien ?**

dénotent, s'il fallait encore le prouver, que quelque chose ne fonctionne désespérément pas dans notre pays en matière d'emplois.

Alors oui, on connaît l'éternel déficit d'image que l'on colle aux métiers du bâtiment ! Je suis d'une génération où lorsqu'on avait une mauvaise note en dictée ou en calcul l'instituteur nous disait : « si vous continuez comme ça, vous irez en classe de perfectionnement et ensuite direct au lycée du bâtiment de Felletin » ! Felletin, le "Cayenne des cancre" à croire ces esprits obscurs et foncièrement méprisants vis-à-vis de ceux qui construisent la France ! Combien de millions d'enfants en 50 ans de vie scolaire ont entendu que le pire était de "terminer" maçon, menuisier ou électricien ? Et l'on voudrait qu'aujourd'hui ils se précipitent spontanément vers les usines de fenêtres !

Mais il faut cependant reconnaître que les professions, à commencer par leurs fédérations professionnelles, redoublent d'efforts pour valoriser leurs métiers auprès des jeunes et la mission n'est pas facile. Cela suffit-il ? Il y a un autre argument qui pourrait peut-être changer la donne, c'est celui des salaires. Si les réformes promises par l'actuel gouvernement permettaient aux entreprises de mieux rémunérer leurs salariés, cette idée de bien gagner sa vie ajoutée aux possibilités d'évolutions de carrière, rendraient à coup sûr bien plus attractifs les employeurs du bâtiment (et les autres aussi).

En attendant, Le Bon Coin et LinkedIn, eux, embauchent sans difficultés alors qu'il n'est pas du tout certain que les salaires proposés soient plus élevés que dans le bâtiment. Encore et toujours une histoire d'image... hélas ! ■

disant 17 000 sans-emploi dans ma ville, ils n'ont pas dû trouver mon adresse car je cherche juste 25 employés et personne n'a frappé à ma porte, pourtant mes annonces sont chaque jour dans le journal depuis trois mois ! ».

On pourrait en rajouter tant la liste est longue de ces anecdotes dont le surréalisme le dispute au scandaleux et qui

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 (7 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<sup>er</sup> trimestre 2018

**Impression** : Imprimerie (87 000)

**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 Taddei : verreplat@wanadoo.fr

**Journalistes :**

Mireille Bouniol : mireille.vp@orange.fr

Johanna Bensemaine :

johanna.bensemaine@verreetprotections.com

Christian Faivre Delord : faivredelord@free.fr

Pascal Poggi : paspog@noos.fr

**Directrice de publicité :**

Claire Grau :

claire.grau@verreetprotections.com

**Assistante commerciale :**

Aurore Level :

aurore.level@verreetprotections.com

**Directeur artistique :**

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

**Community manager :**

Marie Tran :

marie.tran@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

Abonnez-vous par carte bancaire sur

[www.verreetprotections.com](http://www.verreetprotections.com)





©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](http://fr.aluk.com)

**ALUK**<sup>®</sup>

## 26

**C'est en % le taux de nouveaux exposants sur les 250 entreprises inscrites à Equipbaie (au 10 avril 2018)**

## 20,88

**C'est en milliards d'euros le poids de la filière de la baie, de ses équipements et de la métallerie en France**



## Hommage à Nicole

Notre amie Nicole Schilling nous a quittés, mardi 3 avril au soir, après avoir très courageusement lutté contre la maladie.

Pour tous les journalistes de la construction, Nicole était la référence en matière de relations presse. L'agence, qui portait son nom et qu'elle avait créée en 1973, a porté très haut le métier des relations presse, avec parmi ses clients les plus grandes entreprises du bâtiment.

D'un professionnalisme et d'une déontologie exemplaires, Nicole nous a aidés à hisser vers le meilleur le contenu de nos titres. C'est bien entendu à elle que nous dédions ce numéro de notre magazine et nous n'oublierons pas Nicole dans nos futurs voyages et conférences de presse où elle nous manquera cruellement.

Les obsèques de Nicole Schilling se sont déroulées le mardi 10 avril dernier en l'Église de Saint-Xandre (17) en présence d'attaché(e)s de presse et de journalistes qui avaient tous eu le privilège de côtoyer Nicole.

À son fils, Jean-François Schilling, et à toute la famille de Nicole, j'adresse, au nom de toute l'équipe de Verre & Protections Mag, nos condoléances les plus sincères et attristées.

*F.T.*

**Un don en ligne est lancé au profit de l'ARSLA, l'association qui regroupe les malades atteints de la maladie de Charcot et leur famille : [http://bit.ly/DonARSAL\\_Nicole\\_Schilling](http://bit.ly/DonARSAL_Nicole_Schilling)**

## ACTION COM'

### Louineau partenaire de l'initiative "Demain, c'est nous"

**D**epuis janvier 2018, l'entreprise Louineau est partenaire de l'initiative "Demain, c'est nous", menée par le collège Fénelon à La Rochelle (17). Une action qui a pour principal but de sensibiliser les élèves aux enjeux environnementaux et de les préparer à être les acteurs de demain.

Le sujet majeur de cette initiative est le changement climatique, où l'objectif est de rendre les élèves acteurs d'une problématique qui concerne conjointement la planète et les humains.

Pour cela, ils feront des expériences scientifiques, analyseront les résultats et les communiqueront. Il ne s'agit pas de faire un cours mais bel et bien de rendre les élèves acteurs, ils vont être "journalistes" et "chercheurs" pour entrer de plain-pied



dans le sujet et devenir ensuite porte-parole et force de propositions. Tout cela accompagné de quatre experts dans le domaine : Heidi Sevestre, Eric Brossier, Jean-Louis Etienne et Marius Jonassen. Les élèves ont effectué, du 1<sup>er</sup> au 8 avril dernier, un voyage à Longyearbyen au nord de la Norvège. Notons que le fabricant de menuiseries PVC et aluminium rochelais Gaudissard est également partenaire du projet. ■



# 9,18

**C'est en millions le nombre de fenêtres vendues en France en 2018, en hausse de 3%**

# 30

**C'est le nombre d'années d'existence du salon Equipbaie, qui mettra à l'honneur les entreprises qui participaient déjà à sa première édition en 1988**

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 **Marc Phlippoteau** qui s'est plié à l'exercice...

## AUTREMENT DIT

**Marc Phlippoteau**

DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE  
ROTO FRANK FERRURES S.A.S.

### **Votre mot préféré de la langue française ?**

Épicurien.

### **L'entreprise consœur pour laquelle vous avez le plus de respect ?**

Toutes à partir du moment où il y a de l'intégrité et du respect mutuel.

### **Un vin à partager avec un client ?**

Un vin rouge Mercurey.

### **Un mets à partager avec un fournisseur ?**

Une paella, signe d'une collaboration active et fructueuse.

### **Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?**

Le lancement sur le marché et la réussite de notre serrure de porte Fasteo.

### **Un mot définissant le mieux une ferrure ?**

Ouverture.

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

Au jour d'aujourd'hui.

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

Gérant d'une entreprise d'événementiels.

### **La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?**

Le Musée des confluences à Lyon.

### **La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?**

La tour Eiffel.



### **Le sport dont vous auriez aimé être champion du monde ?**

L'escrime.

### **Quel mot symbolise le mieux l'activité de Roto Frank Ferrures ?**

Accompagnement.

### **Votre dernier achat "coup de cœur" ?**

Un voyage.

### **La question des journalistes qui vous déplaît le plus ?**

Aucune, tant que cela reste pro.

### **Ce vous aimez le moins dans ce magazine ?**

Lorsque cela ne parle pas des produits Roto !

### **Ce vous aimez le plus dans ce magazine ?**

La passion et le professionnalisme de l'équipe.

Deux-Sèvres

## Axitec reçue au Palais de l'Élysée à l'occasion de la semaine de l'industrie

Concevoir et fabriquer des solutions de manutention est le cœur de métier d'Axitec depuis sa création par Denis Martin, son actuel dirigeant. Peu de temps après avoir fêté ses 20 ans, l'entreprise est à nouveau reconnue comme un acteur majeur de son secteur d'activité, ainsi que comme un ardent défenseur de l'industrie française (ses palonniers à ventouses sont labellisés Origine France garantie depuis 2012).

En effet, Denis Martin a fait partie lundi 26 mars 2018 de la centaine de chefs d'entreprises invités à l'Élysée par le Président de la République lors de la « réception en l'honneur des industriels mobilisés pour le territoire » organisée à l'occasion de la Semaine de l'industrie. ■



Denis Martin

Lot

## Lagardelle Fermetures investit pour diversifier son offre



Le fabricant de volets battants Lagardelle Fermetures, implanté à Lagardelle (46) est dirigé par Sabrina Gratessol-Brugallières qui l'a créé en 2013 après avoir repris la menuiserie Noël, créée par son grand-père Louis Noël en 1949.

Il emploie dix salariés sédentaires dont la majorité sont des anciens de la menuiserie Noël et neuf commerciaux itinérants. L'atelier, d'une surface de 4 000 m<sup>2</sup>, produit des volets battants haut de gamme, en bois, PVC et aluminium. Le parc de machines vient de s'enrichir de deux machines plus performantes pour proposer des volets de forme originale correspondant aux demandes du marché pour une clientèle essentiellement composée de professionnels de la fermeture.

Le chiffre d'affaires est en progression constante : + 4 % cette année après + 35 % l'année dernière. ■

Nomination

## Jean-Christophe Roehrig, directeur du pôle "bâtiments connectés" de Delta Dore

Delta Dore annonce l'arrivée de Jean-Christophe Roehrig en tant que directeur du pôle "bâtiments connectés". Il rejoint également le comité de direction. Cette nomination marque la volonté du groupe de poursuivre le développement d'offres innovantes pour le tertiaire et l'industrie.

Jean-Christophe Roehrig, 52 ans, témoigne d'une expérience éprouvée dans la gestion technique de bâtiment, acquise dans de grands groupes internationaux. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en génie énergétique obtenu à l'école des mines de Douai, il a débuté sa carrière en 1990 au sein de Honeywell France au poste d'ingénieur projet.

« Après 27 années riches passées dans de grands groupes américains et internationaux, j'ai ressenti le besoin de rejoindre une entreprise à taille humaine, toujours à la pointe de l'innovation et plaçant l'humain au cœur de son développement, comme Delta Dore » indique Jean-Christophe Roehrig qui précise que « 2018 sera synonyme de transformation et dynamisme au sein du pôle "bâtiments connectés" : un nouveau mode de fonctionnement pour gagner en efficacité et en qualité, de nouveaux services, de nouvelles offres GTB... Une véritable force que j'entrevois par ailleurs, c'est la collaboration entre les différents pôles du groupe et le positionnement sur la transition énergétique, véritable pierre angulaire du développement de notre activité ». ■



Cette nomination s'inscrit dans la volonté du groupe Delta Dore de poursuivre sa croissance sur le marché de la GTB et sur les prestations de services énergétiques. Jean-Christophe Roehrig aura pour mission l'organisation du pôle "bâtiments connectés" tout en concevant des offres qui permettent un support efficace pour les filiales de Delta Dore à l'international et notamment en Allemagne.

Jean-Christophe Roehrig succède à Christophe Guyard qui prend, quant à lui, la direction des relations institutionnelles et grands comptes, tout en continuant de siéger au comité de direction. Dans ses nouvelles attributions, Christophe Guyard assistera le directoire dans l'établissement de relations privilégiées et durables à haut niveau avec de grands groupes clients ou potentiellement clients, à la fois des pôles "bâtiments connectés" et "maison connectée", en particulier les grands acteurs de la construction. ■

Tarn



## Foxal va doubler sa capacité de production

Sylvain Delpoux, directeur général de Foxal, fabricant de menuiseries aluminium à Lagrave (81) entre Albi et Gaillac, annonce l'agrandissement de sa surface de production. Partenaire de Sapa Buiding System pour ses profilés aluminium, de Glassolutions en vitrage et de Somfy pour les systèmes de motorisation de protections, l'entreprise offre une très large gamme de produits, notamment pour les maisons d'architecte et la rénovation. Avec un chiffre d'affaires de plus de 4 millions d'euros sur le dernier exercice, Foxal entend doubler sa capacité de production d'ici à fin juin. ■

Loire-Atlantique

## Maugin obtient le label Fenêtre Alu pour sa gamme de menuiseries aluminium

Maugin vient de se voir attribuer le label Fenêtre Alu sur l'ensemble de sa gamme de menuiseries aluminium. Créé par le SNFA pour ses adhérents, le label Fenêtre Alu est une démarche qualité pour la fabrication de fenêtres aluminium réalisées en France. Gage de confiance, ce label permet donc au groupe Maugin de répondre favorablement au contexte RGE et à l'exigence du référentiel de Qualibat pour la qualité de ses fenêtres. L'obtention du label Fenêtre Alu s'ajoute aux diverses certifications et labellisations déjà obtenues par le fabricant (NF, CTSB, Acotherm, Qualicoat, Qualimarine, Ewaa, Cekal). Basé sur un référentiel rigoureux, l'obtention du label est la garantie d'un produit de qualité aux performances revendiquées.

« Pour Maugin, le label Fenêtre Alu est donc clairement un facteur-clé de consolidation de nos clients sur le segment des menuiseries aluminium, explique Hervé Maugin, directeur général du groupe Maugin. De plus, le label atteste de la démarche de développement durable et de progrès initiée par notre société. Tout le travail engagé pour obtenir la titularisation et l'attestation de conformité de ce label est donc largement récompensé. Car en effet, nous nous sentons concernés et sommes engagés sur la question du développement durable depuis la première heure », poursuit-il. Cette attestation a été délivrée par la Socotec, auditeur tiers partie. Elle



résulte d'un audit industriel conséquent, qui porte sur la base d'un référentiel très exigeant et qui s'inscrit dans une démarche qualité couvrant l'intégralité de la production.

« De notre côté, en tant que membre du SNFA et titulaire désormais de ce label, nous nous engageons à respecter le référentiel pour l'ensemble de nos fabrications ainsi que les conditions du droit d'usage. Nous avons toujours fabriqué nos menuiseries sur le territoire français mais le label l'atteste et le garantit. Évidemment, puisque l'obtention de ce label implique aussi des contrôles des produits et des audits d'usine réguliers, ainsi que des informations claires et fiables inscrites sur les produits pour garantir une traçabilité, il est forcément un argument de confiance pour le consommateur final », conclut Hervé Maugin. ■

Nomination

## Yannick Gross nommé co-gérant de Lakal GmbH

Le fabricant allemand de volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables et moustiquaires, Lakal, vient de nommer Yannick Gross au poste de co-gérant.

Après 20 ans d'engagement sans relâche pour Lakal, Yannick Gross, auparavant fondé de pouvoir, est nommé au poste de co-gérant de Lakal GmbH depuis le 1<sup>er</sup> février 2018. ■



Nord

## AGC livres ses premiers verres de 16 mètres

Le float AGC de Bousois (59) vient d'expédier ses premiers verres de 16 mètres de longueur. Un camion spécial a bien entendu été nécessaire pour livrer ces « jumbos » hors norme au transformateur allemand de produits verriers Sedak. ■



Bas-Rhin

**La menuiserie alsacienne Trendel fête ses 100 ans**



**T**rendel a fêté son centième anniversaire le 15 mars dernier au siège de l'entreprise implantée à Haguenau (67). Fondé en 1918 par Alphonse Trendel, le fabricant de fenêtres, portes de garage, volets battants, portes d'entrée et d'intérieur (70 salariés générant un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros), vient de voir la quatrième génération prendre les rennes avec Caroline Trendel et son frère Frédéric, Bernard Trendel, qui succèdent à leur père Bernard Trendel qui a dirigé l'entreprise durant plus de 25 ans avec son frère Rémy. ■

ANNONCE



**Centre de coupe d'usinage PVC OCCASION Soenen 2008**

DGM Industries vous propose le centre d'usinage DEM 12 profils PVC gamme Réhau débit renfort plasma centre DEM 10 vissage renfort usinage déchargement automatique LAD mur de 10 casiers fixes et tapis. Centre année 2008 le plasma 2012 LAD 2013 rangement automatique.



**DGM INDUSTRIES** ZI Actiparc Anjou Atlantique  
Rue des Crêtes  
49123 Champocé sur Loire  
06 09 27 38 33 - 02 52 60 60 50  
commercial@dgm-industries.fr

Haut-Rhin

**Vitale investit 1,5 million d'euros dans son usine de menuiseries aluminium**

**V**itale inaugurerait le 22 mars une nouvelle ligne de production entièrement automatisée, de la découpe de profilés à la palettisation des fenêtres, dans son usine aluminium de 3500 m<sup>2</sup> basée à Rixheim (68) près de Mulhouse. Une inauguration suivie de 4 journées Portes ouvertes destinées à valoriser un savoir-faire local et innovant auprès du public. De l'artisanat à l'industrie, Fermeture Vitale, créée en 1976 par le père de l'actuel président, César Vitale, finalise ainsi un investissement d'1,5 million d'euros démarré en 2014 par l'acquisition de nouvelles tables d'assemblage permettant aux salariés de manipuler sans effort les châssis conçus dans son bureau d'études et fabriqués à partir de profilés Sepalumic et Heroal. « J'ai rejoint l'entreprise en 1990, date à laquelle nous avons recruté le premier salarié. La production PVC a démarré en 1992 (dans une seconde usine de 3000 m<sup>2</sup>) et mon petit frère nous a rejoints en 2001 » se souvient César Vitale. « Mon métier à la base c'est artisan-poseur ; on est restés dans cette approche : nous sommes fabricants et installateurs. C'est notre marque de fabrique ». L'entreprise intègre 30 poseurs sur les 90 salariés et prévoit de créer 10 postes supplémentaires de commerciaux, ingénieurs et opérateurs de fabrication d'ici à 2020. Son CA a doublé en 10 ans, atteignant aujourd'hui 12 millions d'euros.

**Un double lancement plébiscité par les acteurs de la région**

« C'était super ! On a envoyé 400 invitations, 200 ont répondu qu'ils venaient et finalement nous avons reçu 350 invités ! » s'enthousiasme César Vitale : « Le président de Région, la sénatrice du Haut-Rhin, des maires des environs, les clients, les promoteurs, les constructeurs, les donneurs d'ordre, tout le monde était là ; c'était très convivial ! ». Rebaptisée « Vitale » à cette occasion, Fermeture Vitale a repensé son identité visuelle et refondu son site internet.



Jean Rottner, président de la Région Grand Est et César Vitale le 22 mars.

« Avant c'était Fermeture Vitales ; pour un artisan ça passe mais pour un industriel comme nous, "Vitale" pose la marque et notre nouvelle baseline "Bien plus que des fenêtres" signifie qu'on ne fait pas que des fenêtres mais aussi la pose, le service tout ce qui va avec... ». L'entreprise produit d'ailleurs aussi des portes, portails et volets et dispose d'une flotte de 25 véhicules aux couleurs de la marque.

**Stratégie à moyen et long terme**

L'entreprise produit et installe 19 200 fenêtres chaque année chez des particuliers et des professionnels en Alsace, en rénovation comme en construction. « Ça a été notre cheval de bataille depuis toujours de travailler sur les 2 tableaux » explique César Vitale. Après une tentative de développement en Suisse peu concluante, Vitale se recentre sur la région Grand Est et entend y développer son activité construction (qui représente déjà 50 à 60 % de l'activité globale) en s'investissant sur des chantiers d'envergure. Elle travaille actuellement sur le plus gros de la région : le nouvel hôpital d'Épinal (NHE) qui ouvrira ses portes en 2022. « On a un carnet de commandes de plus de 7 millions qu'on n'a jamais eu depuis qu'on existe. On est donc vraiment confiants pour les trois années qui viennent » conclut César Vitale qui prévoit d'atteindre 16 millions d'euros de CA d'ici à 2020. ■

Gironde

## Aquibat fait son bilan

Du 14 au 16 mars, le salon Aquibat accueillait au Parc des expositions de Bordeaux quelques 292 exposants (40 % de nouveaux) sur 20 000 m<sup>2</sup>. 12 786 visiteurs professionnels se sont déplacés pour cette nouvelle édition organisée par le CEB\*. Le Village de l'innovation, point névralgique du salon, réunissait 45 entreprises engagées notamment dans la transition numérique (immersion virtuelle, réalité augmentée, simulations numériques, BIM, objets connectés) et technologique (drones, robots et cobotique, exosquelettes, impression 3D). « Nous avons accueilli 42 conférences et tables rondes et 65 démonstrations sur le Village de l'innovation. La présence d'Alain Rousset lors de l'inauguration, celle d'Alain Juppé lors de la signature de la Charte du bien construire et celle d'Alain Maugart, président de Qualibat France et co-animateur du Plan de rénovation énergétique des bâtiments... soulignent l'enjeu stratégique de la filière en Nouvelle-Aquitaine » résume Delphine Demade, directrice du salon. Si celle-ci n'a pas ménagé ses efforts pour mobiliser les acteurs du secteur et proposer une programmation enrichie, la fréquentation trop faible a quelque peu terni l'enthousiasme sur les stands. Delphine Demade entend donc mener une étude auprès des exposants et visiteurs afin d'identifier les axes de travail pour préparer l'édition 2020 d'ores et déjà confirmée. ■

(\*) Congrès et Expositions de Bordeaux



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@futurool.com](mailto:contact@futurool.com) ■ [www.futurool.com](http://www.futurool.com)

le-lab.eu

## Nomination

## Philippe Espiard directeur général recherche et développement chez Serge Ferrari



**S**erge Ferrari Group a annoncé la nomination de Philippe Espiard au poste de directeur général recherche et

développement.

Philippe Espiard, 53 ans, docteur ingénieur, a, après une première expérience réussie chez Elf Atochem, rejoint en 1996 le groupe Saint-Gobain où il a dirigé pendant 22 ans plusieurs départements de R&D du groupe, en France et à l'international, dans les secteurs du coating, des composites et des tissus de verre. Avant de rejoindre le groupe Serge Ferrari, il était directeur d'un centre de recherche du Pôle matériaux haute performance. Philippe Espiard sera membre du comité exécutif de Serge Ferrari Group. « Il apporte toute son expérience scientifique et managériale et a comme mission le pilotage et l'optimisation des process R&D, ainsi que l'accélération des programmes de développement de solutions innovantes sur les marchés ciblés en priorité par le groupe dans le cadre de son plan SF2020 », explique-t-on chez Serge Ferrari Group. ■

## Ile-de-France

## Deceuninck lance son service prescription

**D**eceuninck a lancé, le 12 avril dernier son nouveau service prescription avec sa première conférence au Ritz hôtel, entouré de 85 architectes. ■

## Marne

## La menuiserie Kieffer se développe

**L**a menuiserie Kieffer, située à Ormes (51), en périphérie de Reims, est une entreprise familiale dirigée par Sébastien Kieffer, président depuis 1996, et Christelle Laurent sa sœur, directrice générale depuis 1993. L'entreprise envisage la construction d'un nouveau bâtiment et la réorganisation de son flux de fabrication.

Créée en 1927 par Gaston Kieffer, le grand-père des dirigeants actuels, l'entreprise était à l'origine une menuiserie qui travaillait uniquement le bois. En 1972, son fils l'a reprise puis l'a diversifiée vers l'aluminium et le PVC dans les années 1980.

À la suite d'un audit mené fin 2017, Sébastien Kieffer a décidé de développer une activité d'agencement intérieur en complément de la menuiserie, et qui l'a convaincu de structurer l'entreprise en deux pôles.

L'entreprise, qui a fêté ses 90 ans en juillet dernier emploie actuellement 32 personnes, dont la plupart sont dans la société depuis une vingtaine d'années. Parmi eux on compte 14 compagnons qualifiés.

« L'évolution de notre chiffre d'affaires est belle puisqu'en 2017 nous avons connu une progression à deux chiffres, se réjouit Sébastien Kieffer. Notre activité est constante et évolue. Nos locaux actuels commençant à devenir trop petits, nous avons décidé d'investir dans nos deux secteurs d'activité en faisant construire un bâtiment supplémentaire de 600 m<sup>2</sup> pour nous développer et réorganiser le flux de production. Nous tablons sur un investissement total d'en-



Sébastien Kieffer et Christelle Laurent

viron 700 000 euros et le bâtiment devrait être opérationnel au début de l'année 2019 ».

Sur le plan des équipements, la menuiserie était déjà dotée une scie à deux têtes Fom et d'un palonnier à ventouses pour le vitrage, installé sur un pont roulant, d'un centre d'usinage à commande numérique et d'une cabine de vernissage du bois. « Nous envisageons d'investir dans une autre scie à deux têtes et une cisaille/plieuse », précise le dirigeant.

La menuiserie Kieffer travaille avec la gamme Installux pour deux familles différentes de débouchés : d'un côté la maison individuelle où elle installe des portes, des fenêtres, des vérandas, des portails et des clôtures et, de l'autre, des coopératives viticoles et bâtiments tertiaires où elle propose des portes aluminium, des murs-rideaux et des châssis vitrés.

L'agencement, 100 % fabriqué en sur-mesure, représente aujourd'hui 60 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. ■





## L'entreprise Gobba change de mains

L'entreprise Jean Gobba, qui a été créée en 1896 et qui emploie aujourd'hui 12 personnes aux Olmes (69) vient d'être cédée par Justin Gobba à Bertrand Dumont, ingénieur-fondeur. L'entreprise de verre devrait, à cette occasion, consolider ses activités actuelles, la pose, la réparation, la rénovation, la menuiserie PVC, alu ou bois. Elle devrait également moderniser son show-room.

### Développer l'activité pose de menuiseries

Après avoir travaillé plus d'une vingtaine d'années comme salarié dans différentes entreprises de fonderie dans le domaine du développement commercial, Bertrand Dumont, a souhaité, à l'âge de 47 ans, se lancer un nouveau défi. « Je connais un peu le secteur du bâtiment parce qu'il utilise beaucoup de pièces de fonderie dans les menuiseries, explique-t-il. D'autre part j'ai moi-même livré des fabricants de pare-

brise comportant des embases de rétroviseurs réalisées en fonderie. J'ai cherché à reprendre une entreprise locale et on m'a présenté le dossier Gobba qui m'a intéressé parce que j'ai toujours été attiré par le verre ayant vécu de nombreuses années à Nancy, région où l'on trouve de nombreuses cristalleries. Le premier contact a eu lieu en juillet 2017 et nous avons signé le 16 mars 2018 », poursuit Bertrand Dumont.

Le repreneur, qui désire développer plus encore son activité de pose de menuiseries désire conserver la culture et l'histoire de Jean Gobba car elles correspondent aux hommes. « Il ne faut pas déstabiliser une TPE de 12 personnes. Je réfléchis néanmoins à accélérer certains chantiers en interne. Je veux moderniser la communication et développer la commercialisation en s'ouvrant vers l'extérieur. Il serait bon de respecter les fondamentaux en y ajoutant du digital et réfléchir à des offres structurées », précise le repreneur. ■



Bertrand Dumont, le nouveau gérant.



**NATURE TOUCH**  
GRUPE ISOSTA

La pierre naturelle s'incruste dans l'aluminium pour une collection authentique.



# SOLOBLOC 80.2

## nouvelle génération

**INDÉFORMABLE** : Brevet  $\Omega$  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 W/m<sup>2</sup>.k et 80 mm d'épaisseur pour un confort optimal. Cyclone, le système exclusif qui limite le passage d'air au niveau du cylindre.

Photos : Yan Archenault, Fotolia.

**ISOSTA**  
GRUPE

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

## Nomination

**Jérôme Weber,**  
responsable showroom  
de Biesse France



**B**iesse France poursuit son plan de recrutement avec l'arrivée de Jérôme Weber, responsable showroom du siège français à Brignais.

Issu d'un enseignement en menuiserie, Jérôme Weber bénéficie d'une expérience de 17 ans en tant qu'agent de production en menuiserie. Dans son expérience précédente, il avait l'habitude de travailler sur des machines Biesse lui procurant aujourd'hui une solide expérience sur leur fonctionnement.

Aujourd'hui très bien intégré au sein de l'équipe Biesse France, il explique : « Cela faisait très longtemps que je voulais intégrer la société Biesse, et c'est une fierté pour moi de présenter et d'informer les clients sur la fiabilité et la solidité de leurs machines. »

Il est en charge des démonstrations machines et logiciels pour les clients mais aussi de la recherche de procédés d'usinage, de la programmation et également de la formation.

Laurent Maziès, directeur de filiale, précise : « Cette arrivée est la suite logique de notre plan de croissance. Il est nécessaire de répondre à la forte demande du marché et pour cela nous avons besoin de personnes dynamiques et motivées pour représenter les valeurs de Biesse sur le territoire français. Tous les services de la filiale ont été renforcés, du service technique au service commercial en passant par le service marketing et les ressources humaines. L'effectif de Biesse France atteindra d'ici quelques semaines plus de 100 personnes, » conclut Laurent Maziès. ■

## Vendée

## Un second magasin pour Ozea

**O**zea est spécialisée dans la commercialisation et la pose de menuiseries extérieures, fenêtres, portes d'entrée ou de garage, portails et autres stores de terrasse. Basée à Saint-Macaire-en-Mauges (49) dans la région de Cholet, elle vient d'inaugurer une antenne de 150 m<sup>2</sup> à Aizenay (85), non loin de La Roche-sur-Yon.

Nicolas Brethomé, son créateur, a fait ses débuts dans la miroiterie puis a été pendant quelques années gérant-salarié d'un magasin d'une enseigne nationale spécialisée dans la menuiserie. Il a choisi en 2016 de lancer sa propre structure en créant l'enseigne Ozea. Le gérant apprécie cette indépendance qui lui confère une grande liberté dans le choix des produits qu'il commercialise. « Le réseau, auquel j'appartenais, faisait beaucoup de menuiserie intérieure et de la cuisine. J'ai choisi de me tourner vers la protection solaire et l'aménagement extérieur, qui sont des domaines que j'apprécie et qui représentent aujourd'hui 50 % de notre activité » indique Nicolas Brethomé.

### Une gamme variée proposée

Ainsi, la société commercialise et pose une large variété de produits issus de fournisseurs variés : Bouvet pour la menuiserie mixte et aluminium, Huet pour le PVC, Brémaud pour le bois, Bel'M et Sybaie pour les portes d'entrée, Profalux pour les volets, Fame pour les portes de garage, Cadiou et Jerrel pour les portails et clôtures, Li-Su des temps (groupe Jerrel) pour les pergolas bioclimatiques et enfin la société italienne Practic pour les stores et pergolas.

Cette offre variée a permis à Ozea de fidéliser une clientèle de plus en plus nombreuse autour de Cholet et Nicolas



Brethomé a décidé de renouveler l'expérience en Vendée. « J'avais cette idée d'extension géographique depuis quelques temps », précise le gérant. C'est un fait de vie qui a précipité les choses. Pour des raisons de santé, j'ai dû quitter mes fonctions pendant une assez longue période, et mon remplaçant, en la personne de Guillaume Limousin, s'est révélé très efficace. Il a ainsi accepté de prendre la direction du magasin d'Aizenay ».

La PME, avec ses deux équipes de poseurs, génère un chiffre d'affaires de 600 000 euros, et espère atteindre le million d'euros dès l'année prochaine. Pour cela, elle devra cependant recruter une autre équipe de techniciens-poseurs.

Pour sa communication, Nicolas Brethomé, qui n'est pas féru de foires et de salons, privilégie les mailings en boîtes à lettres, mais aussi les réseaux sociaux, même si le bouche à oreille reste son principal vecteur de clientèle.

Le dirigeant ne s'interdit pas de penser à un troisième magasin, voire plus. Mais comme il le dit « la vie se résume souvent à des rencontres et comme je recherche des personnes en qui je peux avoir une entière confiance, ceci dépendra donc de cela ! ». ■



L'inauguration du magasin, avec **Guillaume Limousin** et **Nicolas Brethomé** (au micro)

FENÊTRES - PORTES - VÉRANDAS

# OUVREZ LA FENÊTRE ALUMINIUM ANTI-BRUIT ACTIVE ET LAISSEZ LE BRUIT DEHORS !



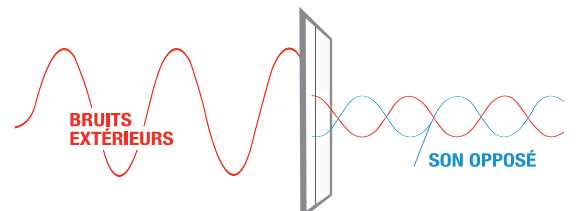
Renouvellement de l'air  
sans nuisance sonore

Innovation brevetée qui  
diminue le bruit de 300 fois

Réduit le volume sonore jusqu'à  
-25dB en position ouverte



Maîtriser le bruit en créant une acoustique agréable chez soi, c'est notre définition de l'harmonie.



La fenêtre Anti-Bruit Active® analyse les sons entrants, puis génère un son opposé afin d'annuler le bruit parasite. Ainsi, le bruit extérieur reste toujours à l'extérieur. Parce que l'harmonie est essentielle à votre quotidien, nous imaginons des menuiseries intelligentes créatrices de bien-être.



L'HARMONIE  
PAR TECHNAL®

IMAGINE WHAT'S NEXT



TECHNAL®

Ile-de-France

# Equipbaie-Metalexpo 2018 sous les meilleurs auspices



Lors d'une conférence de presse qui s'est tenue le 11 avril dernier à Paris, Guillaume Loizeaud, directeur de la division Construction de Reed Expositions France a présenté la prochaine édition du salon qui se tiendra à Paris-Porte de Versailles du 20 au 23 novembre prochain.

À cette conférence, étaient associés Patrick Bouvet, président de l'UFME, Thierry Ducros - président de l'UMB, Bruno Léger - président du SNFA, Denis Lépée - président de la FFPV, Yannick Michon - président de Actibaie et Franck Perraud - président de l'UM. Cette année encore Equipbaie et Metalexpo seront portés par la mobilisation de ces 6 syndicats partenaires et aussi par un marché qui enregistre une embellie et de bonnes perspectives.

## 250 entreprises déjà inscrites dont 26 % de nouveaux exposants

Le salon s'inscrit d'ores et déjà dans un mouvement positif puisqu'à ce jour plus de 250 entreprises sont déjà inscrites, dont 30 % sont internationales et plus de 26 % de nouveaux exposants.

## Equipbaie fête ses 30 ans

Et pour l'occasion offre un cocktail musical et festif aux exposants et aux visiteurs le jeudi 22 novembre. Exceptionnellement, le salon sera ouvert jusqu'à 21 heures.

## Les magazines partenaires se mobilisent

Les partenaires du salon ne sont pas en reste et se mobilisent pour créer des moments conviviaux et sympathiques :

- Remise du 2<sup>e</sup> "Grand Prix des Réseaux" par Verre & Protections Magazine, mercredi 21 novembre à 12h00
- "Coups de cœur de la presse professionnelle" par 5 Façades, mardi 20 novembre à 14h00 lors de la remise des Trophées.
- "Le Quotidien du Salon" par L'Écho de la Baie, chaque jour une édition complète des actualités du salon.

## Les Trophées du Salon

Equipbaie sera à nouveau l'occasion de mettre en avant l'innovation de la filière au travers des Trophées du Salon qui seront remis le mardi 20 novembre 2018 à 14h00 sur le salon. Les inscriptions sont d'ores et déjà ouvertes pour cette édition et se clôtureront le 15 juin. Le jury d'experts se réunira en septembre pour désigner les lauréats dans les neuf catégories (menuiserie, motorisation & domotique, protection solaire,

fermetures, composants supplémentaires & accessoires, vitrages/produits verriers, machines d'atelier et outillage, conception informatique et service, façade et métallerie).

**Focus 2018 :** Pour la première fois cette année, un press-dating sera organisé en septembre pour permettre aux nominés et lauréats de présenter leurs innovations en amont du salon.

Les participants aux Trophées et leurs innovations seront mis à l'honneur tout au long des quatre jours du salon, à travers plusieurs temps forts :

- Les parcours de visite "Innovation" : un parcours qui conduira le visiteur à la découverte des participants directement sur leurs stands. Avec un document de visite et une signalétique spécifique pour localiser les stands de tous les participants aux Trophées 2018.
- L'Arena Innovation : un espace animé de 200 m<sup>2</sup> au cœur du salon dans lesquels seront mis en scène les produits des Lauréats. Une signalétique permettra aussi de présenter les produits nominés et participants.

**Focus 2018 :** une présentation dynamique des produits primés avec des sessions quotidiennes.

- La remise des Trophées : l'un des temps forts du salon, la remise des Trophées aura lieu le mardi 20 novembre à 14h00 sur l'Arena Innovation

## Les Villages et les stands thématiques

Deux Villages et deux stands thématiques seront positionnés dans le salon, en partenariat avec les organisations professionnelles : "Village du Verre" avec la FFPV ; "Fournisseurs associés" avec Actibaie, SNFA, UFME et UMB ; "Stand Menuiserie21" avec l'UMB ; "UFME Campus" avec l'UFME. Ces espaces sont notamment l'occasion, pour des entreprises qui n'ont pas l'habitude d'exposer, d'être présentes en se regroupant autour d'une même thématique.

Les syndicats investissent aussi des espaces dédiés avec le Pôle Fenêtre FFB (Actibaie, FFPV, SNFA, UFME et UMB) : un lieu de 115 m<sup>2</sup> où auront lieu de nombreuses animations (formation continue, carrefour des métiers, accompagnement des entreprises dans leur démarche qualité...). Et l'Union des Métalliers (FFB Métallerie) aura un espace de rencontre de 127 m<sup>2</sup> autour des métiers de la métallerie et une mise en avant des lauréats des concours Métal.

Fort de son succès de 2016, Metalexpo réitère son concept d'Atelier au cœur du salon. Un parcours construit autour de 5 ateliers (conception, matériaux, fabrication, traitement de surface, mise en œuvre) permettant de mieux connaître les différents métiers et savoir-faire nécessaires à chacune des étapes de fabrication d'un ouvrage. Une manière originale et unique d'aborder ces métiers.

Par ailleurs, Metalexpo organise la 8<sup>e</sup> édition de son concours "Métal Jeune" autour de la thématique "Mobile et automate". Ce concours national s'adresse aux jeunes en formation. Les lauréats verront leurs travaux exposés durant les 4 jours du salon. Le public sera invité à voter pour son œuvre préférée et le gagnant sera annoncé lors de la soirée du 22 novembre. ■



## Un nouveau show-room pour SRK

L'entreprise SRK (La Serrurerie Rémoise) implantée dans la Marne (51), partenaire Kömmerling depuis plus de 36 ans, est dirigée par Loïc Dinet depuis 2000. La menuiserie s'est parée du label "made in Reims", « véritable marque de fiabilité » selon son dirigeant et c'est dans cet axe de conduite que SRK ouvre son nouveau showroom dans la ZAC Nord Est de Reims.

Le souhait de Loïc Dinet est de proposer aux particuliers ayant un projet de construction neuve ou en cours de travaux de rénovation un vaste panel des produits issus de la fermeture : fenêtres, volets, verrières, pergolas, portes extérieures, vérandas et portails,... « Le particulier, explique-t-il, a besoin de voir, toucher, tester la fenêtre qui sera installée chez lui ! C'est cet univers que nous essayons de partager avec lui dès sa venue au show-room ».

Loïc Dinet a ainsi investi plus de 70 000 euros pour aménager un showroom attendant à son atelier.

### Portails et vérandas vont bientôt compléter les fenêtres

Le show-room de SRK présente actuellement de nombreuses fenêtres Kömmerling : à deux vantaux, cintrées, avec ou sans petits bois, vitrages bord à bord, coulissant à translation, coffre de volet roulant,... dans des couleurs tendances : anteaq, gris anthracite, chêne doré, blanc,...

Cet espace est en perpétuel renouveau puisqu'il sera bientôt complété par des portails et des vérandas. Pour accompagner ce nouvel espace, Loïc Dinet a embauché un nouveau commercial.

Rappelons que SRK a été créée en 1968 par Bernard Dinet et Gérard Lepolard.

En 2017, elle employait 16 personnes dont deux équipes de trois poseurs intervenant sur l'ensemble du territoire. Elle a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 1,7 million d'euros où les produits en PVC représentent 50 % des volumes. ■



Loïc Dinet dans son nouveau show-room



**Tellier**  
protec

Concepteur et fabricant de pergolas bioclimatiques & d'abris de terrasse aluminium

02 41 30 10 00 - info@tellier-protec.com - www.tellier-protec.com



Var

## Un nouveau site pour Accessoires Verandas

La société Accessoires Verandas va ouvrir en mai prochain un nouveau site de production pour le store Veralam à la ZI des Bouquets à Cuers (83), près de Toulon. Cela fait suite à l'augmentation de son chiffre d'affaires sur le sol français et lui permettra de doubler sa capacité de production.

Par ailleurs, elle finalise la mise en œuvre d'un Veralam entièrement autonome alimenté par du photovoltaïque. Ce nouveau produit pourra également alimenter un éclairage Led.

« Lorsque nous avons repris l'activité des stores Veralam en 2013, expliquent Brigitte et Sébastien Blancs, les dirigeants de l'entreprise, nous étions déjà dans le Var. Puis fin 2014, nous nous sommes très vite implantés dans l'Eure en Normandie, afin de développer aussi le secteur nord de la France. Aujourd'hui, les partenariats sont créés et nous avons l'avantage de pouvoir fabriquer n'importe où puisque nous livrons notre produit directement chez l'installateur et parfois même sur le chantier. C'est tout naturellement que nous avons décidé de retourner dans notre région de cœur », concluent-ils. ■



Le nouveau bâtiment permettra à Accessoires Verandas de doubler sa capacité de production.

Charente

## Deux repreneurs pour La Vénitienne nouvelle



Patrick Dubois, 52 ans, et Alexandre Vigouroux, 50 ans, tous deux Bordelais, viennent de racheter La Vénitienne nouvelle, un fabricant de stores implanté depuis 1986 à Jarnac (16). L'entreprise, qui emploie une vingtaine de salariés générant un chiffre d'affaires de deux millions d'euros, occupe un site de 2 000 m<sup>2</sup> où sont produites chaque année entre 15 000 et 20 000 pièces.

### Séduits par la qualité des produits, fabriqués en France

« Nous sommes un binôme complémentaire sur lequel est fondée notre association », explique Patrick Dubois. Alexandre Vigouroux est ingénieur Arts et métiers de formation, et a effectué un parcours industriel chez Primagaz puis Paprec. Quant à Patrick Dubois, diplômé de l'ESCP, son parcours professionnel s'est principalement effectué chez Bouygues bâtiment puis Télécoms avec des compétences dans le marketing et le commercial.

« Nous avons mené sur l'année 2017 un projet de reprise d'entreprise structuré avec un cahier des charges précis auquel répondait La Vénitienne nouvelle, expliquent les deux repreneurs. Ce qui nous a séduits chez La Vénitienne nouvelle, ce sont avant tout la qualité des produits, fabriqués en France et la grande réactivité à la commande. On peut également y ajouter un service clients très présent, une exigence de respect des délais et une

belle image de marque dans la profession », ajoutent-ils.

### Accroissement de production en propre et investissements machines

Lorsqu'on les questionne sur la stratégie industrielle qu'ils comptent mettre en place, Patrick Dubois et Alexandre Vigouroux expliquent que leur première décision va consister à internaliser la fabrication de certains produits qui nécessiteront des investissements en machines.

Sur le plan commercial, les nouveaux dirigeants de l'entreprise charentaise vont aussi mettre en place une nouvelle stratégie. « Notre animation commerciale est perfectible, indique Patrick Dubois, et nous devons procéder à une amélioration de la couverture géographique de notre distribution, une diversification du portefeuille clients et de plus amples efforts de prospection. De plus, nous allons procéder à l'élargissement de la gamme du catalogue 2018 en cours de finalisation, » ajoute-t-il.

Actuellement, La Vénitienne nouvelle emploie trois commerciaux internes épaulés par des agents commerciaux et s'adresse à une clientèle BtoB au travers d'un vaste réseau de revendeurs et d'installateurs-poseurs.

Ces efforts, tant sur le plan productif que commercial, devraient se traduire rapidement par un certain nombre d'embauches. ■

**NOUVEAUTÉ**

# DÉCOUVREZ Meta'Door

## **BIEN+** QU'UNE PORTE ACIER

- > Ouvrant acier de 70 mm **ultrarésistant** et **antichoc**
- > Nouvelle esthétique : vitrages et inserts inox **affleurants**
- > Gamme de couleurs classe 2 **garantie 15 ans**
- > **Performances thermiques** assurées
- > **Sécurité** renforcée

## **+** SIMPLE À POSER

- > **Dormants PVC** adaptés : rénovation, monobloc, standards
- > Adaptable à **tous les dormants** 70 mm
- > Seuil **handicapés**



**UNE GAMME  
AU DESIGN  
MODERNE POUR  
UNE SOLUTION  
ÉCONOMIQUE**

UNE EXCLUSIVITÉ

**Bipa**

une marque du



[www.bipa.fr](http://www.bipa.fr)

Haute-Garonne

## Sotralu Group acquiert le groupe familial portugais GNS

**S**otralu Group, soutenu par son actionnaire majoritaire Bridgepoint Development Capital, vient de franchir une nouvelle étape significative de son plan stratégique de développement avec l'acquisition du groupe GNS au Portugal. « Convaincu de la compétitivité industrielle européenne, Sotralu Group fédère et met en synergie l'expertise des pays d'Europe du Sud dans les domaines de la conception et de la fabrication d'accessoires pour les menuiseries aluminium. Objectif, se renforcer en Europe et poursuivre son développement au grand export (Chine, Inde, Moyen Orient...) » explique l'entreprise occitane.

Suite à cette acquisition, Sotralu Group réalise désormais un chiffre d'affaires de près de 35 millions d'euros sur trois sites opérationnels en France, en Italie et au Portugal.

### Une offre serrure et systèmes de fermeture, complémentaire de la gamme Sotralu

Avec un chiffre d'affaires de plus de huit millions d'euros et en croissance forte sur les trois dernières années, le groupe familial GNS est l'un des spécialistes portugais de serrures, systèmes de fermeture et accessoires pour menuiseries en aluminium (notamment portes).

Son offre produits est très complémentaire de la gamme Sotralu Group, et notamment de celle de sa filiale italienne Erreti. Basé à Agueda au Portugal, le groupe GNS compte une centaine d'employés et réalise d'ores et déjà plus de 40 % de ses ventes à l'étranger.

Précisions que, lors de cette transaction, Arménio Silva, dirigeant et actionnaire minoritaire, réinvestit significativement dans cette nouvelle opération.



### Sotralu Group réalise désormais plus de 50 % de ses ventes à l'export

Après le rapprochement avec Erreti en Italie en 2012, Sotralu Group réalise donc ici sa deuxième opération de croissance externe sur le continent européen. Celle-ci est conforme à la feuille de route définie par Thierry Sainte-Claire Deville, président de Sotralu Group, et Bridgepoint Development Capital. En parallèle d'une croissance organique forte sur son cœur de marché en France et en Europe, Sotralu Group avait mandaté les équipes françaises de la banque d'affaires Oaklins, afin d'identifier des opportunités d'accès à de nouveaux marchés, de nouveaux produits et de nouvelles capacités industrielles.

« La réussite de cette opération de croissance externe conforte une vision et une ambition que Sotralu Group a le plaisir de partager avec Bridgepoint Development Capital, détaille Thierry Sainte-Claire Deville. Organisée en équipe, pour permettre aux compétences de s'exprimer pleinement à leur poste de prédilection, l'excellence industrielle européenne représente un atout incomparable pour conforter nos parts de marchés en Europe et renforcer notre dévelop-



Thierry Sainte-Claire Deville,  
président de Sotralu Group

### SOTRALU GROUP EN DATES

- 
- 1978** – Création de Sotralu
- 1998** – Installation sur le site actuel de Muret (31) avec une infrastructure industrielle et logistique permettant l'optimisation de la conception, la fabrication et l'assemblage des accessoires de menuiserie.
- 2000** – Renforcement de la cellule Recherche & Développement
- 2002** – Le concept Versus, fruit de la cellule R&D, introduit une rupture technologique dans le monde du coulissant aluminium.
- 2007** – Thierry Sainte-Claire Deville devient président de Sotralu
- 2012** – Rachat de la société italienne Erreti. Sotralu Group est créé.
- 2018** – Rachat du portugais GNS



pement au grand export. Les complémentarités de gammes et de marchés entre Erreti, GNS et Sotralu vont permettre des synergies commerciales et industrielles qui vont servir le développement de notre groupe », poursuit-il.

« L'acquisition de GNS s'inscrit parfaitement dans la stratégie de développement définie avec Thierry Sainte-Claire Deville et qui consiste à compléter la gamme de produits sur de nouveaux marchés exports tout en consolidant la position de leader européen de Sotralu Group, déclare de son côté Bridgepoint Development Capital. Avec GNS, Sotralu Group atteint une taille critique en Europe et réalise désormais plus de 50 % de ses ventes à l'Export. Cette acquisition démontre la motivation du management et des actionnaires à accélérer la croissance du groupe par des acquisitions ciblées ». ■



© Henri Benoit

Pas-de-Calais / Belgique

## Trois nouveaux actionnaires pour Winsol

**W**insol, fournisseur et fabricant de solutions pour l'habitat (menuiserie, gamme solaire, portes de garage) a désormais trois nouveaux actionnaires. En effet, la holding familiale Sufina, ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV, basée à Bruxelles) et le PDG actuel de Winsol, Xavier Costenoble, investissent ensemble dans l'avenir de l'entreprise. L'acquisition s'est achevée début février dernier. Xavier Costenoble croit aux opportunités de croissance de Winsol et parle d'une stratégie à long terme : « Winsol est une référence sur le marché pour les produits haut de gamme dans la menuiserie, la protection solaire, les fenêtres et portes. La protection solaire et la menuiserie sont des piliers de croissance auxquels nous croyons fermement, poursuit-il. Le savoir-faire est maîtrisé et nous possédons toutes les compétences en interne. Nous sommes également précurseurs dans les systèmes énergétiques. En termes de protection solaire, nous faisons partie des leaders en Belgique et en France. Maintenant nous nous tournons vers les pays voisins ». Et quand on lui demande ce qui l'a motivé à prendre le relais, il explique simplement que « l'entreprise propose une gamme de produits large et innovante, un savoir-faire technique, des réseaux de vente fidèles dans le pays et à l'étranger et une bonne cellule de projets de construction, ce qui constitue autant de bases solides pour le développement de la société ».



Co-investisseur, Sufina est une société holding dirigée par la famille Moortgat qui concrétise une réflexion à long terme. « Nous recherchons toujours des entreprises où le mot "entrepreneuriat" est vraiment central », explique Jochen Moortgat, de Sufina. « Chez Winsol, grâce à l'ancrage solide de Xavier Costenoble en tant que co-actionnaire et PDG, nous voyons les facteurs nécessaires à une croissance saine ».

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV) est basée à Bruxelles, et investit également dans Winsol. PMV finance des entreprises prometteuses dès la phase de démarrage et à travers le processus de croissance et d'inter-

nationalisation et fournit un solide ancrage flamand.

Rappelons que Winsol est une entreprise flamande occidentale qui conçoit et fabrique des portes, fenêtres, portes de garage, volets roulants et des gammes de protections solaires depuis 140 ans.

L'entreprise compte 400 employés en France et en Belgique. Les différents sites de production sont situés en Belgique à Izegem et Aalter, ainsi qu'un site en France, à Avion (62). Ce site d'Avion, qui produit la gamme en PVC (réponse / horizon), emploie une trentaine de personnes et neuf commerciaux terrain en France. Les produits sont distribués sur tout le territoire français. ■

Rhône / Belgique

## Elcia officialise son entrée au capital de l'éditeur Ramasoft

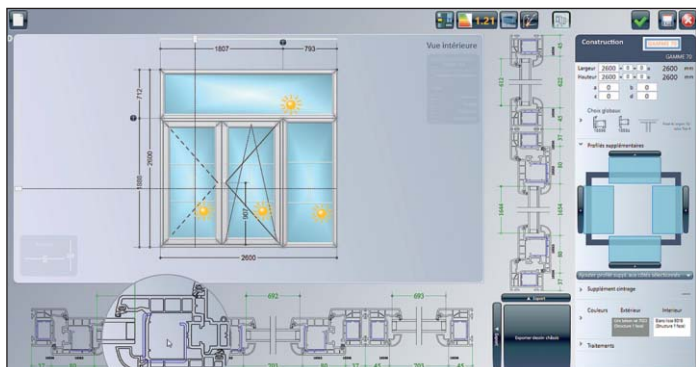
Le partenariat technologique entre Elcia et Ramasoft, annoncé durant le dernier salon Batimat, prend aujourd'hui une nouvelle dimension. Le groupe Elcia vient en effet de finaliser une prise de participation à hauteur de 33 % dans le capital de l'éditeur belge Ramasoft, spécialiste des solutions de configuration et production de fenêtres. Le capital restant est divisé entre Bart Devriese, président fondateur (33 %) et Hugues Hussin, CEO de Ramasoft (33 %).

### Des projets technologiques forts à venir pour le secteur menuiserie, store et fermeture

Les deux partenaires spécialistes de l'édition logicielle en menuiserie mettent en commun leurs technologies, leurs expertises, leurs ressources et leurs ambitions pour donner naissance à de nouveaux projets importants destinés aux industriels et aux installateurs.

Suite logique de son développement après le rachat de sa filiale Isia en 2016, Elcia vient ainsi de renforcer son ERP Diapason avec un configurateur 3D unique, plus agile et plus puissant, offrant un paramétrage rapide. D'autre part, Ramasoft va permettre au groupe Elcia de prendre une avance considérable sur des sujets d'avenir comme le BIM, la réalité augmentée et bien d'autres encore.

« Cette prise de participation est un vrai projet industriel, une stratégie solide sur le long terme, introduit Édouard Catrice, directeur général du groupe Elcia. Nous donnons le coup d'envoi d'un travail de longue haleine, pour que chacun puisse bénéficier de cette alliance : les clients d'Elcia et Isia, les clients de Ramasoft, ainsi que tous les professionnels du marché Menuiserie dans sa globalité. Ce partenariat repose également sur une volonté commune, celle de conquérir des parts de marché à l'international, poursuit Édouard Catrice. Une alliance qui vient donc conforter notre ambition de devenir leader européen d'ici 2025 ». Même satisfaction du côté de Ramasoft, qui va désormais pouvoir s'appuyer sur l'expertise et les connaissances qu'Elcia a bâties depuis près de 20 ans.



Le configurateur 3D Menuiserie développé par Ramasoft



De gauche à droite : **Hugues Hussin** (CEO Ramasoft), **Franck Couturieux** (président-fondateur Elcia), **Bart Devriese** (président-fondateur Ramasoft) et **Édouard Catrice** (directeur général Elcia)

« Nous nous félicitons de rejoindre le groupe Elcia, la société la plus solide du marché, confie Bart Devriese, président-fondateur. La renommée d'Elcia, sa structure, ses compétences, la qualité de ses services et sa stabilité sont autant de gages de crédibilité et d'assurance pour nos clients. » Et Hugues Hussin d'ajouter, « Ramasoft va pouvoir se développer et faire évoluer ses solutions en investissant davantage dans la R&D. D'ailleurs nous venons de recruter trois nouveaux développeurs dont deux entièrement dédiés à notre partenariat. »

### Diapason va s'interfacer avec le dernier configurateur 3D développé par Ramasoft

Ce mariage technologique est centré autour du nouveau configurateur 3D Menuiserie développé par Ramasoft. Unique sur le marché, il ouvre la porte à de nombreuses innovations.

« Nous allons d'abord concentrer nos efforts sur une interface entre Diapason et le configurateur 3D Ramasoft, pour viser à terme, une intégration complète dans Diapason », souligne Laurent Haristoy, directeur d'Isia. La 3D est un langage universel qui simplifie et rend plus intuitives les opérations notamment sur des ensembles complexes, comme la configuration et le positionnement des traverses ou des petits bois pour contrôler des usinages spécifiques. Tous les utilisateurs Diapason pourront ainsi visualiser et interagir directement sur les produits, en 3D. Autre avantage important : ce nouveau configurateur va apporter de la simplicité au niveau du paramétrage et donc permettre de réduire les délais de mise en œuvre de la solution chez nos clients ».

### La 3D au service des installateurs et des particuliers

L'avancée technologique 3D apportée par Ramasoft ouvre également au groupe Elcia de nouvelles pistes autour d'un sujet brûlant : le BIM.

« Nous nous intéressons à la maquette numérique 3D depuis quelques années. On a senti sur Batimat une accélération autour du sujet BIM. Grâce au partenariat avec Ramasoft, nous allons pouvoir nous appuyer sur une technologie solide et gagner ainsi quelques années de R&D » ajoute Franck Couturieux, président-fondateur d'Elcia. À moyen terme, le groupe Elcia compte bien aussi tirer parti de cette technologie 3D pour l'intégrer dans ses solutions de vente destinées aux installateurs. Elle apportera une véritable arme supplémentaire aux forces commerciales pour séduire les particuliers.

Cette prise de participation est donc un signal fort pour tous les acteurs de la menuiserie, qu'il s'agisse de production ou de vente. Elcia conforte sa position de partenaire stratégique et de leader des solutions spécialisées en menuiserie, store et fermeture. ■

Maine-et-Loire

## Importants investissements pour Swao sur son site de Saint-Macaire

Afin de faire face à la forte croissance de son site industriel de Saint-Macaire (49), Swao a lancé le programme "un site un matériau" visant à spécialiser les sites de Roncey (50) et de Saint-Macaire autour d'un seul et unique matériau. Conséquence, dans quelques mois, le PVC sera le matériau unique de son usine normande et l'aluminium sera entièrement produit dans les Mauges. Ainsi deux nouvelles lignes BDM ont été installées, une pour les frappes et une pour les coulissants, pour l'usine qui travaille exclusivement des profils Kawneer. Ajoutons qu'un transtockeur Tecauma complète l'investissement productif de Swao qui possède 560 cases accueillant les 220 types de profils de la gamme alu de Swao.



Le nouveau transtockeur Tecauma



L'une des deux nouvelles lignes BDM

### Objectif 70 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à trois ans

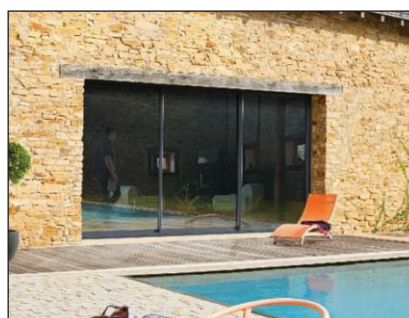
Ces investissements, d'un montant d'environ 10 millions d'euros (montant équivalent prochainement investi pour le PVC à Roncey) découle de la stratégie mono-matériau du groupe Cetih initiée depuis 2013 dans le but de simplifier l'organisation, d'améliorer la compétitivité des sites de fabrication en les spécialisant et d'optimiser l'ensemble des processus tant sur le plan de la supply chain que des investissements.

Swao, qui réalise un chiffre d'affaires de 44 millions d'euros (exercice sept. 2016-sept 2017) a pour ambition de passer à 70 millions d'ici à trois ans.

Côté production, Swao fabrique actuellement 1800 menuiseries PVC par semaine avec pour ambition de porter ce chiffre à 2500 d'ici trois ans. Même ambition pour l'alu où l'entreprise entend passer de 750 menuiseries hebdomadaires à 1 500 unités d'ici trois ans également.

### Un nouveau coulissant alu lancé en mai

À compter de ce mois de mai, la gamme coulissants alu Swao (Primo et Optimo) change au profit du nouveau coulissant alu. Son design exclusif réalisé par son bureau de designers intégré se met au service de la performance, en deux rails, trois rails et galandage. Il est doté d'un périmètre dimensionnel étendu (jusqu'à 2 600 mm de hauteur), d'une crème bi-directionnelle assurant une sécurité renforcée et d'une nouvelle poignée Easy. Nous publierons un reportage complet dans notre prochaine édition avec une interview exclusive d'Eric Chalçon, directeur commercial du groupe Cetih. ■



Isère

### Eurovitrage s'associe au groupe Riou Glass



Eurovitrage, spécialiste verrier indépendant basé à Montbonnot-Saint-Martin (38) et le groupe Riou Glass, ont signé un rapprochement commercial le mardi 3 avril 2018. Leur objectif : devenir le leader du marché des produits verriers plats en Rhône-Alpes.

Cette association se traduit, d'une part, par le rachat du fonds de commerce de la société Riou Glass AVS (Alliance du verre de Savoie) basée à Sainte-Hélène du Lac (73) par Eurovitrage et, d'autre part, par l'entrée de Riou Glass au capital de la société iséroise.

« Riou Glass et Eurovitrage sont convaincus du potentiel de développement du marché Rhône-Alpin et se réjouissent de ce partenariat, qui permettra le renforcement du leadership régional d'Eurovitrage avec un chiffre d'affaires supérieur à dix millions d'euros, son accès à la gamme de produits Riou Tech et le développement de projets communs, dont l'activité d'aide à la pose sur chantier, déjà proposée par Eurovitrage à ses clients. Riou Glass et Eurovitrage partagent la même passion pour l'innovation et la performance. Dans le cadre de ce partenariat, ils sont également déterminés à maintenir et à développer le meilleur niveau de service à leurs clients », se félicitent les deux entreprises. Rappelons que Eurovitrage est spécialisée dans la transformation et la distribution de verre plat à destination d'une clientèle professionnelle régionale. Elle est dirigée par Pascal Chambon qui a repris la direction de la société en 2008. Elle emploie 35 personnes réparties entre ateliers, transports et bureaux. ■

Bas-Rhin

## Technal réaménage son agence régionale de Strasbourg



**T**echnal a inauguré le show-room de son agence régionale Point Services Technal (PST) de Strasbourg (67), pensé sur le même modèle que les espaces d'exposition des établissements de Gennevilliers, Montpellier, Lyon, Nantes et Lille. Le show-room de 110 m<sup>2</sup> est ouvert aux fabricants-installateurs, entreprises de pose, menuisiers et artisans de la région. Implanté à Wolfisheim, en périphérie ouest de Strasbourg, il permet de présenter les menuiseries aux clients architectes et particuliers. D'une surface totale de 520 m<sup>2</sup>, il se compose du show-room, d'un atelier et d'une zone de stockage. Il a pour vocation de former et d'accompagner les clients menuisiers Technal, de la conception à la fabrication libre-service, en passant par la réalisation du chiffrage ou encore le suivi des commandes. L'agence est animée par une équipe pluridisciplinaire composée de trois spécialistes : un responsable, un assistant technico-logistique et une animatrice commerciale. L'atelier de fabrication de 110 m<sup>2</sup> met à disposition les machines et l'outillage nécessaires à la réalisation des menuiseries Technal (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. La zone de stockage de 105 m<sup>2</sup> propose plus de 800 références en stock. ■

Loire

## Novatech Europe investit et embauche

**C'**est en août prochain que Novatech Europe prendra possession de sa nouvelle usine de plus de 3 000 m<sup>2</sup> à Roanne (42) et qui a nécessité un investissement de plusieurs millions d'euros. Entre 15 et 20 recrutements devraient accompagner ce déménagement, des opérateurs et des commerciaux, principalement pour la France mais aussi pour l'Allemagne.

« Nous souhaitons avant tout augmenter nos capacités pour les marchés français et européens parce que le marché de porte monobloc acier est en croissance », explique Antoine Saint-Pierre, directeur général de Novatech Europe.

### La porte monobloc acier séduit de plus en plus la rénovation

L'entreprise a donc décidé d'automatiser sa ligne de fabrication et ainsi réaliser de manière plus agile des designs pour ses ouvrants de portes d'entrée et pour mieux répondre à demande croissante de personnalisation des portes. Novatech Europe souhaite également apporter des solutions pour des ouvrants avec



Antoine Saint-Pierre (à gauche), et Joël Gouasdon, responsable commercial, devant une porte de la nouvelle gamme Pearl

vitrages affleurants, symbole de sa montée en gamme.

« Le constat que nous faisons, poursuit Antoine Saint-Pierre est qu'aujourd'hui en France, une porte sur cinq est un monobloc en acier. Le fait de cette croissance n'a pas été uniquement portée par le neuf mais aussi par la rénovation, surtout au cours des dernières années. Nos clients intègrent de plus en plus nos ouvrants dans des dormants alu des différents gammistes. Nous nous devons donc de créer un produit qui conserve des propriétés thermiques et esthétiques sans oublier l'aspect sécuritaire et bien évidemment le rapport qualité-prix », ajoute Antoine Saint-Pierre.

Novatech Europe souhaite donc donner à ses clients des outils en termes de design, qui passeront par la création, fin 2018 d'une collection plus "audacieuse" qui s'ajoutera à ses gammes existantes (lire également notre article en page 166). ■

Guadeloupe / Martinique

## Schüco International SCS fête les 10 ans de ses agences aux Antilles

**A**vec respectivement 35 % de part de marché en Guadeloupe et 20 % en Martinique, Schüco est le leader local des menuiseries en aluminium. Installé via deux agences à Baie Mahault en Guadeloupe et à Ducos en Martinique, le gammiste a fêté, le 12 avril dernier, les 10 ans de sa présence aux Antilles.

« Nous avons su diversifier nos produits en créant de nouvelles références correspondant aux exigences des clients locaux et avons su profiter de la structure d'exportation du groupe pour étendre nos parts de marché dans toute la région Caraïbes. En 2017, la part des exportations a représenté environ 20 % du chiffre d'affaires total de Schüco international SCS », explique Jacques Lladós, directeur général.

Avec une équipe renforcée en 2017, l'agence Schüco Guadeloupe compte aujourd'hui onze personnes et une surface de stockage de 2 000 m<sup>2</sup>.

Au cours de ces dernières années, Schüco a participé à de nombreux projets emblématiques en Guadeloupe tels que celui des Archives départementales, des hôtels 4 étoiles Toubana et Créole Beach, des Antillopoles ou encore la CAF..

Rénovée en 2015, l'agence de Ducos offre aujourd'hui une surface de stockage de 1 200 m<sup>2</sup>. Composée de six personnes, l'équipe Schüco Martinique a notamment travaillé sur les projets de l'Hôtel Simon, du pôle technologique de Kerlys, ou du Crédit Mutuel de Fort de France ainsi que celui de Sainte Thérèse. ■

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](http://verrissima.fr)

111, rue d'Ingwiller - 57620 GOETZENBRUCK - Tél. +33 3 87 96 80 55

Nord

## Nouvelle identité graphique et show-room de 1700 m<sup>2</sup> pour Déco Stores

« **D**epuis l'ouverture de notre nouveau magasin d'exposition, le nombre de nos visiteurs a été multiplié par cinq alors que nous sommes encore en période creuse ! », se réjouit Ludovic Tancré. Le fondateur et gérant de Déco Stores a été malin : il a choisi pour sa nouvelle implantation un terrain mitoyen à l'autoroute A25, un axe très fréquenté reliant Lille à Dunkerque (59). « Impossible de nous rater à présent », poursuit le dirigeant. « Le manque de visibilité était auparavant notre point faible, notre ancien bâtiment de 660 m<sup>2</sup>, collé à la bretelle de sortie de l'A25, était trop discret. Certains habitants de Bailleul (59), commune où nous sommes pourtant implantés depuis quinze ans nous ont même découverts lors de l'ouverture du nouveau bâtiment en novembre dernier ! ».

Le 9 mars dernier, le dirigeant et son équipe ont ainsi inauguré officiellement ce bâtiment de 1700 m<sup>2</sup>, soit le plus grand en France dans ce domaine. Outre les 700 m<sup>2</sup> de surface d'exposition mettant en avant les produits de Déco Stores (stores de terrasse, stores de véranda, stores de décoration intérieure, mais aussi pergolas bioclimatiques ainsi que du mobilier indoor/outdoor), les locaux accueillent 800 m<sup>2</sup> d'atelier/entrepôt et 200 m<sup>2</sup> de bureaux et annexes, pour un investissement de 1,5 million d'euros. L'atelier/entrepôt a un fort potentiel de développement, puisque sa surface peut être triplée si nécessaire.

### Des perspectives de développement national

Car Déco Stores est une société en pleine croissance. Ludovic Tancré l'a fondée en 2003, après avoir fait ses armes chez le fabricant de vérandas Clover, leader régional de l'époque, en tant que responsable de la branche "stores". À l'origine dans un local de 50 m<sup>2</sup> et avec un salarié, l'entre-



Ludovic Tancré, fondateur et gérant de Déco Stores

prise, spécialisée à ses débuts dans le store de véranda, compte aujourd'hui sept collaborateurs et a étoffé sa gamme dans le domaine du store intérieur et extérieur, en devenant aussi la référence régionale dans la pergola bioclimatique. Déco Stores cherche à recruter un commercial confirmé pour soutenir la fréquentation du magasin.

Mais le dirigeant songe aussi à l'ouverture de nouveaux magasins, pour toucher les régions voisines à celle des Hauts-de-France dans laquelle il est aujourd'hui le leader. « Pour poursuivre notre développement, nous avons deux solutions », affirme Ludovic Tancré. « Soit nous diversifions notre offre en nous ouvrant à la véranda, à la menuiserie ou au portail par exemple, soit nous faisons le choix d'un développement géographique, tout en restant experts dans le store et la pergola bioclimatique. » C'est cette deuxième solution qu'a choisie le dirigeant, estimant que cette spécialisation faisait la force et la légitimité de son entreprise, son personnel étant particulièrement formé





et performant dans ces domaines. Sa clientèle étant constituée à 90 % de particuliers, Ludovic Tancre mesure l'importance de ce nouveau magasin, qui lui permet en plus de proposer du mobilier de qualité à ses visiteurs ainsi que du store de décoration (avec sa propre décoratrice salariée). « Nous avons aussi beaucoup de clients qui nous sont adressés par des vérandalistes, des poseurs de menuiseries et aussi par notre propre clientèle », complète le dirigeant. « Nous mettons l'accent sur un travail parfait pour un

résultat parfait et assurons un service après-vente réactif et de qualité ». Avec une croissance soutenue depuis sa création et un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros en 2017, l'entreprise semble être sur de bons rails. Ludovic Tancre table sur un chiffre d'affaires de deux millions d'euros dès l'année prochaine, et continue son développement de manière réfléchie et sécurisée, tout en maintenant son souhait de n'avoir aucune sous-traitance dans la pose de ses produits, assurée par ses propres techniciens salariés. ■

## DécoStores

NOUVELLE CHARTE,  
NOUVEAU SITE INTERNET...

Parallèlement, Déco Stores a aussi modernisé son image en se dotant d'une nouvelle charte graphique et d'un logo privilégiant la sobriété et l'efficacité. Un nouveau site internet va aussi voir le jour très prochainement. Celui-ci sera très « visuel », avec beaucoup de photos de chantier, car, selon Ludovic Tancre, « les clients apprécient de voir les produits en situation, comme ils le seraient chez eux, et non des visuels trafiqués qui ne reflètent pas la réalité ».

## BIEN PLUS QU'UN VOLET 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



PANOFORM : TOUTE UNE COLLECTION AVEC HARMONIC, PANORAMIC, IMPACT, PHONIC

**NOUVEAU NUANCIER**  
La Fine Texture en standard

**ISOSTA**  
GROUPE

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

Sarthe

## Multilaque fête 30 ans d'expertise dans le laquage industriel

Membre du groupe FPEE, Multilaque, le spécialiste du laquage industriel, célèbre, cette année, ses 30 années d'existence. À cette occasion, salariés, clients et partenaires se sont réunis le samedi 17 mars dernier pour fêter cet anniversaire sous le signe de la convivialité et de la bonne humeur.

### 30 ans d'histoire

Créée en 1988 à Brûlon (72) par Marc Ettienne, fondateur de FPEE et aujourd'hui président du groupe, Multilaque est spécialisée dans le laquage industriel de tôles et barres en acier et aluminium. Depuis ses débuts, l'entreprise est dirigée par Antoine Ettienne.

Au fil des années, elle se dote petit à petit de machines et de solutions permettant de délivrer des prestations de qualité à ses clients.

En 1991 par exemple, Multilaque fait l'acquisition d'une ligne de traitement de surfaces, permettant d'éviter une intervention manuelle. L'investissement dans une ligne de peinture verticale est effectué en 2003 pour le thermolaquage de barres aluminium de 7 mètres.

En 2013, une nouvelle usine spécialisée dans les aluminiums et acier voit le jour. Multilaque devient alors le seul site européen capable de traiter ces deux alliages sur une même ligne de production avec l'obtention des deux labels qualité : Quali Steel Coat et Qualicoat Seaside.

### Tours d'hélicoptères et "mannequin Challenge" pour les salariés

Une belle réussite pour l'entreprise brûlonnaise qu'Antoine Ettienne, son directeur général avait décidé de célébrer le samedi 17 mars dernier.



Marc et Antoine Ettienne

La matinée débute autour d'un "team building" pour les salariés Multilaque. Une ambiance enjouée prend place lorsqu'on leur demande de s'immobiliser en plein milieu de l'usine le temps d'un Mannequin Challenge. La journée se poursuit avec les salariés et leur moitié, une belle surprise les attend. Ils la découvrent lorsque deux hélicoptères survolent leurs têtes : une virée au-dessus de l'usine et ses alentours.

Le soir au Palais des congrès du Mans, clients et partenaires se sont joints à la fête. Place alors à un moment un peu plus solennel autour de l'histoire de Multilaque animé par Antoine Ettienne, Marc Ettienne et Cécile Sanz, directrice générale du groupe FPEE. Après le dîner, place au one-man-show de l'humoriste Cauet, fous rires garantis pour l'assemblée. ■

### QUID DE MULTILAQUE ?

Avec plus de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, Multilaque se place aujourd'hui deuxième sur le marché du laquage industriel français.

L'entreprise réalise ainsi chaque année 5,5 millions de m<sup>2</sup> de produits laqués soit 15 % du marché national. En 30 ans, cela représente plus de 200 millions de m<sup>2</sup>. L'avenir de Multilaque se construit dès à présent en collaboration directe avec les activités du groupe FPEE telles que l'agrandissement du département aluminium et le projet de porte d'entrée Monalu. Mais également par des projets internes à Multilaque. En 2016, l'entreprise crée ML Express, le spécialiste de la tôle laquée en express. Avec un premier site à Yèbles (77), l'ambition est de dupliquer le modèle sur différents sites français. 2017 annonce la création d'un produit 100 % Multilaque : le mur d'expression Effacil. Une tôle effaçable à sec capable de couvrir des pans de murs entiers sans encadrement.



# AUTOSUN<sup>®</sup> 2

NOUVEAU

Solution motorisée SIMU  
AUTONOME & SOLAIRE  
pour volets roulants



- ▶ SOLUTION RADIO SANS TRAVAUX
- ▶ COMPATIBLE RÉNOVATION ET NEUF
- ▶ PANNEAU SOLAIRE HAUTE PERFORMANCE



Rendez-vous sur [www.simu.com](http://www.simu.com) :



PROshop



E-catalogue



Notices



Vidéos



Conseils



FAQ



## Nominations

# Elcia : nominations pour Adrien Trigano et Sylvain Jacquelin

**P**our soutenir la croissance du groupe Elcia, la direction "Projets" a vu le jour début 2018, en charge des projets stratégiques de grande envergure, aussi bien pour les clients Elcia qu'en interne. Avec à sa tête, Sylvain Jacquelin, qui évolue au poste de directeur du service "Projets".

Et c'est Adrien Trigano qui prend sa succession au poste de directeur technique. Sa mission : encadrer les équipes techniques d'Elcia ainsi que les vingt ingénieurs en charge du référencement des tarifs des industriels.

**ADRIEN TRIGANO,  
NOUVEAU DIRECTEUR TECHNIQUE D'ELCIA**

*Avant tout, pouvez-vous revenir sur votre parcours professionnel ?*



« Diplômé de l'ESTACA, j'ai orienté ma carrière sur la maintenance des matériels de transport, plutôt que de suivre la voie toute tracée d'ingénieur en bureau d'études. En parallèle, j'ai eu envie de compléter ma formation d'ingénieur par des études en management, commerce et marketing durant un semestre Erasmus. J'ai donc commencé ma carrière en 2008 dans le domaine ferroviaire.

J'ai ensuite voulu tester un nouveau secteur d'activité, celui des matériels de chantier. J'ai exercé à la direction technique dans des groupes de BTP et de location de matériels. Mais après plus de dix ans d'expérience, j'ai voulu me lancer un nouveau challenge : c'est là que j'ai rejoint Elcia ! ».

*Qu'est-ce qui vous a séduit pour rejoindre les équipes Elcia ?*

« Venant d'un domaine complètement différent, il y a encore quelques mois, je ne connaissais pas Elcia. Mais à partir du moment où j'ai découvert l'entreprise, je n'avais plus qu'une idée en tête : participer à l'aventure Elcia ! Depuis un moment déjà, je voulais rejoindre une entreprise innovante, à taille humaine, tout en restant dans un domaine technique et technologique. J'aime le contact humain et j'aime entreprendre de nouveaux projets pour contribuer au développement de l'entreprise. L'ambiance de travail chez Elcia est excellente et tout le monde s'investit avec beaucoup de dynamisme pour la réussite de l'entreprise. Elcia et moi partageons les mêmes valeurs et c'est un point fondamental pour moi ».

*Pouvez-vous présenter la direction technique et ses différents services ?*

« La direction technique est composée de deux services. Tout d'abord, le service référencement, qui s'adresse aux industriels. Il assure en amont la transformation des catalogues des fabricants de menuiserie, store et fermeture en bibliothèques numériques qui s'intègrent dans nos logiciels et solutions Web. Ensuite, le service technique à destination de nos clients utilisateurs. Il réalise les installations de logi-

ciels, assure l'assistance technique ainsi que des prestations spécifiques. En synthèse, la direction technique est clairement engagée du début jusqu'à la fin pour garantir la meilleure expérience d'utilisation de nos solutions numériques à nos clients partenaires ! ».

*Quelles vont être vos principales missions ?*

« Mon rôle peut se résumer en deux volets complémentaires. En interne, je suis le garant du bon fonctionnement de mes Services pour assurer une qualité de service optimale à nos clients. Le côté managérial est particulièrement important au poste de directeur technique pour anticiper les besoins et mettre en adéquation les ressources. Ce qui se traduit par le recrutement, l'intégration ainsi que la montée en compétences des collaborateurs. L'équipe a d'ailleurs doublé en un an ! En externe, je m'assure de la satisfaction de nos clients lors de déplacements avec les chefs de projets référencement ou avec les commerciaux. Cette approche terrain me paraît essentielle pour accompagner mes équipes dans leur travail, capter les problématiques de nos clients et prendre les bonnes orientations stratégiques ».

*La direction technique et ses services font partie des piliers historiques de la culture d'Elcia.*

*Quelle est votre vision sur ce point et quelle est votre ambition ?*

« La satisfaction clients fait partie de l'ADN de l'entreprise. Elcia a bâti sa notoriété sur la qualité de son service clients. Cela passe notamment par la formation de nos utilisateurs (service formation), l'accompagnement à l'utilisation du logiciel (support technique) mais aussi au travers de la création des bibliothèques numériques des industriels (service référencement). La direction technique est donc fortement impliquée. Pour parvenir à cette satisfaction clients, nous devons fournir un service de qualité, nous montrer réactifs et apporter de l'innovation dans nos solutions. Il me paraît donc essentiel d'accompagner mes équipes, surtout dans ce contexte de forte croissance, pour que le service rendu soit homogène et performant, et que nous continuions d'apporter toute l'expertise métier à nos clients comme le fait l'entreprise depuis sa création. Le capital humain est la première richesse de l'entreprise. J'ai donc à cœur de poursuivre sur cette voie historique, tout en donnant une perspective internationale à la direction technique. Dans notre contexte d'internationalisation, avec l'ambition de devenir leader en Europe d'ici 2025, je terminerai d'ailleurs par ces quelques mots en anglais : "Happy at Work, Happy to Work, with Elcia !" ».

**SYLVAIN JACQUELIN,  
NOUVEAU DIRECTEUR DE PROJETS D'ELCIA**

*Avant tout, pouvez-vous vous présenter et nous en dire plus sur votre parcours professionnel ?*

« En 2002, j'ai été diplômé de l'ECAM, une école d'ingé-

nieurs généraliste. Après deux années de conception mécanique, j'ai rapidement orienté ma carrière dans la gestion de projets au sein du groupe Volvo. Les dix années que j'y ai passées m'ont permis d'évoluer d'un poste de chef de projets Études à un rôle de directeur de projets sur un sujet stratégique transverse à toutes les BU du groupe (plan produit, marketing, études, production, après-vente) et impliquant plusieurs centaines de personnes. C'est d'ailleurs à la fin de ce projet que j'ai rejoint Elcia début 2015 au poste de directeur technique. J'ai ensuite évolué sur ce poste de directeur projets début 2018 ».



***Pourquoi mettre cette nouvelle direction projets en place chez Elcia ?***

« Cette direction projets est née d'un constat simple : avec le rachat de sa filiale Isia il y a deux ans, et la récente prise de participation dans l'entreprise belge Ramasoft, Elcia est désormais un groupe international de plus de 150 collaborateurs. Ce qui implique des projets de grande envergure, aussi bien en externe qu'en interne. En externe, notre offre produit s'enrichit et implique des projets industriels de plus en plus stratégiques sur le long terme. Concernant l'interne, ce sont des projets transverses aux différentes entités du groupe qui sont nécessaires pour mettre en cohérence nos produits et nos méthodologies de travail. À titre d'exemple, on peut notamment citer toutes les interfaces entre nos solutions, de la vente jusqu'à la production (ProDevis, Diapason, Ramasoft) ».

***Quelles vont être les activités et missions principales de cette nouvelle direction ?***

« La direction projets est transverse au groupe. Sa mission principale est de supporter le développement du groupe en sécurisant les projets stratégiques de nos clients. Et en interne, cela se concrétise à travers trois activités principales : la gestion du portefeuille de projets, le pilotage des projets stratégiques, le développement des méthodologies et des compétences internes en gestion de projet ».

***Au sein de cette direction projets, vous êtes, vous et Florent Ségui (chef de projets) certifiés PMP. Pouvez-vous nous en dire plus sur cette certification et sur son importance quant aux missions de la direction projets ?***

« La certification PMP, (Project Management Professional) est délivrée depuis plus de 30 ans par le Project Management Institute (www.PMI.org) et est mondialement reconnue auprès des entreprises. Son obtention est un gage de légitimité et d'expérience : il faut justifier de 7 500 heures de pratique en gestion de projet pour pouvoir prétendre à l'examen, et de rigueur et de reconnaissance : il est nécessaire de maîtriser les processus et bonnes pratiques que le PMI définit et harmonise depuis sa création. La certification PMP est donc une vraie garantie de savoir-faire pour Elcia auprès de ses clients ».

1998  
2018  
CELEBRATE 20 YEARS WITH US  
**eko okna**

*Menuiseries pour chaque saison*



+48 660 525 915 +48 660 520 614  
fenetres3@ekookna.fr

[www.ekookna.fr](http://www.ekookna.fr)



GÉRARD GRIMAULT, PRÉSIDENT DE GEPLAST

# GEPLAST,

## 15 ANS DE SAVOIR-FAIRE

### L'ANNIVERSAIRE D'UNE GRANDE AVENTURE

**En 15 ans, l'entreprise Geplast s'est construite une forte notoriété nationale, notamment grâce à ses divers savoir-faire exploités quotidiennement. Un succès salué par un état d'esprit d'innovation, de progrès, et de valeurs familiales.**

Depuis sa création en 2003, Geplast s'est rapidement imposée dans la conception et fabrication des profilés PVC et répond à son marché par de nouveaux développements. Geplast, fondée sur la longue expérience de son dirigeant Gérard Grimault, la compétence de collaborateurs passionnés par leur métier et la démarche ouverte et innovante de l'entreprise, grandit au fil des recherches permanentes de la qualité et de la performance de fabrication.

Avec un doublement du chiffre d'affaires et de son effectif sur les 5 dernières années, Geplast s'appuie sur une ligne stratégique reposant sur des valeurs humaines et des choix dirigés autant par le sens de l'écoute, l'initiative que par l'innovation.

Pour Maxime Grimault, Directeur Commercial: « Notre combat au quotidien est de tendre au maximum vers l'exigence de la qualité et la réactivité, investir et innover pour offrir les meilleures solutions pour nos clients industriels. ».

En 2003, Geplast s'est installé dans un bâtiment relais de 1 000 m<sup>2</sup> construit par la communauté de communes Sèvre et Moine.

En 2007, 4 ans après sa création, Geplast construit son propre bâtiment de 3700m<sup>2</sup> et intègre alors une nouvelle activité le cintrage.

En 2011, le bâtiment principal s'agrandit de 1000m<sup>2</sup> et sa capacité de stockage de 6500m<sup>2</sup>. Geplast crée cette même année son propre atelier de plaxage.

En 2013, l'application de la RT2012 génère une forte demande de profils de ruptures de pont thermiques.

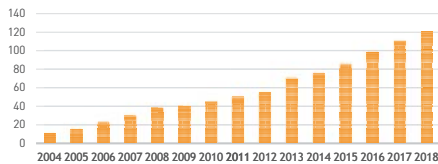
Pour répondre aux besoins croissants de ses clients, Geplast installe un pôle d'extrusion dédié à la production industrielle de profilés complexes et de haute technicité.

En 2015, Geplast investit 3.5 millions d'euros dans une nouvelle extension de 4000m<sup>2</sup>. « Toujours à la recherche du meilleur procédé industriel, nous reconfigurons les ateliers pour accroître nos capacités de production », explique Gérard Grimault, Président de Geplast.

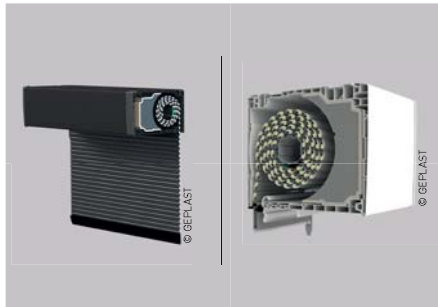
En 2017, l'actionariat de Geplast est devenu 100% familial. L'une des clés de la réussite de Geplast est, au-delà de qualités professionnelles, la volonté d'une famille de sécuriser et de pérenniser les activités de l'entreprise.

**L'HISTOIRE DE  
GEPLAST**

NOMBRE DE SALARIÉS DE 2004 À 2017 (POSTES EN CDI)



Geplast est en constante progression depuis 2004, l'effectif moyen est passé de 10 à 120 salariés. La société poursuit ses recrutements afin de renforcer l'ensemble de ses services.



NOUVEAUTÉ GEPLAST BUILDING  
COFFRE INTÉRIEUR DE VOLET ROULANT FOKUS



NOUVEAUTÉ GEPLAST BUILDING  
LA LAME BIOCLIMATIQUE

## L'INNOVATION, UN ATOUT

Geplast consacre un effort constant à la recherche et développement qui mobilisent ses équipes au quotidien. L'efficacité énergétique, la durabilité, l'éco-conception et la bio-économie sont au cœur de nos préoccupations.

Le bureau d'étude de Geplast collabore avec toutes les professions du bâtiment pour percevoir et développer au plus juste les enjeux globaux de demain. « Cette synergie sert à développer des produits de demain aux bénéfices de nos clients », souligne Eric Chartier, Responsable Recherche & Développement.

Ainsi, Geplast présente tous les deux ans, à l'occasion du salon Batimat, des innovations majeures au sein de ses nouvelles marques.

Les dernières en date : le coffre intérieur de volet roulant FoKus dernière génération pour la marque Geplast Building et le portail, produit biosourcé à base de cosses de riz Loryza, pour Geplast Outdoor.



NOUVEAUTÉ GEPLAST OUTDOOR  
PORTAIL SITADEL - COLLECTION TENDANCE LIGNE CONFIDENCE : CADRE ALU LAQUÉ BLANC ET BARREAUDAGE LORYZA © -

## DE NOMBREUSES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Aujourd'hui, Geplast c'est 25 lignes d'extrusion et va en intégrer 3 nouvelles sur le 1er semestre 2018 pour répondre à la demande croissante de ses différents marchés.

Pour les années futures, Geplast prévoit l'investissement d'un transstockeur.

Combiné à un système de pilotage en lien avec la production, cet investissement aura pour but d'optimiser les flux et faciliter la tâche des opérateurs au quotidien.

L'aménagement des bureaux sera également repensé. Dans une démarche participative, les collaborateurs sont au cœur de ce projet.

Des espaces détente seront créés pour favoriser la communication et la cohésion entre les services.



CADEAU IMAGINE PAR LE SERVICE MARKETING ; QUELQUES GOUTTES D'EAU MARQUÉES PAR LES EMPREINTES DE CHAQUE SALARIÉ POUR NOURRIR LA POUSSÉ GEPLAST.



L'ÉQUIPE DE GEPLAST

## LES 15 ANS DE GEPLAST, UNE FÊTE DÉDIÉE AUX SALARIÉS

C'est autour d'un spectacle de magie, dans une salle privatisée pour l'occasion, que Geplast a fêté ses 15 ans. Gérard Grimault a réuni l'ensemble de ses collaborateurs pour célébrer cet anniversaire. « L'entreprise Geplast s'est construite autour de valeurs humaines, simples et essentielles : créer, construire, développer, partager. Geplast se projette à long terme et ses collaborateurs souscrivent à une aventure collective qui a un sens. », souligne Angéline Denis, Directrice des Ressources Humaines. Le résultat participe à l'amélioration des connaissances, des conditions de travail et de la qualité de vie, avec pour objectif de favoriser l'épanouissement professionnel par la réussite de l'entreprise.



De gauche à droite: Étienne G., Angéline D., Gérard G., Isabelle G. et Maxime G.



Suisse

## Griesser reçoit le prix Architect's Darling

Griesser Suisse a gagné le prix Architect's Darling, le Phénix d'Or, lors de la cérémonie de remise des prix le 15 mars 2018. Le "Trophée Darling des architectes" a été reçu par Andrea Grisolia, responsable du marketing, Head of Product Management et membre du comité de direction.

Le concours est un sondage réalisé auprès d'architectes suisses qui choisissent les gagnants parmi 82 fabricants du secteur de la construction dans 20 catégories. Griesser l'a emporté dans la catégorie "Protection solaire et climatique". Il en résulte également un résultat d'étude de marché solide en termes de notoriété et de positionnement. ■



États-Unis

## Kömmerring Chimie racheté par HB Fuller

Le fournisseur mondial d'adhésifs HB Fuller Company a annoncé l'acquisition de Royal Adhesives & Sealants, fabricant leader de colles et mastics spécialisés de haute qualité, et maison-mère du fabricant de joints Kömmerring Chimie.

La transaction a été réalisée pour un montant de 1,575 milliard de dollars. Elle va permettre à HB Fuller de doubler sa gamme d'adhésifs pour la construction. ■

Allemagne

## Certification "Cradle to Cradle" niveau or pour la barette insulbar RE

La barette Ensinger en polyamide 100 % recyclé vient d'obtenir la certification "Cradle to Cradle" niveau or dans la catégorie des matériaux sains.

En 2013 déjà, le spécialiste des plastiques techniques était le tout premier fabricant à mettre sur le marché une barette recyclée pour la rupture de pont thermique des fenêtres, portes et façades en aluminium. Depuis, insulbar RE avec sa déclaration environnementale produit, permet d'acquérir dans le monde entier des points supplémentaires dans la certification des bâtiments. ■

Espagne

## Veka Ibérica inaugure son "Espacio Futura"

"Espacio Futura", le nouvel espace architectural de Veka a été récemment inauguré et se veut un point de rencontre et de diffusion des connaissances pour le monde de la fenêtre et de la construction durable.

Situé dans l'environnement industriel proche de l'usine de Veka Ibérica à Burgos, cet édifice de 157 m<sup>2</sup> a été construit d'une manière qui respecte l'environnement suivant des techniques architecturales pionnières à l'image des standards Passivhaus. Bien entendu le bâtiment est équipé de fenêtres PVC Veka : Softline 82.

Espacio Futura sera également un lieu de formations dispensées par des professionnels du secteur et des architectes.

Les principaux objectifs de ce nouvel espace sont de promouvoir l'échange et l'amélioration des connaissances sur les nouvelles techniques de construction, montrer les dernières avancées technologiques et les innovations des produits



associés à la fenêtre PVC et enfin voir en réel la mise en œuvre des produits, notamment dans le cadre des standards Passivhaus.

Notons que pour illustrer la fusion de l'intérieur avec l'extérieur du bâtiment, une lampe composite sculpturale a été conçue à partir de plus de 400 profils PVC Veka, qui passe de l'intérieur du bâtiment vers le jardin symbolisant l'essence même du projet "Espacio Futura". ■



Italie

## Saint-Gobain acquiert Logli Massimo

**S**aint-Gobain vient d'acquérir la société italienne Logli Massimo, spécialiste de systèmes et accessoires pour la fixation et l'assemblage de parois vitrées, notamment garde-corps, portes de douche, cloisons et portes intérieures ou extérieures. Fondée en 1989, la société emploie aujourd'hui près de 60 personnes. Déjà leader en Italie, la société se développe en France, au Benelux et dans plusieurs autres pays européens. Son intégration dans le groupe Saint-Gobain lui permettra d'accélérer sa croissance en Europe en proposant aux architectes et artisans du bâtiment des solutions complètes. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie du groupe d'accroître son offre de produits en aval vers les systèmes à forte valeur ajoutée. ■

Allemagne

## La nouvelle image de marque Geiger met l'accent sur le partenariat

**G**eiger a choisi le salon R + T 2018 pour dévoiler sa nouvelle image de marque. Nouveau logo, nouveau slogan, nouvelles couleurs : le fabricant de systèmes de manœuvres pour la protection solaire renforce sa position et son profil avec une marque forte et des contenus convaincants faisant ressortir sa mission et ses valeurs. Geiger se considère comme « un partenaire fiable et compétent tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'industrie de la protection solaire », explique l'entreprise.

### "Partenaire du soleil"




Pour Marc Natusch, directeur général de Geiger, la direction à prendre est évidente : « En tant que "Partenaire du soleil", nos innovations permettent une vie avec le soleil à la fois plus facile et plus sécurisée ». Avec la relance de la marque, Geiger se positionne au cœur d'un futur numérique sans pour autant renoncer à ses valeurs traditionnelles et familiales. « Nous n'oublions pas nos racines et les revitalisons à la lumière du numérique » souligne le directeur général. En tant que partenaire industriel, poursuit-il, nous faisons partie d'une communauté en réseau et visons des objectifs communs de développement et d'innovation ».




Marc Natusch

Cette approche se reflète dans le nouveau look de Geiger qui accorde sa priorité non plus à la technologie mais aux relations humaines. Pendant un an, Geiger a travaillé à la fois en interne et en externe pour définir sa stratégie de communication et la faire vivre dans tous ses produits et services. ■





Premier Fabricant Français de Menuiseries Aluminium Cintrées et Spécifiques




FENETRES CINTRÉES  
OUVRANT CACHE




CHASSIS SPECIFIQUES  
TOUTES FORMES




PORTES D'ENTRÉE CINTRÉES  
PLUS DE 60 MODELES




CEIL DE BŒUF SATURNE ET VOLERON®  
FIXE - BASC. - OF



PORTES ACCORDEON



COULISSANT BOMBE



MENUISERIES HORS DIMENSIONS  
GRANDES HAUTEURS - FORTES CHARGES

SAS TELLIER-G - Anjou Actiparc des Trois Routes  
1 Rue de la Prussière - 49120 CHEMILLE-EN-ANJOU  
Tél. : 02.41.30.65.82 - Fax : 02.41.30.35.30  
Email : commercial@tellier-g.com - Site : www.tellier-g.com

Canada

**WTS Paradigm acquiert 360 Innovations**



**Stéphane Mondoux**, ancien PDG et propriétaire de 360 Innovations (à gauche), et **Nathan Herbst**, PDG de WTS Paradigm.

**W**TS Paradigm, LLC et 360 Innovations ont récemment annoncé l'acquisition de 360 Innovations. Ces sociétés étaient auparavant en concurrence sur le marché des logiciels de construction. 360 Innovations sera ainsi une division de WTS Paradigm. L'ensemble du personnel de 360 Innovations sera maintenu et les bureaux resteront ouverts.

« Nous sommes très heureux d'accueillir l'équipe 360 Innovations et les clients de la famille WTS Paradigm », a déclaré Nathan Herbst, PDG de WTS Paradigm. « 360 Innovations est une entreprise que je suis depuis longtemps. Cette acquisition est le fruit du dévouement et du travail des deux sociétés et illustre notre engagement mutuel à assurer le succès futur de l'industrie des produits de construction. Les clients des deux organisations bénéficieront de cette acquisition pour les années à venir », poursuit-il.

Rappelons que 360 Innovations regroupe plus de 40 salariés expérimentés, une suite de technologies propriétaires et des bureaux situés au Canada, en France et au Royaume-Uni. Son siège social est à Montréal (Québec)

De son côté, WTS Paradigm LLC est un fournisseur de solutions technologiques pour l'industrie des produits de construction. Son système ERP MasterPoint, son outil de vente CenterPoint et d'autres solutions sont spécialement conçus pour les entreprises opérant dans le secteur des matériaux de construction. ■

Suisse

**Une nouvelle usine de 11 000 m<sup>2</sup> pour Norba**

**F**iliale du groupe familial alsacien Atrya (ex-Tryba), Norba fabrique des menuiseries intérieures et extérieures pour une clientèle exclusivement composée de professionnels : institutionnels, architectes, et entreprises générales, privés avec un parc immobilier. Elle dispose de trois usines de production en Suisse : Hasler Fenster en Suisse alémanique (à Therwil) qui fabrique des menuiseries bois et bois/métal, et deux autres à Oron-la-Ville, qui produit des menuiseries PVC (plaxées ou non), ainsi que toute une gamme de menuiseries intérieures : portes (coupe-feu ou non) de toute complexité, parois vitrées coupe-feu EI30/60/90, portes de sectionnement de couloir sur pivot, faces techniques EI30 incombustibles, armoires et galeries à rideaux.

C'est la production de cette dernière usine que le groupe souhaite déménager sur un nouveau terrain de 27 000 m<sup>2</sup> qu'elle a acquis à Palézieux, sur la même commune d'Oron.

**Une surface de production multipliée par trois**

La première phase de construction concerne un bâtiment de 4300 m<sup>2</sup>, dédié à la menuiserie intérieure, avec un nouveau centre de laquage, ainsi qu'un bâtiment administratif de 1600 m<sup>2</sup>. Une soixantaine de collaborateurs y déménageront cet automne. Puis un bâtiment de 5300 m<sup>2</sup> sera érigé pour la fabrication des menuiseries extérieures. Il entrera en fonction ultérieurement, et abritera les activités de production de fenêtres PVC, PVC plaxé (couleur) et PVC métal, qui continueront dans l'intervalle à être fabriquées sur le site d'Oron-la-Ville. Norba bénéficiera ainsi à terme d'un site de plus de 11 000 m<sup>2</sup>, contre 3 800 m<sup>2</sup> actuellement.

**S'adapter aux évolutions du marché**

« Nos motivations étaient multiples », confie Yannick Mousquès,



**Yannick Mousquès**, directeur de Norba SA

directeur de Norba SA, Norba productions SA et responsable de ce projet. « Au départ, compte tenu de nos locaux trop étroits et vieillissants, l'idée était de se munir d'un site de production de menuiseries intérieures adapté aux évolutions du marché, avec des produits toujours plus grands, plus lourds et plus techniques et des finitions de plus en plus complexes (peinture finie ou vernis). Puis, de fil en aiguille, le projet s'est globalisé avec la volonté de regrouper tout le personnel dans un nouveau bâtiment administratif et de développer aussi toute la partie menuiserie extérieure dans un troisième bâtiment », poursuit le dirigeant.

Le coût total devrait se monter entre 20 et 30 millions de francs suisses (entre 17 et 25 millions d'euros), Norba ayant aussi investi dans du matériel moderne : centre de laquage industrialisé, plaqueuses de champs, raboteuses, chargeurs, etc.

**Préservation de l'emploi local**

La soixantaine de salariés de Norba sera donc à terme amenée à investir ces nouveaux locaux. L'entreprise n'est d'ailleurs pas spécialement dans une démarche de recrutement dans un premier temps : « le but est de produire plus avec le même nombre de personnes » précise Yannick Mousquès. « les futurs locaux, plus modernes et plus vastes, devraient nous permettre de fabriquer autant avec notre personnel existant mais aussi de développer de nouveaux segments de marché.



Ceci pourrait nous amener à recruter dans un deuxième temps ».

L'entreprise suisse attache une grande importance à la préservation de l'emploi local : « Au contraire d'autres acteurs proches de nous qui ont délocalisé leur production dans les pays de l'Est, nous avons fait le choix de conserver tous nos salariés et de leur offrir des conditions de travail exemplaires. Cette philosophie est celle de Johannes Tryba, le président-fondateur d'Atrya, dont les valeurs sont reconnues dans la profession ».

« Cette éthique est propre à tout le groupe », insiste Yannick Mousquès. « Nous parvenons ainsi à conserver nos collaborateurs, avec qui nous communiquons clairement et à qui nous offrons de bonnes conditions de travail ». Par exemple, dans la nouvelle usine, les moyens de manutention et la sécurité ont été optimisés, mais aussi les éléments de confort, avec par exemple un système performant de chauffage/rafraîchissement de marque Kigo. Une cafétéria est aussi prévue, avec une terrasse agrémentée d'une pergola. Le bâtiment administratif



La nouvelle usine de Palézieux en construction

bénéficiera de bureaux fermés (pas d'open space), d'un ascenseur et d'une cuisine et accueillera en outre une salle de formation pour les clients. Un arrêt de bus va enfin être créé devant l'usine.

### Volonté de développer l'activité en Suisse alémanique et dans le Valais

Avec ces investissements, Norba, qui affiche un chiffre d'affaires de plus de

30 millions de francs suisses (30 millions d'euros), a ainsi l'ambition de développer ses activités chantiers en Suisse alémanique, en particulier à Berne mais aussi dans le Valais. Le marché de la menuiserie PVC étant très concurrentiel, l'entreprise a fait le choix d'engager dans ces régions des collaborateurs "du cru" s'identifiant aux valeurs du groupe et motivés pour développer le secteur de la rénovation. ■

## BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFORM

### PANOFORM IMPACT

#### Le panneau aluminium antichoc

**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



PANOFORM : TOUTE UNE COLLECTION AVEC HARMONIC, PANORAMIC, IMPACT, PHONIC

**NOUVEAU NUANCIER**  
La Fine Texture en standard

**ISOSTA**  
GROUPE

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

Allemagne

## Nice Group : Elero inaugure son usine

Après une trentaine d'années passées à Beuren, dans le Bade-Wurtemberg, le fabricant de moteurs et de commandes Elero a déménagé en septembre 2017 et a établi son siège social à Schlierbach, situé à 18 kilomètres de son ancien site. Elero gagne du terrain au sens propre avec ce nouveau site pour se développer, sur quelques 16 600 mètres carrés. Le fabricant de moteurs est une filiale à part entière du groupe italien Nice Group, au sein duquel il représente une marque indépendante haut de gamme en solutions d'automatisation. Présent à Schlierbach, il dispose aussi d'un site de production à Pößneck (Thuringe) spécialisé dans les vérins électriques. De cette manière, Elero mise tout sur la technologie et la qualité "Made in Germany".

L'entreprise, fondée en 1964 à Kirchheim-unter-Teck, produit des moteurs et des commandes pour volets roulants ainsi que des systèmes de protection solaire et des rideaux à enroulement. Elle propose en outre des vérins électriques pour la construction de façades, le secteur industriel et la technologie solaire.

Elero a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 75 millions d'euros, ce qui représente une hausse de ses résultats pour la quatrième année consécutive. L'entreprise emploie maintenant 430 collaborateurs, dont 340 dans le nouveau siège de Schlierbach.

### Management "Lean"

Après avoir commencé à fabriquer des moteurs pour stores vénitiens et des moteurs tubulaires en plots de fabrication selon le principe "lean", le nou-

Elero GmbH



veau site offre la possibilité d'exploiter encore mieux les capacités et les durées de cycle et de s'adapter aux besoins. Le déménagement permet d'occuper un espace plus adapté, en plein cœur d'une zone industrielle. Là, Elero veut évoluer en tant qu'entreprise "lean" et développer son offre de produits et de services, tout en restant fidèle à la philosophie de l'entreprise : innovation technique, élégance du design, qualité exceptionnelle.

« Il est nécessaire d'optimiser en permanence les processus pour que les coûts de la fabrication puissent être en adéquation avec le marché tout en proposant une excellente qualité et une flexibilité importante », a déclaré Enzo Viola, directeur d'Elero depuis janvier 2017. Dans le nouveau bâtiment, Elero prévoit de se conformer

davantage à ces exigences. Contrairement à son implantation précédente à Beuren, le siège de la société se trouve dorénavant au centre d'un parc industriel, ce qui rend possible la construction d'extensions par la suite, tout en restant focalisé sur la stratégie "lean". De cette manière, Elero veut rester au plus près de la demande de ses clients par une adaptation encore plus rapide et flexible. Elero veut renforcer la satisfaction de ses clients, récemment confirmée lors de son enquête annuelle.

L'entreprise favorise les commerces spécialisés et soutient l'artisanat par tous les moyens possibles. Elle propose ainsi un service exceptionnel de A à Z : les clients peuvent obtenir des conseils personnalisés et mettre en place des mesures ou suivre des formations qui assureront la promotion de leurs ventes. Il est primordial pour Elero de discuter avec ses partenaires pour développer ensemble des produits qui répondent aux besoins des utilisateurs et du marché mondial. ■



Les stockages de l'usine Elero de Schlierbach

Elero GmbH



Elero GmbH

Italie

## Dallan, les 40 ans du spécialiste des lames pour volets roulant alu

**D**allan conçoit, fabrique et installe des profileuses de précision et des installations pour l'usinage de produits en tôle à partir de bobines. L'entreprise, implantée à Castelfranco Veneto, près de Venise fête cette année ses 40 ans. L'occasion pour Sergio Dallan, fondateur de l'entreprise d'accueillir clients, fournisseurs et collaborateurs à une journée de fête qui s'est tenue le 14 mars dernier au siège du groupe, désormais dirigé par son fils Andrea Dallan. Retour sur l'histoire d'une entreprise emblématique du tissu industriel du nord de l'Italie.

Après avoir obtenu sa maîtrise en ingénierie mécanique, Sergio Dallan a fondé la société "Dallan Ing. Sergio" en 1978. Il débute son activité en tant que bureau d'études pour la conception de rouleaux de profilage à froid, mais bien vite il commence à construire ses premières machines de profilage. En 1982, il décide de spécialiser sa société dans la production de machines pour profilés à paroi fine. En 1984, Dallan s'ouvre sur le marché international.

Aujourd'hui, Dallan est devenue une entreprise de plus de 150 personnes, générant 32 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec 450 clients actifs, elle compte plus de 3 000 machines et systèmes installés dans plus de 80 pays dans le monde. « Aujourd'hui, l'export représente 80 % de notre chiffre d'affaires », a indiqué Sergio Dallan, lors de son discours d'ouverture de la cérémonie d'anniversaire, atteignant plus de 90 % certaines années, précise-t-il.

Chaque année, l'entreprise dépose douze brevets en moyenne et en a déposé plus de soixante au cours des cinq dernières années.

Notons que le 23 février dernier, Dallan a ouvert Dallan America, sa première succursale aux États-Unis, où l'entreprise commercialise ses systèmes depuis plus de 20 ans.

### Spécialisé dans le profilage pour volets roulants en aluminium

Sa spécialisation dans l'usinage de matériaux à faible épaisseur permet à Dallan de traiter également les matériaux prépeints et ceux utilisés dans le secteur des profilés de finitions d'intérieurs et de protection solaire. Puis l'entreprise vénitienne passe de la production de simples lignes pour profilés d'ossatures de faux plafonds à lames linéaires aux profilés plus complexes comme les barres en T ; du profilé de store vénitien aux machines pour volets roulants injectés de mousse polyuréthane.

La ligne de profilage pour produire des volets roulants en aluminium injectés de mousse est aujourd'hui une référence dans la production de volets roulants. Elle comporte une profileuse pour le formage du profilé, un système d'injection de la mousse de polyuréthane puis de coupe à la volée du volet roulant ainsi que des systèmes de poinçonnage pour les trous d'aération et d'enfilage pour la création des paquets de profilés.



« Notre spécialisation dans les matériaux de faible épaisseur nous positionne depuis toujours comme spécialiste de premier rang dans la réalisation de ce produit complexe en aluminium et tôle, » explique-t-on chez Dallan. En effet, contrairement à un profilé statique, le volet roulant est un profilé qui doit travailler et maintenir sa fonctionnalité pendant toute la durée de vie de la fenêtre, en s'ouvrant et en se refermant au moins une fois par jour.

Aujourd'hui, Dallan possède une banque de données de plus de 300 profilés standards déjà réalisés, auxquels viennent s'ajouter chaque année de 20 à 30 profilés. ■



**Sergio Dallan** (à gauche) et **Thierry Mangin**, PDG de la société Matraform qui représente en France la société Dallan



**Andrea Dallan** dirige aujourd'hui l'entreprise.

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.groupeseiler.com](http://www.groupeseiler.com)

# L'humain au cœur des entreprises

## LA QUESTION DE ALAIN P. ENTREPRISE DE FERMETURES ET PROTECTIONS SOLAIRES

« La majorité des entreprises vivent des réorganisations qui ne sont pas sans impacts sur leurs salariés... Elles ont également une influence sur la performance de l'entreprise (absentéisme, démotivation des équipes, risques psycho-sociaux, etc.). En tant que DRH, quelles actions puis-je mettre en place pour accompagner mes collaborateurs face à ces évolutions et leur apporter des réponses concrètes ? »

## LA RÉPONSE DE L'EXPERT

L'heure est au changement. Face à des univers de travail parfois bouleversés, les entreprises ont intérêt à déployer des actions qui favorisent la qualité de vie au travail (QVT) de leurs collaborateurs. Au-delà de la dimension sociale de cette question, il y a l'objectif économique bien compris de préserver le capital humain dans sa dimension de contribution au développement de l'entreprise (productivité, fidélisation, image positive, état d'esprit « corporate ») voire de protection du management contre les risques de mise en cause au titre de la faute inexcusable de l'employeur (accident du travail ou maladie professionnelle). Les organismes assureurs en protection sociale sont des intervenants naturels sur ces enjeux de prévention de par leur parfaite connaissance de ces risques et de par les outils de prévention qu'ils ont développés au fil du temps soit au travers de l'action sociale soit au travers de services associés à leurs garanties de prévoyance et santé. Ces services associés étant par ailleurs de plus en plus imposés dans les cahiers des charges notamment des Conventions collectives (notion de contrats hautement responsables) ou constituant un marqueur fort de différenciation entre les différentes offres.

Une étude du comptoir mm (source : groupe Malakoff Médéric) de la nouvelle entreprise, intitulée *Qualité de vie au travail, regards croisés dirigeants/salariés*<sup>1</sup> apporte un éclairage inté-

ressant sur cette fameuse QVT. Elle permet d'identifier et de partager les pratiques les plus performantes pour protéger et développer le capital humain

### Les enseignements de l'étude :

- **une qualité de vie au travail jugée bonne**

Même si la France est le troisième pays au monde avec le plus grand nombre de dépressions liées au travail, selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS), le niveau de qualité de vie au travail demeure élevé. Ainsi, 71 % des salariés la jugent bonne ou très bonne. Leur regard sur la QVT s'améliore de 2 points par rapport à 2016. Bien que la proportion de dirigeants attribuant une note supérieure à 8/10 baisse très légèrement (-3 points par rapport à 2016), 96 % d'entre eux jugent également bonne ou très bonne leur qualité de vie au travail. Pour autant, depuis 2009, le pourcentage de salariés comme de managers n'étant pas malades, mais qui « auraient envie de prendre un arrêt maladie » a augmenté de 10 points (de 18 % à 28 %). Un chiffre suffisamment important pour s'interroger sur les ressorts de la QVT et les moyens de l'améliorer.

1. Pour vivre heureux, vivons reconnus au travail ! Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.lecomptoirmm.com](http://www.lecomptoirmm.com).

### • Salariés et dirigeants, des priorités différentes pour la QVT

Le premier déterminant de la qualité de vie au travail est commun aux dirigeants et aux salariés ; il s'agit de l'ambiance et des relations avec les collègues, citées en tête chez les dirigeants comme les salariés, toutes catégories socio-professionnelles confondues et quel que soit l'âge. Les autres facteurs influençant le quotidien professionnel divergent entre salariés et dirigeants. Pour 40 % des salariés interrogés, la rémunération globale vient au coude-à-coude avec la reconnaissance au travail, et la conciliation entre la vie professionnelle et la vie privée. Les managers présentent une particularité : ils accordent une place plus importante que le reste des salariés à l'intérêt de leur travail et au développement des compétences.

Chez les dirigeants, les relations directes avec le supérieur hiérarchique arrivent en deuxième position, déterminant suivi par la rémunération globale (42 %), puis vient la reconnaissance au travail (40 %).

### • Pour les salariés, la QVT, simple comme bonjour ?

Chez les salariés, la reconnaissance au travail est donc à améliorer. Seuls 57 % d'entre eux se considèrent reconnus par leur hiérarchie. Or, pour 57 % des salariés encore, un simple « bonjour » de la part du supérieur hiérarchique constitue un signe majeur de reconnaissance. Les salariés soulignent apprécier la reconnaissance de leurs efforts, d'être félicités pour de bons résultats (plus de 50 % des salariés) et d'obtenir aussi... une reconnaissance financière suite à ces efforts.

Autre sujet primordial : la conciliation du travail et des engagements personnels et familiaux. 34 % des salariés, 42 % des cadres et 44 % des managers estiment avoir du mal à y parvenir. Pour 37 % des 30-39 ans – tranche d'âge qui a le plus souvent des enfants en bas âge – la conciliation vie professionnelle/vie personnelle occupe une place essentielle dans l'appréciation de la QVT. Les salariés qui expriment une difficulté à concilier ces temps de vie attendent de l'entreprise qu'elle mette en place des solutions pour les aider, notamment en offrant plus de souplesse dans les horaires travaillés. Les managers accordent une place plus importante que le reste des salariés à l'intérêt de leur travail et au développement des compétences. Quant aux dirigeants, ils apprécient les remerciements, notamment de la part du client. Ils estiment d'ailleurs à 62 % que cet acte est un signe de reconnaissance.

### • Bonne QVT, bonne performance !

Malgré des leviers de QVT différents, salariés (97 %) dirigeants (99 %) affirment que la santé et la qualité de vie au travail contribuent à la performance de l'entreprise. Les entreprises où la QVT est jugée très bonne présentent d'ailleurs un taux d'absentéisme plus faible (-37 %). La QVT est donc une véritable préoccupation d'avenir dont les dirigeants ont pleinement conscience. C'est un pari gagnant pour les entreprises afin d'améliorer la compétitivité et le climat social mais aussi la créativité et l'innovation.



### Des services inclus aux garanties santé et prévoyance

De plus en plus d'assureurs proposent, inclus aux garanties des contrats santé et prévoyance, des services qui répondent au besoin des entreprises de concilier la santé et le bien-être des collaborateurs avec la performance économique. Ces dispositifs couvrent un large éventail de problématiques. Elles s'adressent pour certaines à l'entreprise (dirigeant, directeur des ressources humaines, etc.) et pour d'autres aux salariés.

#### Du côté des entreprises peuvent être cités :

- les programmes de mesure et de lutte contre l'absentéisme pour déterminer les causes et surtout mettre en place les actions nécessaires pour agir (diagnostic, plan d'actions, services d'aide au retour à l'emploi) ;
- des dispositifs de gestion du risque pour aider les entreprises à mieux maîtriser le coût des contrats santé au travers des réseaux de soins notamment ;
- des actions de prévention santé et de dépistage pour les salariés ;

#### Pour les salariés, les outils d'accompagnement santé et de soutien sont également nombreux avec à titre d'exemples :

- les check-up santé et les programmes de remise en forme ;
- les applications de coaching en ligne ;
- la téléconsultation médicale ;
- les outils pour choisir le spécialiste ou l'hôpital le plus qualifié au regard de sa pathologie ;
- des services d'action sociale (faire face à des situations de fragilité financière, aide aux aidants, services de soutien pour les familles confrontés au handicap, au décès, etc.).

Le choix des dispositifs de protection sociale complémentaire doit donc désormais s'apprécier tant au niveau des garanties proposées, de leur capacité à s'adapter à des besoins en constante évolution que de la qualité et du spectre large des services associés, les PME et ETI ayant souvent peu de ressources internes en la matière. ■

Terres de Fenêtre

## Le partenaire PAC Fermetures rachète OMF Fermetures

**P**AC Fermetures (Laurent et Danielle Pachet), partenaire Terres de fenêtre de longue date et dont le siège est basé à Druye (37), vient de racheter le partenaire OMF Fermetures (41). Il s'agit pour le partenaire PAC Fermetures d'un bel exemple de croissance externe qu'il a pu opérer au sein même du réseau Terres de fenêtre. ■



Décostory

## Nouveau point de vente dans l'Ain

**U**n nouvel adhérent a rejoint le réseau Décostory en début d'année à Pont d'Ain (01) : Morel Services. Christophe Morel dirige son entreprise familiale depuis 32 ans. Un temps fabricant, il est revenu à la commercialisation et la pose.

Cette société située à la sortie de la ville bénéficie d'une forte visibilité. C'est un architecte qui a revisité les 300 m<sup>2</sup> d'exposition où sont présentés tous ses produits : fenêtre, porte d'entrée, store, pergola, volet et véranda. Christophe Morel témoigne : « Connaisant déjà le réseau, rejoindre cette structure me permet d'être accompagné sur tous mes supports de communication, de bénéficier d'un catalogue multi produit, d'obtenir des conditions d'achats auprès de fournisseurs compétitifs.

De plus, je retrouve chez les adhérents de ce réseau, les mêmes valeurs dans la qualité de conseil et la qualité de pose que je prodigue auprès de mes clients », explique-t-il. ■



Internorm

## Première apparition à la TV en sponsoring sur M6

**2**018 est une année charnière pour Internorm qui se lance désormais vers des campagnes publicitaires nationales plus impactantes afin d'accroître la notoriété de la marque. Internorm est surtout connu localement en régions grâce à plus de 80 salons annuels, mettant en avant les produits et surtout le professionnalisme de ses partenaires. Le mois de mars dernier a été le point de départ d'une première apparition à la TV en sponsoring de l'émission Chasseurs d'Appart sur M6. « Un départ particulièrement réussi, explique-t-on chez Internorm, avec un nombre de recherches via le site internet triplant le rythme habituel. Les nombres de demandes de catalogue et de rendez-vous ont quadruplé sur le mois de mars, faisant le bonheur des distributeurs engagés aux côtés de la marque ». Prochain rendez-vous : en septembre pour la seconde vague de campagne TV sur France 2 avant et après la météo.

## Contact Fermetures, meilleur revendeur de l'année

Un taux de parrainage important porte aujourd'hui l'ensemble des distributeurs Internorm et ce nouvel élan offre la possibilité de tous les porteurs de projets, de

pouvoir comparer et ressentir la différence. De plus en plus de distributeurs souhaitent aujourd'hui emboîter le pas de la réussite en se positionnant comme distributeur pilote et pour mettre en avant la première marque européenne de fenêtres (qu'il s'agisse de nouveaux ou d'anciens clients).

Au rythme de deux ouvertures par mois, les distributeurs pilotes seront près de 70 d'ici la fin de l'année.

Ainsi, l'entreprise Contact Fermetures, distributeur Internorm, située en Alsace dans le Haut-Rhin et créée en 2005, a été récompensée par la marque en tant que meilleur revendeur de l'année. La cérémonie a eu lieu en présence des dirigeants Serge Gollentz et Stéphane Boehm, de Thierry Geissler dirigeant Internorm France, de l'ensemble des salariés et du maire de la ville. ■



L'équipe de Contact Fermetures

Partenaires Certifiés Janneau

## Le réseau affine sa stratégie média



Le réseau Partenaires Certifiés Janneau renforce sa présence média auprès des consommateurs porteurs de projets fenêtres à travers deux axes : plus de récurrence et plus de puissance. Concernant la récurrence trois campagnes radio sont au programme en 2018 contre deux en 2017. Côté puissance, le choix du leader RTL permet de toucher le cœur de cible et d'obtenir des parts d'audience au-dessus de 15 % sur la plupart des régions où sont présents les Partenaires Certifiés Janneau. ■

Trophée

## 2<sup>e</sup> édition du "Grand Prix des Réseaux Verre & Protections Mag"



Nous avons aujourd'hui le plaisir de vous annoncer la seconde édition du "Grand Prix des Réseaux - Verre & Protections Mag" 2018.

Forts de l'incroyable succès de l'édition 2017 qui avait vu 51 réseaux concourir pour les 8 prix en lice, nous poursuivons cette belle aventure en 2018 et elle se conclura par la remise des prix, le mercredi 21 novembre prochain au sein même du salon Equipbaie. Une cérémonie qui sera suivie d'un cocktail, sous la houlette, c'est désormais la tradition, du chef Thierry Marx !

### Les huit prix en lice

- Meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années
- Meilleure campagne de communication B to B
- Meilleure campagne de communication B to C
- Meilleure rentabilité des points de vente
- Meilleur événement de l'année
- Meilleur design de points de vente
- Meilleur accompagnement des entrants
- "Coup de cœur" des lecteurs de Verre & Protections Mag (vote proposé aux 27 247 abonnés de nos e-newsletters)

### Appels à candidatures officiellement lancés auprès des réseaux en juin

Un jury, composé de toute l'équipe de Verre & Protections Mag et d'experts issus de différents horizons, sous la responsabilité de Frédéric Taddei, directeur de la publication du magazine, se réunira début septembre à Paris et sera chargé de sélectionner les huit lauréats 2018.

Les appels à candidatures seront officiellement lancés auprès des réseaux en juin.

Frédéric Taddei affirme : « Nous sommes certains que cette initiative rencontrera, cette année encore, un fort succès auprès de tous nos lecteurs et annonceurs ainsi qu'auprès des réseaux eux-mêmes. Ces Grands Prix sont une manière pour Verre & Protections de valoriser et mettre en lumière toutes leurs actions qui, selon nous, concourent pour beaucoup à l'excellente santé de nos professions ». ■



Homkia

## Homkia devrait doubler son chiffre d'affaires d'ici fin 2019



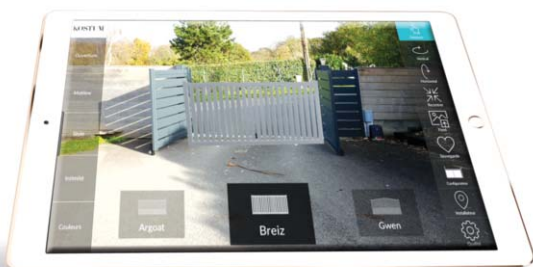
Après trois ans d'existence, le réseau Homkia représente 10 points conseils et sept concessions. Son chiffre d'affaires de 13 millions d'euros affiche une progression +53 % en un an, à périmètre constant, et devrait encore doubler d'ici fin 2019.

Ce dynamisme se concrétise en 2018 par un développement avec trois ouvertures (Toulon, Strasbourg et Quimper), la création d'une seconde agence pilote en Vendée et le doublement des points conseil.

« Cette réussite valide notre business model et nous conforte dans nos valeurs d'être un réseau libre, solide et indépendant, se félicite Nikolas Seferiadis, président d'Homkia. En permettant à chaque propriétaire l'accès à des produits haut de gamme au meilleur ratio "taux d'équipement/prix", nous prenons le leadership dans nos zones d'implantation. La création de notre seconde agence pilote, après le succès de celle des Sables d'Olonne (1,8 million d'euros de chiffre d'affaires sur le 3<sup>e</sup> exercice) en est une preuve supplémentaire ».

### Lancement d'une application de réalité augmentée

Après la visite virtuelle d'un show-room par casque VR et après avoir développé le Homkia Lab, l'enseigne va lancer une application de réalité augmentée, sur smartphones et tablettes, permettant de visualiser en condition réelle les pergolas, carports, portes d'entrées, portes de garage et por-



tails du catalogue, en sélectionnant le modèle, le coloris et les dimensions. L'application, disponible sur les stores iOS et Android, sera, explique le réseau, « un réel outil d'aide au choix pour les clients, et un dispositif supplémentaire de conseil pour les concessionnaires du réseau ».

### Création d'une offre dédiée aux professionnels de l'habitat

Homkia a lancé sur le récent salon Franchise Expo sa nouvelle offre spécifiquement conçue pour les professionnels du secteur de l'habitat. Bâtie autour de plusieurs "Boosters" elle intègre une offre produits large avec des prix d'achat permettant de réaliser jusqu'à 30 % d'économie, avec labels de qualité et toutes les garanties du marché, l'accompagnement d'une équipe technique et commerciale, des outils de gestion pour la relation client (CRM Customer Relationship Management) ainsi qu'une communication forte, axée localement.

### Poursuite du sponsoring sportif

En plus de contribuer à renforcer la notoriété d'une jeune enseigne, le sponsoring sportif est un choix logique pour Homkia. « Le partage de valeurs entre le monde de l'entreprise et l'univers de la compétition sportive est une réalité pour nous », explique Nikolas Seferiadis. Cette année encore nous allons accompagner des jeunes talents, et particulièrement l'équipe Homkia / Les Sables d'Olonne Agglomération, déjà vainqueur du classement amateur du Tour de France à la voile 2017 et à nouveau en lice pour l'édition 2018 avec l'ambition de gagner encore cette année », poursuit-il.



### Mise en place d'indicateurs de satisfaction des clients du réseau

Cette année est aussi celle de la mise en place d'indicateurs de satisfaction des clients du réseau. En plus des avis certifiés du site Plus que Pro, Homkia vient d'être élu "Best of Houzz 2018 - Service Client". Une distinction remise par la première plateforme au monde dédiée à l'aménagement intérieur. ■



VOUS ÊTES UN  
PROFESSIONNEL  
DE L'HABITAT ?

REJOIGNEZ LE RÉSEAU  
DE CONCESSIONNAIRES

**VIE & VERANDA**  
PLUS D'ESPACE POUR VOS RÊVES

BÉNÉFICIEZ D'UNE ENSEIGNE  
NATIONALE POUR DÉVELOPPER  
VOTRE ACTIVITÉ



Fabrication 100% française



Une marque nationale



Des produits de qualité  
innovants & exclusifs



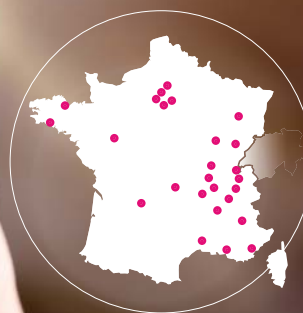
Coût, qualité, délai maîtrisés  
Accompagnement permanent



Un modèle économique éprouvé



4 gammes de vérandas sur mesure  
qui répondent à tous les besoins



UN RÉSEAU NATIONAL  
EN DÉVELOPPEMENT

60 TERRITOIRES  
DISPONIBLES



CONTACTEZ NOTRE SERVICE DÉVELOPPEMENT AU **04 72 89 15 37**

Z.I du Château de l'Île  
14, Rue Henri Becquerel  
69320 Feyzin

[www.vie-veranda.com](http://www.vie-veranda.com)

**VIE & VERANDA**  
PLUS D'ESPACE POUR VOS RÊVES

Club AMCC

## Cap sur 2020

**E**n début d'année, la 2<sup>e</sup> convention nationale du Club AMCC s'est déroulée à La Bresse dans les Vosges, au sein de l'usine SNM, site de production d'AMCC dédié à la fabrication des menuiseries aluminium.

L'occasion pour les "clubistes" présents de découvrir les différentes étapes de fabrication des produits, comme les nouveaux coulissants C70 Éléance et Excellence, ou encore la ligne automatisée d'assemblage des ouvrants, et bien sûr les grandes orientations du Club pour les années à venir.

### Quatre axes majeurs d'amélioration continue

Annoncée par Lars Platow, président d'AMCC, la démarche "CAP 2020, Culture Qualité Premium" s'inscrit dans la lignée de l'esprit Club Premium initié en 2017. Elle se décline autour de quatre axes majeurs d'amélioration continue :

- la réactivité (réponse immédiate, hotline technique pour un diagnostic à distance des éventuels dysfonctionnements),



- le respect (délais de livraison fiables grâce à une simplification des confirmations de commande),
- le professionnalisme (avec des offres exclusives pour se démarquer de la concurrence),
- le travail bien fait (faible taux de réclamation, délais de résolution des SAV raccourcis).

L'objectif : viser la satisfaction des clients finaux, au-delà de leurs attentes, pour en faire de véritables ambassadeurs de la marque.

### Challenge commercial 2018

Organisé du 1<sup>er</sup> février au 30 septembre 2018, ce challenge récompensera les trois meilleurs Clubistes qui auront atteint la meilleure progression en commandes sur les 4 objectifs fixés : aluminium, PVC, mixte ou global. À la clé, des prix prestigieux comme un voyage ou un dîner gastronomique. ■

Grosfillex Fenêtres / Grosfillex Home

## "Atteindre le sommet", un objectif du récent congrès de Chamonix

**P**lus d'une centaine de participants se sont réunis du 25 au 28 janvier derniers à Chamonix, pour le congrès annuel Grosfillex Fenêtres et Grosfillex Home.

Enjeux et perspectives, tant sur le plan industriel qu'en termes de produits, étaient au programme.

Pour démarrer sous le signe de l'aventure, le premier jour fut l'occasion d'une découverte sportive et inspirante de l'Aiguille du Midi.

Le lendemain, la plénière a permis aux équipes Grosfillex de présenter en détails le marché et les résultats 2017 et les axes de développement à trois ans. Puis un après-midi de détente était organisé sous forme de "Défi olympique" (Chamonix fut la première ville à accueillir les J.O. d'hiver en 1924).

Le troisième jour, Grosfillex a réitéré sa formule gagnante de mini-salon : différents stands thématiques ont permis aux intervenants externes et internes d'accompagner et de conseiller les participants dans leurs outils de performance comme de présenter les nouveautés.

Placé sous le signe du sérieux et de la décontraction, le Congrès s'est achevé dans une ambiance chaleureuse par une soirée de Gala.

### Grosfillex Fenêtres ouvre une nouvelle franchise aux portes de la Méditerranée

Depuis le début d'année, le Sud de la France est à l'honneur chez Grosfillex Fenêtres. Après l'ouverture de la concession



de Narbonne en février, c'est à Six-Fours dans le Var que l'enseigne Grosfillex Fenêtres continue son déploiement. Implanté sur un axe très passant, au cœur de la zone des Playes de Six-Fours, le nouveau point de vente de 150 m<sup>2</sup> possède une très jolie façade en pierre, désormais parée de l'enseigne Grosfillex Fenêtres. Le point de vente est organisé sur deux étages ; il accueille au rez-de-chaussée l'exposition, les espaces atelier et vente, et à l'étage une salle de réunion, les bureaux et une zone détente.

Les jeunes gérants de cette nouvelle concession, Rodolphe Arnaud, 27 ans et sa femme Laurie Arnaud, ont déjà une solide expérience dans le domaine de la vente et de l'immobilier. Ils sont accompagnés par Anne-Marie Derreumaux au commercial, qui a travaillé plus de 25 ans dans le milieu de la fenêtre et de la construction. Un nouveau recrutement est en cours pour compléter cette équipe. ■



LA BOUTIQUE DU  
**MENUISIER**

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

# 10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

1

LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU NATIONAL

2

LA CRÉDIBILITÉ D'UN SAVOIR-FAIRE

3

LES MOYENS D'ÉVOLUER

4

L'OPTIMISATION DES ACHATS

5

UNE GAMME COMPLÈTE POUR SE DÉVELOPPER

6

COMMUNIQUER AVEC DES OUTILS EFFICACES

7

UNE BONNE VISIBILITÉ SUR INTERNET

8

DES CAMPAGNES DE PUB AMBITIEUSES

9

LE PARTAGE DES EXPERIENCES

10

FAIRE PARTIE D'UNE FAMILLE



[www.laboutiquedumenuisier.com](http://www.laboutiquedumenuisier.com)  
contact@castes-industrie.fr - 05 65 45 04 20

Arcades &amp; Baies

## Le réseau fête ses 10 ans

**C'**est la cosmopolite et vibrante ville de Barcelone qui a accueilli la 8<sup>e</sup> Convention Nationale les 8 et 9 février derniers. 110 adhérents se sont retrouvés sous le ciel d'Espagne pour souffler les bougies du réseau lors de la 8<sup>e</sup> Convention Nationale "Arcades et Baies".

« C'était en 2008, nous débutons l'aventure Arcades & Baies, se remémore Amaury Deible, directeur du réseau. Dix ans après, nous sommes heureux du chemin parcouru. La sincérité et la passion pour notre métier demeurent intactes. Plus que jamais, nous avons à cœur de travailler avec les meilleurs professionnels, reconnus pour leur expertise et leur savoir-faire, et d'entretenir des partenariats forts et durables. Nous nous engageons à défendre le travail bien fait et notre satisfaction reste de partager avec nos clients les plus belles histoires de rénovation », poursuit-il.

### Lancement d'une future fenêtre

Le temps de se remémorer les débuts que déjà Arcades et Baies levait le voile sur les nouveautés qui vont agiter le marché de la fenêtre les prochaines semaines. Cela commence avec une redéfinition de la fenêtre PVC Arcad'Lux, qui se voit enrichie d'un équipement triple protection "thermique-acoustique-sécurité" au même prix. Entrée en scène également de quatre nouveaux coloris plaxés PVC bi-couleur puis l'annonce d'un nouveau pack PVC contemporain, plus droit.



Ces nouveautés sont disponibles depuis la récente campagne de communication nationale qui s'est déroulée début mars. Prochaine étape ? Le lancement d'une future fenêtre, dont le prototype a été révélé au groupe à Barcelone. Ce projet, "encore secret", a permis de recueillir les avis de chacun pour améliorer la version définitive. Enfin, pour mettre en exergue son savoir-faire de spécialiste du "100 % sur-mesure", il restait à Arcades & Baies de compléter ses outils Web avec le lancement d'un configurateur de portes d'entrée, présenté à la Convention et mis en ligne sur [www.arcadesetbaies.com](http://www.arcadesetbaies.com).

Après un déjeuner sur les Ramblas, les adhérents ont pu se mesurer au travers de défis géographiques et créatifs, lors d'un jeu de piste au cœur des incontournables du Gótico. Les trois meilleures équipes ont été récompensées, en soirée, dans le cadre des sous-sols de la "Fàbrica Moritz" privatisés pour les 10 ans du réseau. ■

Menuisiers et Fabricants Certifiés Profils Systèmes

## Une commission chez le menuisier Sam Alu

**L**a dernière commission des Menuisiers et Fabricants Certifiés Profils Systèmes s'est déroulée les 21 et 22 mars 2018 à Istres & Aix-en-Provence (13) chez le Menuisier certifié Sam Alu.

Lors de cette commission, Frédéric Virion, directeur commercial de la société Sam Alu a eu l'occasion de faire visiter son usine de production à Istres ainsi qu'un de ses show-room de 200 m<sup>2</sup> aux membres des deux labels. Équipe de fabrication, équipe commerciale, organisation de sa production, présentation de son show-room : Frédéric Virion a présenté sa société dans sa globalité et a partagé son expérience aux membres des deux réseaux.

Une visite de l'Arena d'Aix-en-Provence a ensuite été faite. Les Menuisiers et Fabricants certifiés ont eu le privilège de visiter ce monument sportif et culturel avec l'architecte en personne, Christophe Gulizzi. Le Menuisier certifié Sam Alu a quant à lui fabriqué et posé l'ensemble des menuiseries extérieures.

Cette commission a été l'occasion pour Profils Systèmes de faire un bilan des actions de l'année 2017 et ainsi intensifier les opérations mises en place par le label pour 2018. Plan Média, challenge photos, nouveaux outils de com-



munication... Un point global sur les attentes marketing et communication a été traité.

Les derniers développements produits ont été présentés pour la gamme de coulissants et frappes Cuzco 70mm et pour la pergola alu Wallis&outdoor.

Les membres des deux labels Menuisiers et Fabricants certifiés Profils Systèmes se sont donnés rendez-vous au Pays Basque pour la prochaine Convention qui aura lieu du 24 au 27 mai prochain. ■

# REJOIGNEZ LE RÉSEAU Caséo

Vous êtes spécialiste de la menuiserie en rénovation ?  
Le réseau Caséo vous offre de multiples opportunités de développer votre activité.

## Et en plus vous :

- **Elargissez votre plan de vente vers des métiers complémentaires** (portails, stores, pergolas, dressings, portes intérieures, cuisines)
- Créez une **activité de distribution de menuiseries auprès des constructeurs avec l'appui de la centrale**
- **Préservez votre indépendance au travers de la force d'un réseau**
- **Augmentez votre rentabilité au travers d'un référencement optimisé et négocié** avec les plus grandes marques françaises en toute indépendance de tout industriel
- **Profitez d'une véritable présence digitale** sur le web et les réseaux sociaux
- **Bénéficiez d'un plan de communication complet et efficace** au niveau local et national (tracts, radios, télé, affichage...)
- **Exploitez rentablement** votre secteur grâce à une véritable zone d'exclusivité



HERVE M.

**ADHÉRENT**

BERNAY

A rejoint Caséo  
depuis 2010



Une équipe solide ça change tout !  
Rejoignez les 80 points de vente Caséo



CONTACTEZ :

**Guillaume VANDEVELLE**

07 62 67 46 60

[g.vandeville@caseo-centrale.com](mailto:g.vandeville@caseo-centrale.com)

**CASÉO**  
CUISINES & MENUISERIES

**NEUF &  
RÉNOVATION**

UNE ÉQUIPE SOLIDE, ÇA CHANGE TOUT !

Les Verriers d'Aujourd'hui

## Jean-Yves Glumineau nouveau président

Lors de la dernière assemblée générale de l'association Les Verriers d'Aujourd'hui, qui s'est déroulée le 26 janvier dernier, Denis Lepée a cédé la présidence après 11 ans d'implication. Un nouveau président a été élu en la personne de Jean-Yves Glumineau, dirigeant de la société TIV. Un nouveau bureau a également été élu et il est composé de Alban Utard (Righetti) - secrétaire, Eric Lauvoisard (Glaverouest) - trésorier, Jonathan Metz (Verrissima) - vice-président. ■



Jean-Yves Glumineau (2<sup>e</sup> en partant de la gauche), lors de l'Assemblée générale des Verriers d'Aujourd'hui.

SNFA

## Campagne de communication et création de la "Journée de la fenêtre aluminium"

Le SNFA, porte-parole des acteurs de la menuiserie aluminium, lance une campagne à travers trois vidéos et trois affiches, plongeant dans le quotidien de la famille Mercier, d'Anna et de Matthieu. La date du 5 avril dernier a été choisie pour créer la "Journée de la fenêtre aluminium", afin de célébrer le lancement de cette campagne.

### La "famille Mercier" mise en scène

Trois univers forts sont mis en avant, montrant des personnalités extraordinaires, chacun lié à un avantage de l'aluminium :

- la couleur et la bi-coloration,

La famille Mercier a une passion pour le jaune et le gris. Elle s'habille exclusivement en jaune et en gris, tout l'intérieur de leur maison est aussi jaune et gris... et même leurs fenêtres, grâce aux profilés en aluminium bicolores.

- l'isolation,

Anna recherche le confort idéal pour son intérieur. Malgré le froid et la neige à l'extérieur, elle bénéficie d'une isolation parfaite et d'une luminosité exceptionnelle à l'intérieur, grâce à sa baie coulissante en aluminium.

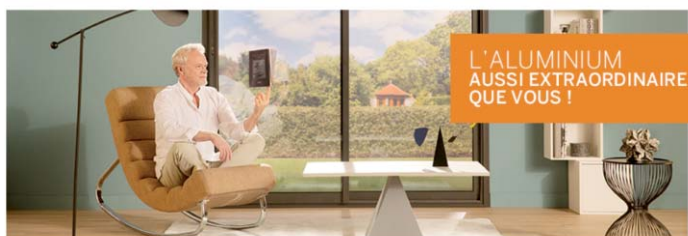
- le bon rapport qualité/prix.

Matthieu recherche constamment l'équilibre parfait et l'harmonie dans sa vie, ainsi que pour son intérieur. Avec sa fenêtre en aluminium, il a trouvé l'équilibre parfait entre qualité et prix.

### Faire comprendre au grand public les avantages des fenêtres en aluminium

Depuis plus de dix ans, Fenetrealu informe les particuliers sur les propriétés de l'alu et au-delà, sur tous les sujets touchant aux menuiseries, via des campagnes en radio et en télévision.

En 2018, cette prise de parole collective des acteurs de la filière prend la forme d'une campagne digitale inédite, autour de profils extraordinaires. ■



« Nous adoptons un ton extraordinairement nouveau, afin de faire comprendre au grand public les avantages des fenêtres en aluminium, avec trois profils de personnes extraordinaires au travers desquelles vous pouvez vous reconnaître, explique Jean-Luc Marchand, porte-parole du SNFA. Cette campagne à la fois digitale et print peut être reprise par tous les acteurs de la menuiserie alu, et nous souhaitons mobiliser et fédérer toute la filière professionnelle (fabricants et installateurs) autour de cet événement ».

Depuis le 5 avril dernier, lors de la "Journée de la fenêtre aluminium", les internautes ont ainsi pu découvrir le quotidien extraordinaire de la famille Mercier, d'Anna et de Matthieu.

Les trois épisodes sont visibles sur fenetrealu.com, ainsi que sur la page Facebook de Fenetrealu. Pour appuyer ce dispositif, la diffusion nationale au grand public s'est également faite ce même jour, par le quotidien gratuit Cnews. ■

UDIVP / SCMF

## Colloque sur la mixité verre-métal

Le Syndicat de la construction métallique de France (SCMF) et l'Union des installateurs de verre plat (UDIVP) ont organisé le 10 avril dernier un colloque sur la mixité verre-métal au siège de la FFP à Paris. Ce colloque avait pour but mettre en valeur l'alliance de la performance et de la modernité.

En privilégiant le verre et l'acier, les maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage font le choix de l'esthétique architecturale et des innovations techniques. Ces deux matériaux offrent des caractéristiques complémentaires pour réaliser avec précision des ouvrages de toutes tailles, des plus simples aux plus complexes. Ils permettent la liberté d'écriture et apportent une réponse percutante pour relever les enjeux de la transition énergétique et du développement durable.

Au cours de cette réunion, des retours d'expériences sur cinq opérations ont permis de proposer aux participants un regard croisé entre architectes et entreprises du verre et de l'acier : hall d'entrée du Cœur Défense (Cabinet



Maud Caubet et miroiterie Française du verre), atrium du centre commercial "Le Nieuport" à Vélizy (bureau d'études Egis, groupe Fayat métal), entrée de l'Unesco à Paris (Laurence Carminati & Yann Kerommes architectes, établissements Gendre, entreprise Idéal Pose), rénovation de l'entrée du Parc-expo de Paris Porte de Versailles (entreprise SMB), Pôle d'échanges multimodal de la gare de Morlaix (Lavigne & Chéron architectes, Miroiterie 4M).

Un compte-rendu complet de ce colloque sera publié dans le prochain numéro de Verre & Protections Mag. ■



Olivier Douard, délégué technique de l'UDIVP, présente un groupe d'intervenants.

UFME

### Répondre aux problématiques spécifiques des portes intérieures

La conception et la fabrication de portes intérieures comptent parmi les activités exercées par un certain nombre des adhérents historiques de l'UFME. Après avoir modifié récemment ses statuts, l'UFME met à leur disposition ses compétences techniques pour répondre aux problématiques spécifiques de ces menuiseries : évolutions normatives, technique, sécurité, acoustique...

De nombreux axes de travail, en réponse aux problématiques de ces fabricants, et pour les accompagner dans les évolutions normatives et techniques de leurs produits, sont définis et menés par l'UFME.

« Notre mission est de défendre une menuiserie de qualité fabriquée en France et de représenter le plus grand nombre des professionnels de la menuiserie sur notre territoire. Nous avons décidé il y a quelques mois de poursuivre notre accompagnement pour nos adhérents, fabricants de portes intérieures, et de mettre nos multiples expertises au bénéfice de cette activité spécifique » commente Philippe Macquart, délégué général de l'UFME. « Les fabricants de portes intérieures ont la possibilité de rejoindre des groupes de travail techniques missionnés pour réfléchir à leurs problématiques sous l'égide de notre Commission technique » conclut-il.

L'UFME met donc actuellement en place plusieurs groupes de travail sur les sujets suivants :

- Les dispositifs coupe-feu et le marquage NF Porte résistant au feu
- Les dispositifs antieffraction et le marquage A2P (Assurance prévention protection) et ses certifications
- Les normes relatives à l'accessibilité des personnes handicapées
- Les Fiches de données environnementales collectives (FDDES)
- Le suivi des normes
- Les mesures de COV (composés organiques volatiles)

Précisons que l'UFME est membre du Comité CNPP Cert (Centre national de prévention et de protection). ■

# “Coup de jeune” au SNFPSA : Actibaie entre en scène...

« Le SNFPSA se réécrit » promettait le Syndicat National de la fermeture, de la protection solaire et des professions associées pour annoncer son assemblée générale 2018 du 22 mars. Promesse tenue à la lettre : nouveau nom, nouveau logo, nouvelle signature, nouveau positionnement ; Actibaie, groupement professionnel des portes, portails, volets et stores opère une véritable renaissance, fruit de deux ans de réflexion et de travail du syndicat. Une démarche qui n’a rien de cosmétique mais affirme la volonté politique du groupement d’être plus visible et de délivrer un message plus cohérent pour tous ses adhérents actuels et à venir ainsi que pour les jeunes qui ne connaissent pas ces métiers. Car le recrutement est un enjeu crucial pour les années à venir, a insisté Yannick Michon en introduction et tout au long de cette assemblée générale, la première depuis son élection à la présidence du Syndicat en avril 2017.

## Une assemblée générale menée tambour battant

Dès l’ouverture de séance Yannick Michon annonçait le changement de nom du syndicat. Le suspense a tenu en alerte les adhérents pendant tout son rapport moral présentant les actions menées par les groupements métiers et celles réalisées en matière de normalisation et de formation en 2017/2018. Suspense qui s’est poursuivi avec l’exposé des résultats financiers par Philippe SEAS, trésorier du groupement, des comptes validés par Monsieur Pournin (représentant du cabinet KPMG, commissaire aux comptes) et approuvés par l’assemblée générale (voir encadré). Le rapport d’activité a détaillé le travail mené par chaque groupe métiers. Celui des Portes et portails (dirigé par Yannick Michon notamment dans la valorisation des métiers au travers des CQP<sup>1</sup> et l’annonce d’un futur CQP technicien de maintenance, très attendu. Celui des Portes



automatiques piétonnes présenté par son chef de file Frédéric Catherine qui s’est félicité que les PAP aient désormais leur calepin de chantier, puis celui de Geoffroy Toulemonde, nouveau chef de file du groupe métier Volets. Yannick Michon a finalement repris la parole pour enfin dévoiler la nouvelle identité du syndicat : Actibaie, Groupement professionnel des portes, portails, volets et stores. Après cette annonce applaudie et approuvée à l’unanimité sans abstention et la présentation de la charte graphique, Louis Serge Real del Sarte<sup>2</sup>, partie prenante de cette renaissance a enchaîné cette annonce par une allocution percutante sur l’impact des réseaux sociaux pour les entreprises et la nouvelle stratégie d’Actibaie en la matière, délivrant au passage de judicieux conseils aux adhérents pour être acteurs sur les réseaux sociaux. Enfin Jacques Chanut a honoré de sa présence cette assemblée générale, présentant la conjoncture du bâtiment juste après sa conférence de presse du FFB.

## La structuration en groupements de métiers porte ses fruits

« La naissance et l’organisation des 4 groupements de métiers (Volets, Stores, Portes & portails et Portes automatiques piétonnes) a été une des révolutions majeures opérées par notre organisation syndicale ces dernières années » affirme le président. Reflet de l’ampleur du travail réalisé au sein des groupes métiers et de l’intérêt qu’a suscité chez les adhérents cette approche par spécificités, l’augmentation significative du nombre des adhérents cette année témoigne de l’effet booster de cette restructuration dans la vie du groupement. « La naissance de ces groupements a suscité un intérêt massif de la part des adhérents, les commissions étaient remplies ! » se félicite Yannick

## ACTIBAIE EN CHIFFRES

**2150 adhérents** dont 100 fabricants

**420 000 €** de budget annuel (300 000 € de cotisations et 120 000 € de subvention FFB)

**29 000 salariés**

**2,8 Md €** de CA sur un marché de la fermeture et de la protection solaire de 3,4 Md €

Le SNFPSA représente **80 %** des produits industriels mis sur le marché par la filière

1) Certificat de Qualification Professionnelle

(2) Louis Serge Real del Sarte, influenceur sur LinkedIn, est président fondateur d’YFLY et consultant en réseaux sociaux sur internet, marketing d’influence et stratégie digitale. Il est intervenu lors de l’assemblée générale d’Actibaie sur la digitalisation des entreprises et le potentiel viral des réseaux sociaux.



Michon qui est revenu sur la nomination de deux nouveaux chefs de file métiers : Geoffroy Toulemonde, dirigeant de Flip a remplacé Dominique Combes de l'entreprise Sofermi à la tête du Groupe Volets et Guillaume Halphen, PDG de Roussel Stores a repris les rênes du groupe Stores, cédés par Bruno Blin, ancien Président de Dubos Verger. Ce dernier est d'ailleurs à l'origine de la réflexion sur la création des groupes de métiers qui a impulsé par ricochet la refonte totale de l'identité visuelle et de la stratégie de communication du groupement.

### Nouveau positionnement, nouvelle communication

Présent sur les réseaux sociaux depuis novembre 2017, c'est aussi pour profiter de leur potentiel viral que le syndicat s'est doté d'une identité plus cohérente et mieux identifiable qui a précédé la refonte complète du site internet dont l'architecture, la navigation et le design ont été retravaillés

pour faciliter l'accès aux informations, présentées également par groupes de métiers, ainsi que le lancement d'une application mobile gratuite réservée aux adhérents qui bénéficie d'un logo spécifique à chaque groupe. Cette nouvelle identité a été déclinée sur tous les supports, y compris ceux de la base documentaire. L'univers visuel créé autour de cette identité se retrouve dans tous les outils mis en œuvre par Actibaie, notamment sur sa plateforme de formation e-learning et son serious game, un jeu d'étude en ligne en parfaite cohérence avec les objectifs du groupement. ■

[www.actibaie.org](http://www.actibaie.org)

Twitter, LinkedIn, Facebook, Youtube : @Actibaie

## INTERVIEW YANNICK MICHON - président d'Actibaie

### « Nous voulions trouver un nom qui aille droit au but, qui soit parlant, facile à mémoriser et qui utilise un peu le jargon du quotidien de nos adhérents »

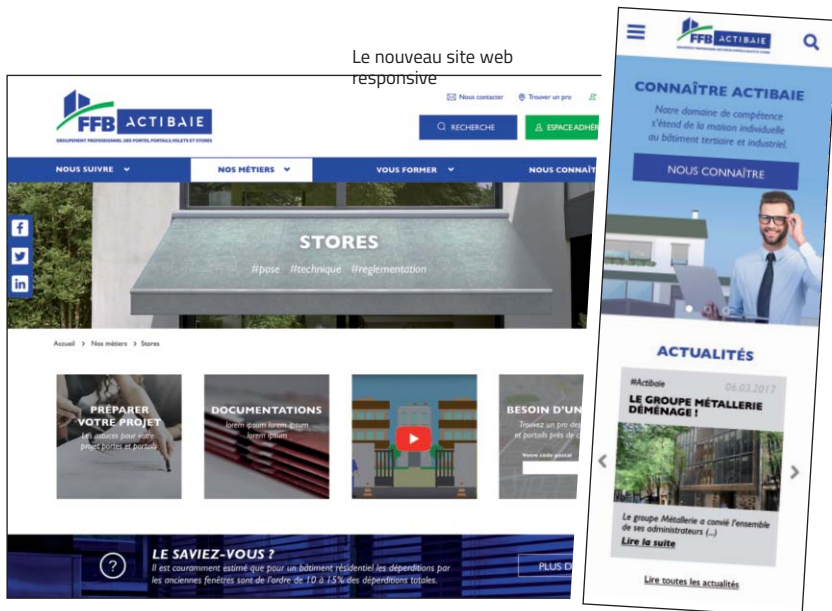
*C'est la fin de cette assemblée générale qui nous a présenté le repositionnement du SNFPFA et la refonte complète de son identité, à commencer par son nouveau nom, Actibaie. Pouvez-vous nous expliquer les coulisses de ce changement initié en 2016 ?*

**Yannick Michon :** Ca a démarré effectivement il y a quelques années. Nous étions confrontés à un paradoxe : nous avons produit beaucoup de matériel et d'informations techniques parce qu'il y avait beaucoup de révisions réglementaires et que la profession en avait besoin. Nous, nous sommes donc posé la question de la communication de ces données ce qui nous a amenés à produire des guides extrêmement complets et documentés mais néanmoins destinés à des professionnels aguerris. On s'était rendu compte aussi que le matériel technique était très intéressant mais restait un peu trop généraliste du fait que notre syndicat, notre groupement maintenant, est multidisciplinaire. Entre le store et la porte lourde de hangar d'avion il y a quand même un monde technologique, les référentiels ne sont pas les mêmes, les entreprises et les personnels qui y œuvrent non plus. On s'est dit alors qu'il fallait aller plus en profondeur dans l'analyse des sujets dans lesquels nous restions jusqu'alors à un niveau un peu superficiel. De là est née l'idée de fonctionner par métiers beaucoup plus spécifiques : nous avons regroupé les entreprises par centre d'intérêt et univers professionnel commun. À partir de là, ça a été complètement différent. On a pu aborder les questions beaucoup plus verticalement, aller au fond des choses, attirer beaucoup plus d'entreprises pour y participer ; on avait trouvé notre mode de fonctionnement ! Et ça, c'était vraiment une très bonne chose...

*... peut-être aussi le fait de vous recentrer un peu sur l'approche client a-t-il facilité ce repositionnement ?*

**Y. M. :** Oui et de nous recentrer aussi sur des méthodes communes car on souffrait dans notre profession, et c'est encore un peu le cas, de prestations clients de différentes qualités, de contenus et de prix différents ; le client est un peu perdu. La réflexion que nous avons menée a été passionnante puisqu'on avait trouvé notre approche métiers. Dans le même temps nous avons intensifié la production de données techniques et nous nous sommes donc demandé ce que nous allions faire de tout cela. Car sur nos 2500 adhérents, il y a un noyau actif de 100 à 150 entreprises, installateurs, industriels, participant activement à tous les travaux, que l'on retrouve régulièrement et auprès desquels on partage toutes ces informations. Mais quid du reste de nos adhérents qui eux sont en souffrance ? Dans la mécanique d'adhésion au sein de la FFB entre les régions d'un côté et les Unions nationales comme les nôtres, certains adhérents sont rattachés à notre syndicat sans même le savoir et ça, c'est une vraie difficulté pour nous. On s'est donc demandé comment dialoguer avec ces adhérents et les adhérents potentiels et surtout comment ratisser encore un peu plus large. C'est à partir de ça qu'on s'est interrogés sur notre positionnement en terme de communication. Le constat de départ était le suivant : « on n'est pas visible, tout cela est abscons, l'acronyme SNFPFA, on ne comprend pas ! Tout ce qu'on a pu faire en matière de communication c'était bien mais un peu « petit bras » : il nous





Le nouveau site web responsive

faut une vraie volonté politique de se positionner, une ligne budgétaire qui va bien et on se lance ! ». Notre démarche a consisté à chercher les moyens de rendre plus accessible aux adhérents, l'ensemble de la production de notre union de groupements. C'est l'esprit du fonctionnement d'un syndicat mais ce qui était très intéressant c'est que nous étions tous sur la même longueur d'onde, nous partageons la même vision, les mêmes objectifs et le même constat de départ.

*Vous avez précisé justement lors de cette assemblée générale, que vous vous positionniez dorénavant comme un « groupement professionnel » plutôt que comme un syndicat. À quoi correspond ce changement de signature ?*

**Y. M. :** Cet ex-syndicat est en fait une union de groupements professionnels. Si chaque groupement travaille en autonomie, avec des tronc communs bien sûr sur des questions sociétales comme le recrutement, les normes, les rapports aux pouvoirs, chacun a cependant aussi ses spécificités. On s'est dit que nous n'étions pas un syndicat d'industriels ou de professionnels faisant exactement le même métier (auquel cas on pourrait être appelés un syndicat) mais plutôt une association de groupements professionnels.

*Comment vous est venu ce nouveau nom au cours de votre réflexion globale sur votre stratégie de communication ?*

**Y. M. :** Nous avons travaillé avec une agence. Nous avions des idées bien arrêtées sur ce qu'on ne voulait pas, c'est important. Et nous voulions aussi trouver un nom qui aille droit au but qui soit parlant, facile à mémoriser, qui utilise un peu le jargon du quotidien de nos adhérents. Donc « baie » et puis « acti » en préfixe pour « activité » et pour évoquer un syndicat actif. Après réflexion ça nous paraissait cohérent. Ensuite nous avons demandé à l'agence de nous modéliser ça et de le décliner en charte graphique mais à l'origine, Actibaie, c'est nous qui l'avons trouvé ; on savait ce qu'on voulait.

*La volonté de communiquer sur les réseaux sociaux a influencé peut-être aussi le choix de ce nom, plus signifiant que l'ancien acronyme ?*

**Y. M. :** Oui, la question des réseaux sociaux était cruciale. Nous n'étions pas très compétents pour y répondre et nous

sommes donc rapprochés de professionnels pour nous éclairer dans notre réflexion : « est-ce qu'on en a véritablement besoin, comment peut-on communiquer et sur quels supports ? ». Nous avons fait appel à Louis Serge, un excellent consultant dont le background est très intéressant et qui nous a dit : « Voilà le monde des réseaux sociaux ; votre objectif c'est aussi d'attirer les gens, et principalement les jeunes dans votre métier ». Car on n'existait pas on n'était pas assez visibles ! Par exemple dans une orientation scolaire, il ne viendrait à l'idée d'aucun jeune, à moins que son père n'ait une société dans la filière, de dire tiens, j'ai envie d'aller travailler dans la porte ! Il va complètement passer à côté ! Or chez les industriels et professionnels présents dans cette salle il y a des boîtes extrêmement agréables à vivre, innovantes, où il

fait bon travailler et gagner sa vie. Donc d'abord on valorise toutes ces professions, ensuite on identifie tous ces lobbies pour travailler de près ou de loin, sur le court terme et le long terme afin d'exister auprès d'eux. En parallèle évidemment, on utilise des vecteurs et des supports qui sont aujourd'hui utilisés par toutes les strates de génération de notre société parce qu'on voit bien que Facebook c'est telle strate, Instagram c'est beaucoup plus jeune donc en fonction des publics de destination et des messages que l'on veut distiller, on se dote d'un outil de communication sur les réseaux sociaux, digne de ce nom.

*Au niveau de l'Éducation nationale, vous vous adressez à qui ? L'administration centrale, les établissements scolaires ?*

**Y. M. :** On est en contact indirectement avec eux mais on ne pèse pas suffisamment. Tout à l'heure le Président Jacques Chanut a évoqué les sujets sur lesquels il faut que nous fassions corps ; j'en suis intimement convaincu, je l'ai dit tout à l'heure. Un des premiers constats quand je suis arrivé c'est qu'il fallait absolument ne pas rester dans notre bulle de syndicat. Bien sûr on appartient à la grande maison FFB mais on travaille relativement peu avec elle. Je me suis rendu compte qu'ils travaillaient sur des sujets sociétaux aussi importants que les nôtres, à la différence près qu'ils représentent un million d'emplois et de personnes qui travaillent sur ces sujets et j'ai compris que si l'on voulait influencer les politiques de demain, car discuter avec l'Éducation Nationale c'est influencer les politiques, il faut véritablement que l'on parle un langage qui va intéresser le politique. On est générateurs de plusieurs centaines de milliers d'emplois dans nos professions en général et donc ces dossiers-là il ne faut pas qu'on les travaille nous-même à l'échelle de notre syndicat. Les CQP c'est autre chose, c'est une valorisation et la reconnaissance d'un savoir-faire de notre métier mais les filières de formation c'est avec la FFB que je veux qu'on travaille demain pour être efficaces.

*J'ai le sentiment que les conseillers d'orientation, les établissements scolaires ne connaissent pas vos métiers ?*

**Y. M. :** Je pense qu'on n'est pas dans le même monde. Faut-il que l'on soit dans le même ? Je n'en suis pas certain mais il y a très certainement des passerelles à créer. Ils forment des jeunes, des jeunes que l'on attend et ça ne matche pas. Donc il faut absolument que l'on dise ce que l'on attend en terme de profils

de candidats pour demain ; s'interroger sur ce qu'ils sont capables de former. Parce que dès qu'ils sortent, on en a besoin ! Je l'ai dit en préambule et c'est une vérité que l'on partage tous. Rendez-vous compte ; ça veut dire que nous serions proches du plein-emploi en France dans les fonctions commerciales, dans les fonctions de conducteur de travaux, de techniciens ? Ça n'est pas ce que l'on entend à la radio ou à la télévision, ça n'est pas ce que l'on vit tous les jours, il y a un paradoxe là ! Ça signifie qu'il faut absolument que nous, on bouge. Qu'on aille au-devant de l'Éducation Nationale. Mais pas seuls, parce qu'encore une fois même si on représente avec l'Union des métalliers pas loin de 35 000 entreprises, on est loin de peser suffisamment contrairement à la FFB avec son 1,2 millions d'employés au total.

*Pour pallier en partie à cette méconnaissance, est-ce qu'il ne faudrait pas que les élèves des filières professionnelles mais aussi technologiques puissent avant le bac et l'orientation professionnelle, faire des stages en entreprises pour connaître ces métiers ?*

**Y. M. :** Se faire connaître ça n'est pas effectivement tout attendre de l'Éducation Nationale et on a un pas à faire vers eux incontestablement. La clef pour entrer c'est avec la Fédération qu'on l'aura. Et une fois qu'on va être dedans, (on a déjà réfléchi à la question) il y a évidemment plein d'industriels qui sont prêts à aller parler et à aller présenter leur entreprise, son cadre de travail, son image, sa notoriété, ses valeurs, son rayonnement international ou national, sa localisation. Il y a tout un ensemble de choses mais surtout permettre à ces jeunes de se projeter : « qu'est-ce que je peux faire dans cette entreprise, comment je peux évoluer à la fois dans ma satisfaction, mes connaissances et ma rémunération ». Pour tout cela, il faut qu'on aille vers eux. Incontestablement.

*Comment situez-vous ce changement stratégique dans la vie du groupement ?*

**Y. M. :** C'est un travail de très longue haleine qui dépasse nos mandats, je l'ai dit en toute humilité en début d'assemblée générale. Ça a été initié par mes prédécesseurs, en partie déroulé par moi et certains sujets continueront très certainement à être développés par d'autres. C'est tout l'intérêt de ce travail. À partir du moment où il devient intéressant et concret ça attire pleins d'adhérents. L'objectif est d'arriver à monter le niveau de qualité de ce que l'on offre au client ; on ne peut pas sur le terrain, tenir des discours radicalement différents et dire que si ces discours sont différents c'est parce qu'il y a une bonne entreprise et une mauvaise entreprise. Ça n'est pas ça ; c'est que la lecture que fait l'entreprise de son environnement réglementaire et normatif est un peu blanc dans l'une et un peu gris dans l'autre. Tout le travail syndical c'est de dire « ayons les mêmes lectures de ce qu'il faut faire. S'il faut mettre deux systèmes de sécurité, ne discutons pas, c'est deux systèmes de sécurité. C'est la base ». Ne nous battons pas sur des lectures qui troublent le client. On parle beaucoup d'entreprises qui viennent de différents pays et peuvent nous concurrencer et nous poser des problèmes ; il y a toujours quelques réactions un peu conservatrices. Moi je réponds « ayons des standards de qualité de travail ».



*C'est ce qui permet aussi de se différencier par rapport à la concurrence.*

**Y. M. :** Exactement, faisons la différence avec ça ; ça ne veut pas dire que les autres ne pourront pas suivre mais si les autres veulent occuper cette place il faudra aussi qu'ils aient ce référentiel et là on fera la différence auprès des clients.

*Les consommateurs ont aussi une attirance croissante pour la fabrication française.*

**Y. M. :** Oui, pour beaucoup de clients ça vibre. Ça n'est pas ça qui va faire qu'il va acheter un produit ou une prestation beaucoup plus chère mais à conditions égales, il va forcément donner cette préférence, ça paraît logique. Et même bien souvent selon l'engagement du client par rapport à ça il est prêt à payer un peu plus cher. Si une entreprise est respectable, elle est respectée.

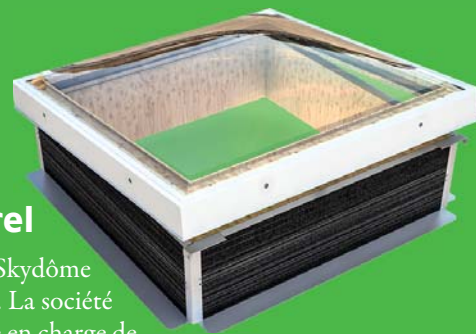
*Vous évoquiez je crois tout à l'heure le fait que les politiques que vous mettiez en place n'entraient pas forcément dans celles des calendriers électoraux, est-ce que vous avez l'impression que les Accords de Paris par exemple peuvent vous aider dans la pérennisation de vos actions ?*

**Y. M. :** On n'est pas dans le même monde, on n'est pas calés de la même manière. Mais je ne pense pas que ce soit incompatible. Bien souvent on attend beaucoup des politiques mais je ne sais pas si c'est l'attitude à avoir ; on est aussi force de proposition ! Est-ce que véritablement on est handicapés aujourd'hui par tout ce qui se fait ou est ce qu'on est favorisés ? Je ne sais pas mais on a beaucoup de choses à faire par nous-même déjà. Déjà nous-même... On a parlé tout à l'heure du CITE, il y aurait beaucoup de choses à dire. Sa remise en compte n'est pas simple, c'est un frein parce qu'hier on était boostés par ça quand même. Mais le sujet n'est absolument pas clos au contraire et je dirais que ce qui va venir demain sera peut-être plus intéressant que ce que l'on avait hier...

*À condition que les arguments soient entendus...*

« Ils seront entendus parce que le travail que fait par la FFB est excellent. Et puis le politique n'est pas sot, il sait très bien qu'en allant dans ce sens il va favoriser les entreprises qui vont se développer et générer de l'emploi, c'est la quadrature du cercle. Mais je ne fais pas de relation directe parce que je ne pense pas que l'on ait besoin, toujours, d'avoir quelque chose qui nous aide à faire notre business. C'est décorrélé en réalité. ■

*Propos recueillis par Johanna Bensmaine*



## BIM

### Skydôme se tourne vers BIM&Co pour la diffusion d'objets BIM dédiés à l'éclairage naturel

Le fabricant de solutions d'éclairage zénithal, d'aération et de désenfumage, Skydôme (Sons-et-Ronchères, 02 - 150 collaborateurs) est entré dans l'univers du BIM. La société a en effet choisi la startup BIM&Co (Saint-Romain-de-Colbosc, 76) pour la prise en charge de la modélisation, l'intégration et la diffusion de ses produits phares Skybaie et Equilux Wood. Par le biais de l'offre BIM&Co for Manufacturers, les deux partenaires ont collaboré à la diffusion d'objets BIM de qualité dédiés à l'éclairage naturel, pour toutes les étapes du processus BIM. Skydôme, dont les équipes sont en train d'être formées au BIM et à la modélisation, envisage par la suite de publier davantage d'objets paramétriques sur BIM&Co. ■

## BIM

### Les objets CAO & BIM de Lippi modélisés par Polantis



Créateur français d'univers d'aménagements extérieurs, Lippi conçoit et fabrique depuis 1963 des portails, clôtures, mobiliers et accessoires colorés et modulables.

Polantis et Lippi ont récemment "BIMé" deux nouvelles collections lancées par Lippi : l'univers Stem et l'univers Z, toutes deux dédiées à la prescription et plus particulièrement aux architectes. Le choix est fait par les architectes de Polantis, en charge de la production des objets BIM Lippi, de créer des produits paramétrables au niveau des dimensions. La particularité des produits ? Il n'y a aucun barreaudage similaire et les séquençements des barreaux ainsi que les coloris des portails peuvent être configurés à l'envie.

Lippi a fait le choix de "BIMer" en priorité ces deux nouvelles collections pour mettre la lumière sur ces dernières et faciliter encore plus leur accès aux architectes prescripteurs. Le fabricant a aussi et surtout répondu à une demande grandissante de la part de ses clients pour des fichiers BIM. ■

## BIM

### Deux nouvelles applications Schüco destinées aux prescripteurs



À travers deux nouvelles applications, "Schüco Prescription" et "Schüco Références", Schüco international SCS (78), réunit sur un seul support tous les éléments dont les prescripteurs ont besoin au quotidien : informations techniques de la gamme aluminium et PVC la plus large du marché, solutions de construction et catalogue d'inspiration. Ces applications sont disponibles sur le site internet Schüco dans la rubrique : Architectes - Mon espace de travail [www.schuco.fr](http://www.schuco.fr)

#### "Schüco Prescription" : toutes les données techniques à portée de main

Avec son application mobile "Schüco Prescription" Schüco a référencé toutes ses gammes de fenêtres, portes, coulissants, façades, occultations et produits de sécurité, pour permettre à ses partenaires d'avoir, à tout moment, toutes les informations nécessaires pour travailler. Ils pourront ainsi y trouver :

- la fiche produit,
- les coupes types,
- le descriptif en format texte,
- les coupes DWG,
- les performances (dimensions, poids, prise de volume, acoustique ... ),
- les fichiers BIM,
- le catalogue des performances thermiques,

- les normes et essais pour les produits de sécurité feu et pare-balles. Disponible gratuitement sur l'AppStore, GooglePlay Store et accessible depuis le site Schüco, cette application permettra aux architectes de concrétiser plus efficacement et sereinement tous leurs projets les plus ambitieux.

#### "Schüco Références" pour cultiver l'inspiration

L'application "Schüco Références" permet de découvrir les solutions développées par Schüco pour tous les types de projets : résidentiels, résidentiels collectifs (par exemple le 7 Croisette à Cannes) ainsi que les projets tertiaires comme le Liner à Montpellier. Elle propose également aux architectes un catalogue d'idées de conception, grâce aux références internationales qui y sont présentées :

- recherche de références par mots-clés, par filtres ou grâce au menu de navigation,
- galerie photos comprenant des projets du monde entier et des informations relatives aux séries de produits utilisées,
- carte des références Schüco situées dans les environs de leur localisation,
- alertes et notifications pour les projets Schüco situés dans leur voisinage.

"Schüco Références" est disponible gratuitement sur l'AppStore et sur Google-Play Store. ■



Domotique

## Lifedomus, la nouvelle offre premium de Delta Dore

**D**elta Dore présente sa nouvelle offre "Smart home premium", Lifedomus, née de la fusion des box domotiques Tydom 3.0 et Lifedomus (Sense et Vision). Téléchargeable sur Google Play et l'Apple Store, l'application Lifedomus propose toujours le même niveau de personnalisation ; grâce au vidéo-réalisme de l'application Lifedomus, chaque zone de l'écran est personnalisable et déclenche une ou plusieurs actions en fonction du geste choisi.

Les icônes disparaissent et l'écran affiche réellement ce qui est activé dans la pièce. Par exemple, il suffit d'une pression sur la photo de la lampe pour la voir s'allumer en temps réel sur l'écran du Smartphone ou de la tablette comme par magie... C'est la réalité augmentée.

### 15 packs d'options par usage

Les automates (scénarios entre équipements) et les profils utilisateurs sont désormais illimités. L'offre inclut également de nouveaux protocoles parmi lesquels celui de la marque Velux et s'ouvre à d'autres acteurs du monde des objets connectés tels que Nest et Netatmo.

En fonction des besoins de leurs clients, les installateurs et intégrateurs choisissent désormais parmi 15 packs d'options par usage : lecteur multimédia, audio multiréseau, portier vidéo, serrure connectée...

### Deux nouveaux modules de formation pour aider les installateurs

Plus technique que Tydom, Lifedomus appelle de nombreux services pour accompagner les professionnels et les particuliers, en France et à l'international. Deux nouveaux modules de formation et de perfectionnement multimédia sont proposés en 2018 pour aider les installateurs à monter en compétences. D'autres services seront également mis en place dont notamment un contrat de maintenance, une option de personnalisation de l'interface et une aide à la mise en service.

Notons que les box domotiques Tydom 3.0, Lifedomus Sense ou Vision, installées avant la fusion des offres, restent compatibles avec cette nouvelle offre. Pour les utilisateurs Tydom 3.0, le téléchargement de la nouvelle application Lifedomus est nécessaire ; pour les autres, une simple mise à jour de l'application suffit.

Delta Dore a conçu trois solutions pour tous les types de besoins sans abonnement à partir de 168 € TTC (hors pose). Chaque solution comprend une box (à connecter à sa box Internet) et une application (disponible gratuitement en téléchargement sur Play Store et Apple Store) pour piloter, à la maison ou à distance, tous les appareils connectés : volets, éclairage, chauffage, alarme et même produits audio et vidéo. ■

Portail

## Iso-Portal, l'offre digitale d'Iso-Chemie

**I**so-Chemie, spécialisée dans les systèmes d'étanchéité pour fenêtres et façades, développe son positionnement sur le marché de l'étanchéité par une nouvelle offre digitale dédiée à la planification et à l'exécution de projets de construction. Il s'agit d'un concept "tout-en-un" faisant à la fois office de soutien technique et de base d'information. Imaginée et développée par Iso-Chemie pour ses partenaires - industriels et artisans poseurs -, cette plateforme en ligne Iso-Portal donne accès à trois services, dédiés à la planification et à l'exécution de projets de construction :

- "Mes documents" permet à l'utilisateur de gérer, surveiller et suivre en temps réel l'état de ses commandes et de ses livraisons. Cette entrée donne la possibilité de télécharger des documents spécifiques : procès-verbaux, certificats, factures et bons de commandes.

- Isopedia, base d'informations qualifiées actualisée en continu, répond aux questions et donne toutes les connaissances sur les solutions d'étanchéité Iso-Chemie, les techniques de construction et la législation du bâtiment.
- Outil de calcul Iso-Top Winframer : destiné à la mise en oeuvre de l'Iso-Top Winframer, cet outil permet de

déterminer les besoins en fonction du projet de construction. Il définit la quantité de produits nécessaires à l'application de l'Iso-Top Winframer et facilite le processus de commande. ■

## Site Web

## Nouveau site Internet Technal dédié aux professionnels

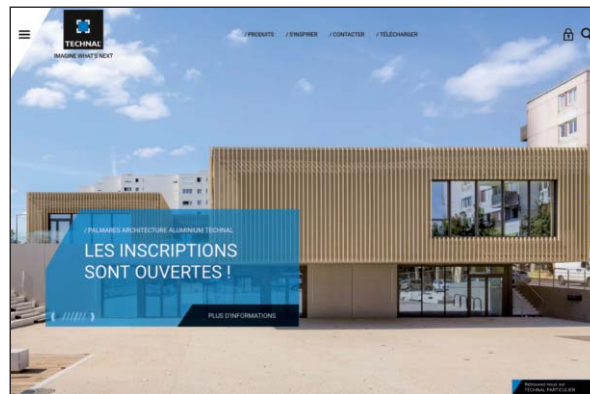
Après le relooking de son site Internet pour les particuliers, Technal poursuit la refonte de ses outils digitaux. Il dévoile sa nouvelle plateforme [www.technal.com/fr/fr/accueil-professionnels/](http://www.technal.com/fr/fr/accueil-professionnels/) pensée "pour" et "avec" les professionnels. La navigation intuitive est organisée à travers quatre onglets : "produits", "s'inspirer", "contacter" et "télécharger". Les fonctionnalités et contenus sont également adaptés pour une utilisation mobile simplifiée. Définis suite à des groupes de travail menés avec des architectes et des fabricants-installateurs, ils ont pour volonté de répondre à leurs principaux besoins et de faciliter l'expérience utilisateur.

### Solutions Technal organisées par famille de produits

D'un seul coup d'œil, le professionnel a accès à l'offre étendue de solutions Technal organisée clairement par famille de produits : façades, fenêtres et portes-fenêtres, baies coulissantes, portes, garde-corps, occultations, vérandas, aménagements, sécurité et fermetures.

Lorsqu'il clique, il peut choisir le design, les performances, les compléments de gamme ou même directement le produit. Il découvre ainsi ses caractéristiques, la documentation, les coupes, PV d'essais ainsi que les références chantiers attachées.

Les chantiers techniques et architecturaux les plus emblématiques, en France comme à l'international, sont présentés dans cette rubrique pour démultiplier la créativité des professionnels. Ils peuvent filtrer leur recherche selon trois critères, distinctifs ou à combiner : "types de projets" (logements collectifs, santé et bien-être...), "style" (classique, contemporain et futuriste) et "produits" (façades, fenêtres, portes...).



Chaque chantier est présenté à travers un diaporama photos valorisant les solutions Technal mises en œuvre. L'internaute a accès à une carte géolocalisable, renseignant l'ensemble des coordonnées, afin de trouver l'Aluminium Agréé Technal ou le show-room le plus proche de chez lui. Pour une demande plus spécifique, sur un projet ou le contact d'un ingénieur d'affaires, il lui suffit de remplir un formulaire pour être rapidement recontacté.

Les fiches produits, brochures commerciales, applications, PV d'essais, objets BIM, fascicules techniques, fichiers CAD, sont téléchargeables gratuitement en quelques clics. Pour avoir accès à l'ensemble des outils, le professionnel peut se connecter à son espace personnalisé ou créer son compte. ■

## Logiciel

## Configurateur Web 3E-Look V9.0

La nouveauté de cette version est le "Web Sales", plus communément appelé 3E-Look Full Web. L'objectif prioritaire de ce configurateur Web est d'apporter une solution technique à tous les utilisateurs du logiciel sur chantier. L'interface de saisie a été complètement repensée pour encore plus de convivialité et de facilité de saisie. En comparaison avec la version « Revendeurs » de 3E-Look, l'avantage reste du côté de la gestion des bases de données, puisque la mise à jour se concentre uniquement sur la base de données principale. Dernier point et non des moindres, 3E finalise l'importation native vers le configurateur de production pour conserver la philosophie d'origine du logiciel 3E-Look : une seule et unique saisie.

Les précédentes versions 7.0 et 8.0 incluaient le module de planning de pose et proposaient aux utilisateurs un nouveau design graphique du tableau de planification. Plus intuitif, et doté de masques de commandes personnalisables, ce



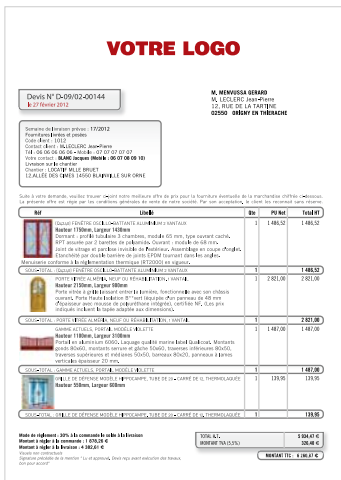
module s'est doté de menus contextuels, de filtres intelligents, de la fonctionnalité glisser & déposer. Il permet la gestion des moyens, du matériel et des équipes de pose tout en ayant un renvoi automatique au statut de fabrication. ■

# HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

Accompagne votre réussite depuis 2004

**LABEL D'OR**  
**ÉLU PRODUIT DU BTP**  
**PAR LES PROFESSIONNELS**  
 2014 - 2015 - 2016 - **2017-2018**

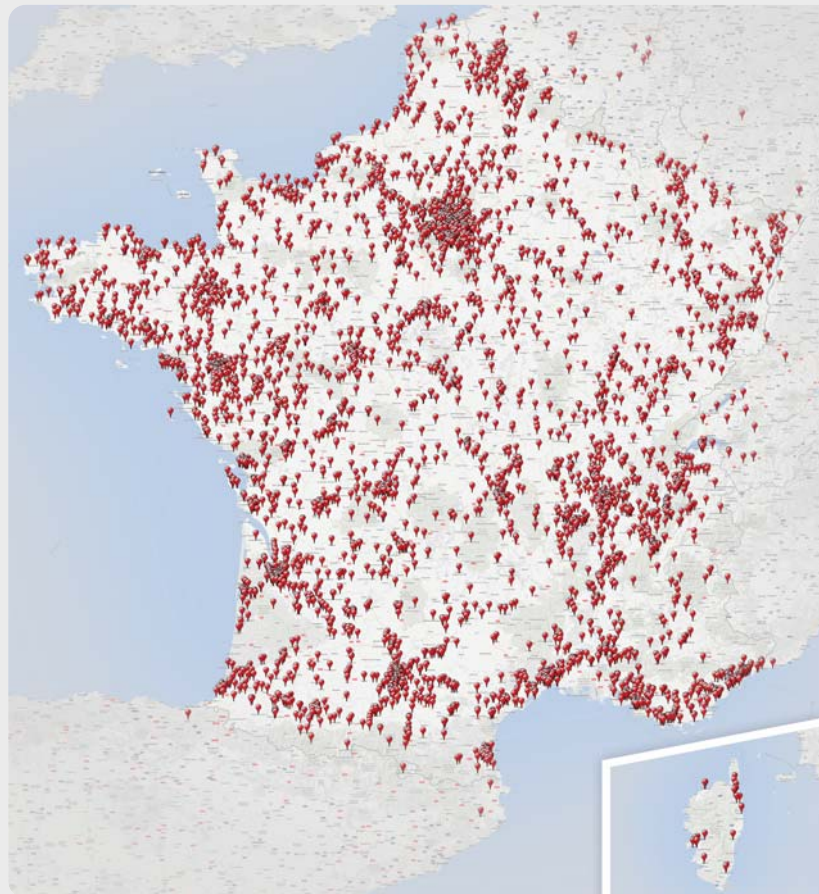


Pour les entreprises qui méritent plus qu'un programme.

Tout le monde devrait être capable de produire de beaux devis. Maintenant avec HerculePro c'est possible.

<p><b>ARTISAN</b></p> <p>1250 €</p>	<p><b>ARTISAN DUO</b></p> <p>1840 €</p>	<p><b>PME</b></p> <p>2400 €</p>	<p><b>PLATINIUM</b></p> <p>Sur devis</p>	<p><b>HERCULEPRO DIGITAL</b></p> <p>Sur devis</p>
-------------------------------------	---	---------------------------------	--	---

Payable en 3 fois sans frais. Offre en location à partir de 70 €/mois, nous consulter.



**TARIF GARANTI FABRICANT**

Ils nous font confiance.

Plus de 10300 clients utilisateurs  
 Plus de 980 bibliothèques fournisseurs

Localisation des clients HerculePro au 12 octobre 2017.

## Domotique

## Hörmann intègre l'environnement Tydom de Delta Dore

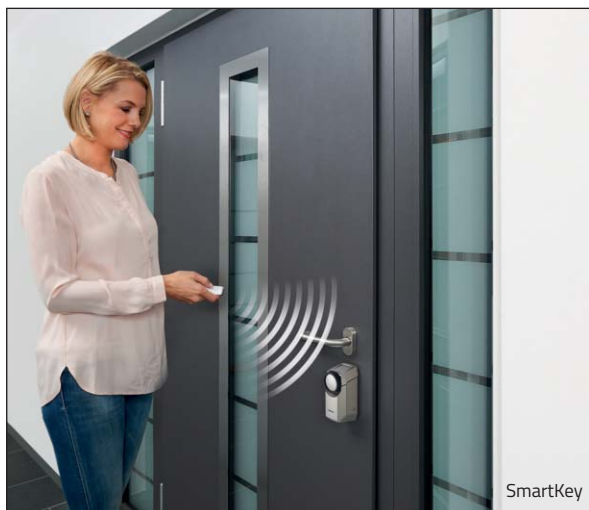
Avec son système BiSecur SmartHome et la passerelle Gateway BiSecur, Hörmann proposait d'ores et déjà une solution domotique complète et sécurisée pour le pilotage des portes et portails de la maison connectée. Mais en intégrant l'environnement Tydom de Delta Dore, Hörmann va plus loin et complète ses solutions domotiques. Disponible gratuitement sous Ios et Android, cette application, ne nécessitant qu'une box domotique Tydom 1.0, 2.0 ou 3.0 et un module récepteur radio X3D, simplifie la vie. Chauffage, volets, éclairage, alarme, portail ou encore porte de garage, Tydom permet en effet de piloter et contrôler l'ensemble de ces équipements depuis un smartphone ou une tablette. Une aide digitale précieuse compatible avec les motorisations de porte de garage SupraMatic et les motorisations de portails VersaMatic, LineaMatic et RotaMatic d'Hörmann.

### Domotique et portes d'entrée

Les motorisations EC Turn et EC Turn Inside, respectivement avec les portes d'entrée aluminium Hörmann ThermoSafe et ThermoCarbon, permettent d'ouvrir une porte d'entrée automatiquement. Pour toujours plus de sécurité, le mécanisme se déplace lentement et intègre la détection d'obstacle pour s'immobiliser au moindre contact. Fonctionnant automatiquement en basse consommation, les motorisations ECTurn et ECTurn Inside, en plus d'un raccordement simple et rapide, proposent également un confort d'utilisation grâce aux accessoires de commande radio, assurant leur pilotage.

### Motorisation de serrure de porte d'entrée SmartKey

Autre solution à la pointe de la technologie, Hörmann propose SmartKey, une motorisation de serrure de porte d'en-



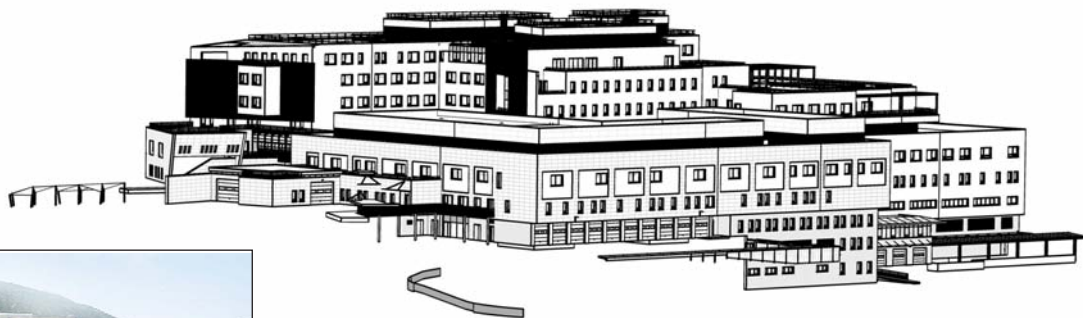
trée avec laquelle il est possible de verrouiller et déverrouiller sa porte via un émetteur, un clavier à code, un lecteur d'empreinte digitale ou encore avec l'application BiSecur Hörmann. Le verrouillage s'opère automatiquement après 30, 60 ou 120 secondes ou en différé (10, 20 ou 30 secondes après la pression sur une touche). L'utilisateur est averti des bonnes positions finales grâce à un rétro-signal sonore et optique. Précisons que la motorisation est montée sur la clé insérée dans la serrure (saillie de cylindre intérieur comprise entre 7 et 12 mm) pour une installation simple et flexible sur la face intérieure de la porte.

### Domotique et porte d'intérieur

Avec PortaMatic, la motorisation de porte gère l'ouverture et la fermeture via une simple pression sur un bouton-poussoir mural, un émetteur radio ou encore via l'appli BiSecur. Intégrable en neuf comme en rénovation, la motorisation PortaMatic, en plus d'une faible consommation électrique, présente de nombreux avantages comme son éclairage Led intégré ou encore sa fonction de détection d'obstacle permettant d'éviter tout risque d'écrasement : au moindre contact, aussi léger soit-il, la porte s'immobilise immédiatement. Cette solution d'accessibilité Hörmann constitue une réponse pour les logements adaptés aux personnes âgées ou pour le maintien à domicile des personnes âgées, mais elle convient aussi parfaitement à tous les types d'édifices publics, comme les hôpitaux où les poignées de porte sont bien souvent responsables de maladies nosocomiales par transmission de germes et de bactéries. ■







BIM

## Un chantier entièrement développé en BIM à Ajaccio

Débuté à la fin du mois de janvier 2014, avec une livraison prévue pour fin 2018, début 2019, le chantier du nouvel hôpital d'Ajaccio est à ce jour le premier chantier français entièrement développé en BIM. La société Sepalumatic concepteur et distributeur de menuiseries et façades aluminium, a participé à l'élaboration de ce projet, à la fois complexe et pionnier en la matière.

D'une surface de 36 000 m<sup>2</sup>, le chantier a entièrement été conçu en BIM depuis une maquette numérique sous contrôle du CSTB. Tous les éléments de conception, d'exécution et d'équipement n'ont pas échappé au processus numérisé de cette opération.

« L'idée initiale était de pouvoir disposer d'une base de données pertinente pour une maintenance efficace et disponible pour les futurs exploitants », explique-t-on chez Sepalumatic. « Par ailleurs, un gain de temps et d'argent était à prévoir, grâce à l'anticipation des besoins et des problématiques et en offrant un temps de construction plus court. Dans cette même perspective d'efficacité, l'ensemble des éléments constituant le bâtiment ont été renseignés avec précision (nom, quantité, provenance, durabilité etc.). À ce jour, cela permet d'anticiper les situations de panne, les changements, et de les traiter avec exactitude. Enfin la mise en œuvre d'un chantier de ce type facilite grandement la communication entre toutes les parties prenantes du projet ».

### Un "BIM Manager" a piloté toutes les études d'exécution

En charge du pilotage du projet : la société italienne Inso qui a logiquement constitué un groupement pour exécuter ce chantier qualifié par l'en-

semble du secteur « d'innovant et de pionnier ». Pietro Fabiani, adjoint au chef de projet, revient sur les complexités de cette opération gratifiée dès 2015 d'un BIM d'or, aujourd'hui encore en cours : « Toutes les études ont été réalisées en BIM afin de pouvoir délivrer une maquette numérique complète, in fine. La partie lot technique a été la plus difficile puisqu'il nous a fallu nous former à une façon de concevoir encore embryonnaire au moment du démarrage, notamment au niveau du passage des données dans l'outil. » Pour autant, l'Italien a su relever le défi grâce aussi à un "BIM Manager" qui pilote toutes les études d'exécution et assure le lien avec les différents interlocuteurs participant à cette opération emblématique.

### Un bâtiment qui devait répondre aux normes HQE

Les principaux enjeux du projet du projet étaient multiples. En termes d'isolation, il fallait tenir compte des contraintes du climat corse (vents, aridité estivale, houle marine en hiver). Il fallait également tenir compte de la présence à proximité du site d'une route nationale et aussi prendre en considération l'atterrissage d'hélicoptères sur la zone. Enfin, le bâtiment se voulait particulièrement ambitieux quant à ses performances environnementales puisqu'il devait répondre aux normes HQE.

Logiquement, Project (le bureau d'études spécialisé dans les projets architecturaux de Sepalumatic), s'est fortement mobilisé sur l'opération afin « d'apporter les réponses techniques les plus adaptées », précise Luis Cardoso, responsable du service dédié. Ainsi, sur la base des produits existants, le gammiste a conçu un profil

spécifique pour ses châssis à frappe, aux côtés de son partenaire FM Baies, en charge de la réalisation des travaux. Philippe Martini, qui en est le responsable, explique : « Le travail de Project a permis d'optimiser les temps de pose ». Et, au-delà du défi purement technique relevé grâce aux solutions Sepalumatic, ses gammes ont aussi été plébiscitées du fait de leur capacité à répondre aux contraintes thermiques et acoustiques du projet, très complexe pour le moins. « En termes d'isolation, il nous a fallu bien sûr tenir compte du climat corse, de la présence à proximité immédiate de l'hôpital d'une grande route, mais aussi prendre en considération l'arrivée potentielle d'hélicoptères sur site », poursuit Philippe Martini.

### Une centaine de repères pour un total d'environ 1283 menuiseries

Sepalumatic et son client FM Baies ont en effet fourni près de 1 196 fenêtres à ouvrants cachés 50 série 5200, 55 coulissants 70 série 3200, 114 m<sup>2</sup> de murs rideau à serreur W44, ainsi que sept portes lourdes 50 série 4500 TH. Ainsi, au-delà du défi purement technique, les solutions Sepalumatic ont été plébiscitées grâce à leur capacité à répondre aux contraintes thermiques et acoustiques du projet, très complexe. « Nous avons été constamment en lien avec le CSTB pour vérifier l'architecture, puis avons intégré à la maquette, modèle par modèle, chaque type de références : fenêtres à frappe, fenêtre fixes, etc., soit une centaine de repères pour un total d'environ 1283 menuiseries ». Des objets BIM qui vont pouvoir être utilisés sur différents postes (une quarantaine en tout). Aujourd'hui, « la plupart des objets sont validés ou en train de l'être », conclut Luis Cardoso. ■

## BIM

## Technal réalise un chantier 100 % BIM avec son configurateur BIM Tech3D

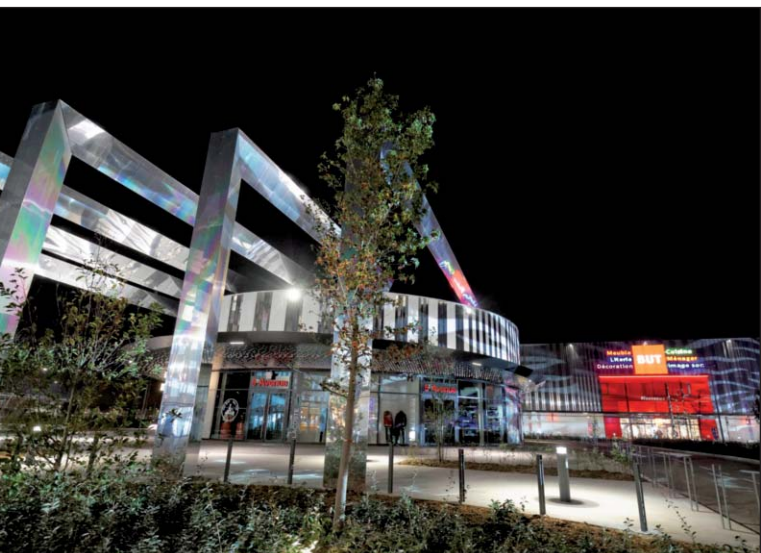


© S. Dhote Technal

**P**rojet d'envergure de près de 53 000 m<sup>2</sup> SDP, le centre commercial Promenade de Flandre en périphérie de Lille (59) a la particularité d'être conçu à partir d'une maquette numérique BIM. Une exigence dans le cahier des charges des maîtres d'ouvrage Immochan et Altarea Cogedim. Ils pouvaient ainsi avoir une visibilité globale pendant la phase de construction, en passant par la maintenance et la gestion aisée des baux commerciaux. La maquette collaborative a également pour volonté d'optimiser le suivi de chantier pour l'agence Wilmotte & associés architectes mais également le bureau d'études, les entreprises...

### Configurateur mis gratuitement à disposition des fabricants Technal

Attaché à proposer des outils à la pointe de l'innovation et facilitant le travail des professionnels, Technal a remporté le chantier en proposant Tech3D. Ce configurateur d'objets BIM est l'un des seuls chez les gammistes aluminium à pouvoir créer des menuiseries BIM au format IFC, directement intégrables dans Revit selon les applications et dimensions souhaitées.



© S. Dhote Technal

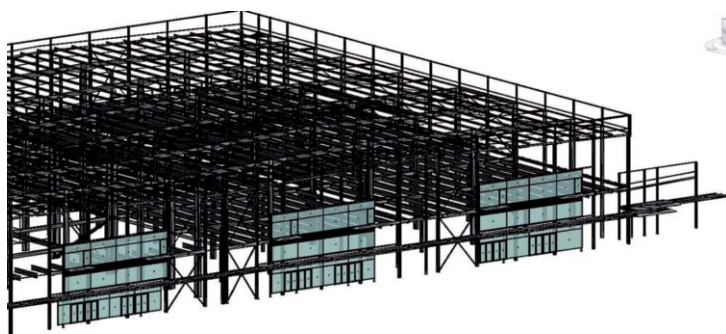
Il a été gratuitement mis à disposition des fabricants Technal, S2A et STM, qui ont travaillé en étroite collaboration sur le lot "menuiserie". Intuitif et facile d'utilisation, Tech3D leur a permis d'intégrer rapidement près de 2 500 m<sup>2</sup> de solutions sur-mesure Technal prescrites par le maître d'œuvre : 70 murs-rideaux Geode 62 (L. 8 m x H. 3,5 m), soit une surface totale de 1 960 m<sup>2</sup>, 85 double portes Soleal représentant 460 m<sup>2</sup>.

Ces menuiseries aluminium équipent toutes les vitrines du centre commercial, implanté en triangle ouvert telle une enceinte protectrice. Leurs larges surfaces vitrées, conjuguées à la finesse de leurs profilés, effacent la frontière entre dedans et dehors. Depuis l'intérieur, le personnel tout comme les clients profitent du parc verdoyant qui se dévoile en cœur d'îlot.

### Sept maquettes pour l'ensemble du programme

Les murs-rideaux Geode 62 et les portes Soleal sont intégrés de base au logiciel Tech3D, facilitant le travail des équipes S2A et STM. Une fois les dimensions, la couleur des profilés et la spécificité des remplissages choisis, elles transmettaient la maquette des menuiseries au BIM Manager Probim. Ce référent du programme avait pour mission de compiler l'ensemble des fichiers BIM des différents corps d'états.

Les dessins numériques, puis la pose, ont été effectués bloc par bloc, d'avril 2016 à octobre 2017. Au total, les deux

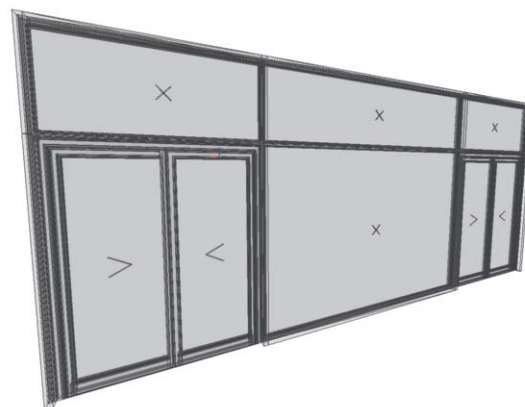
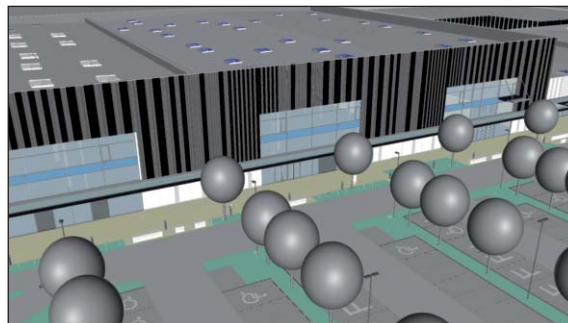


entreprises ont ainsi créé sept maquettes pour l'ensemble du programme.

Afin de valider la mise en œuvre, un prototype à échelle 1, basé sur la maquette BIM, a été réalisé sur un ensemble façade.

« Le logiciel Tech3D a simplifié notre quotidien et nous a permis à tous de gagner un temps précieux, explique M. Sellier, responsable Projet S2A. Lorsque le BIM Manager Probim nous transmettait ses remarques, nous pouvions aisément faire évoluer la maquette et la lui renvoyer en un temps très court. Technal nous a apporté une aide précieuse. Nous avons été formés en amont puis accompagnés tout au long du chantier », poursuit-il.

Le niveau de détail de Tech3D permet d'obtenir des coupes techniques précises. Pour chaque type de menuiserie sélectionné, une fiche d'identité détaillée offre une mine d'informations sur les performances et les caractéristiques du produit. Les fabricants Technal ont pu également importer le projet généré dans le logiciel Techdesign pour chiffrer avec réactivité le coût des menuiseries, valider et éditer tous les rapports techniques utiles. ■



## Gestion des accès

# Digicode Galeo 4.0 Bluetooth de CDVI

**C**réée en 1985, CDVI, spécialiste de la sécurité des biens et des personnes, décline sa solution de gestion des accès, Digicode Galeo, en version 4.0 Bluetooth, pour s'adapter aux habitudes de chacun, et tout particulièrement des utilisateurs de smartphones. Pascal Le Roux, vice-président de CDVI, précise : « Le Digicode Galeo 4.0 Bluetooth reste sécurisé, sans stockage sur serveur (pas de Cloud). »

Compte tenu de la notoriété de sa marque Digicode et de l'émergence de produits connectés, CDVI se repositionne sur le marché résidentiel en proposant des solutions de sécurité communiquant gratuitement avec d'autres systèmes comme la vidéosurveillance ou l'alarme.

Le lancement du Digicode Galeo 4.0 Bluetooth est l'illustration du nouveau positionnement de CDVI, partenaire multi-solutions pour tous les acteurs du bâtiment (électriciens, serruriers, distributeurs, ...).

Galeo 4.0 associe un Digicode extérieur à clavier codé et une box déportée à l'électronique sécurisée. Intégrant une carte Bluetooth, le Digicode Galeo 4.0 offre ainsi deux possibilités d'utilisation : le déverrouillage classique des accès par le clavier codé ou l'ouverture à distance via un Smartphone grâce à une application dédiée, disponible sur IOS ou Android.

Le Digicode Galeo 4.0 est doté d'un clavier rétro-éclairé surmoulé classé IP 64 pour une étanchéité totale, et d'une façade avec des touches métalliques qui lui confèrent une résistance au vandalisme. Avec son design extra-plat et son faible encombrement, il est ergonomique grâce à ses touches lumineuses.

Intelligente, cette nouvelle solution et son application pour l'utilisateur additionnent de nombreux avantages au service d'une sécurisation optimale de l'habitation et de ses occupants :



Le Digicode Galeo 4.0 et son boîtier déporté à électronique sécurisée.

– attribution d'un code d'accès individuel à des prestataires selon un jour et une plage horaire définis,

– activation d'un lien d'ouverture communiqué à un visiteur occasionnel afin qu'il puisse entrer en toute sécurité sans connaître le code du Galeo 4.0,

– coffre-fort dématérialisé personnel et sécurisé permettant le stockage de données dans l'application (carte d'identité, permis de conduire, codes confidentiels...).

Facile à installer grâce à un montage extérieur en applique, le Digicode Galeo 4.0 permet de programmer jusqu'à 100 codes d'accès pour trois relais différents (portail, alarme, porte de garage, par exemple). Avec l'application installateurs, le professionnel peut configurer le Digicode Galeo 4.0 et enregistrer les différents codes via son smartphone. Il lui est possible de partager les données d'une installation avec un confrère en cas d'intervention imprévue mais également de gérer et conserver les configurations de tous les sites équipés. ■

En partenariat avec La Poste, Legrand et Netatmo

## Cérès, première résidence de logements connectés lancée par Vinci Immobilier

La résidence Cérès, à Blagnac (31) comprend au total 78 logements : 58 logements collectifs, dont 18 logements sociaux, et 20 villas, au sein du quartier Andromède, premier éco-quartier de Midi-Pyrénées, région pilote de la "Silver économie".

### Interactions entre objets connectés pour simplifier le quotidien des résidents

En collaboration avec La Poste, Legrand et Netatmo, Vinci Immobilier propose une expérience inédite dans ces nouveaux logements : les interactions entre les objets connectés de la maison permettent de simplifier le quotidien des résidents. Ainsi, depuis l'application du hub numérique installée sur leur smartphone, ils pilotent leur logement équipé de "Céliane with Netatmo", une gamme de prises et d'interrupteurs connectés, conçue par Legrand et Netatmo. Ils réalisent des économies d'énergie pour chauffer leur habitation sans faire de compromis sur le confort grâce au thermostat connecté Netatmo.

Développé par Docapost, le Hub numérique de La Poste est proposé aux particuliers sous la forme d'une application mobile pour simplifier leur quotidien. Compatible avec de nombreux objets du marché, elle facilite le pilotage et l'interaction des équipements connectés grâce à des scénarios d'usage prédéfinis ou à personnaliser, et l'accès à des services autour du domicile, du quartier et de la ville.

### Cinq scénarios de vie pour le contrôle à distance des éclairages, appareils électriques et volets roulants

Ainsi, l'application Hub numérique permet aux résidents de Cérès de bénéficier de cinq scénarios de vie quotidienne prêts à être utilisés, créés avec Vinci Immobilier (vacances tranquilles, mode nuit, mode entrée, mode sortie et suivi de consommation d'eau), et de créer leurs propres scénarios d'usage.

Les logements de la résidence Cérès fonctionnent avec "Céliane with Netatmo" pour le contrôle à distance des éclairages, appareils électriques et volets roulants.

Concrètement, cette solution de pilotage de la maison connectée permet de :

- disposer d'une commande générale sans fil via un interrupteur pour activer et personnaliser des scénarios : "départ", "arrivée". Ainsi, lorsqu'il quitte la maison, le résident active en un seul geste le scénario "départ" qui éteint toutes les lumières, ferme les volets et active la simulation de présence,



- positionner ou repositionner ses interrupteurs sans fil selon ses besoins,
- recevoir sur son smartphone des notifications déjà paramétrées pour être alerté en cas de fonctionnement anormal de ses appareils électriques.

### Portes d'entrée motorisables ou serrures connectables

Par ailleurs, Netatmo a équipé les logements de la résidence Cérès avec le thermostat connecté Netatmo, qui permet aux utilisateurs de réaliser des économies d'énergie. Il définit un programme en fonction des habitudes de vie des membres de la famille pour chauffer à la bonne température au bon moment. La fonction auto-adaptable du thermostat analyse l'isolation de la maison et la température extérieure. Elle détermine automatiquement le temps nécessaire pour atteindre la température souhaitée et offre ainsi un confort optimal au moment voulu, sans surconsommation d'énergie.

Le concept Evolio, de Vinci immobilier, a été intégré dans la résidence. Les logements sont pré-équipés pour rendre le quotidien plus confortable et s'adapter aux évolutions de la vie, grâce à des solutions techniques, liées à l'âge ou au handicap : portes d'entrée motorisables ou serrures connectables, monte-escaliers motorisés, chemins lumineux et barres d'appui. En outre, au cœur de la résidence, un Living lab permet à chacun de s'informer sur les problématiques de vieillissement et sur les solutions possibles en termes de logements. ■

Réalité virtuelle

## MyDaylight, une application pour simuler la lumière dans l'aménagement des combles



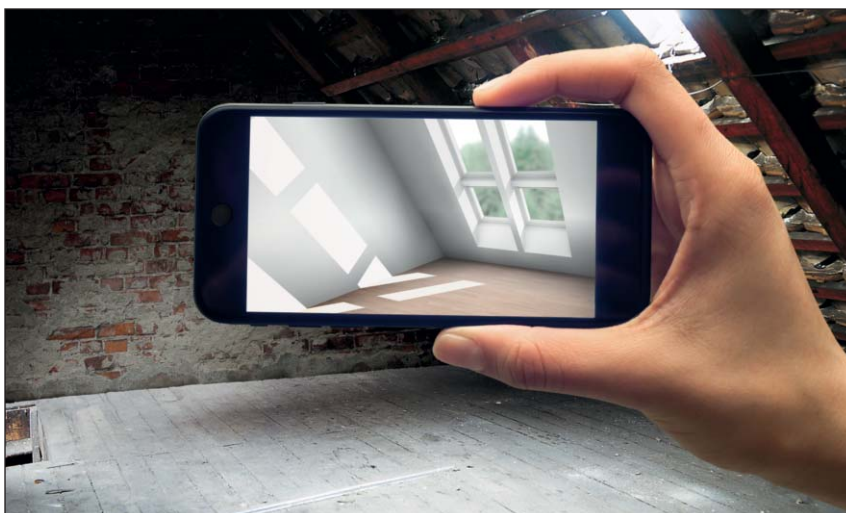
Le groupe Velux vient de lancer MyDaylight, une application gratuite qui associe la puissance du "cloud computing" et la réalité virtuelle, pour modéliser et visualiser l'aménagement de son espace de vie sous les toits, en conditions réelles de lumière naturelle. Avec MyDaylight, les propriétaires peuvent modéliser leurs combles depuis un smartphone et imaginer les possibilités d'aménagement en étant certains de faire le bon choix en matière d'entrée de lumière. Une fois renseignés les paramètres tels que l'orientation de la pièce, la surface au sol, la hauteur sous plafond et la pente du toit, l'application permet de personnaliser les projets en ajoutant les finitions pour les murs, les sols et les fenêtres de toit...

En quelques instants, l'utilisateur peut obtenir une simulation, en vision 360° ou réalité virtuelle, lui montrant sa pièce reproduite avec réalisme, éclairée par les effets de la lumière naturelle à l'heure de la journée sélectionnée dans les paramètres. Un outil digital d'aide à l'aménagement des combles.

### Créer une expérience immersive de réalité virtuelle

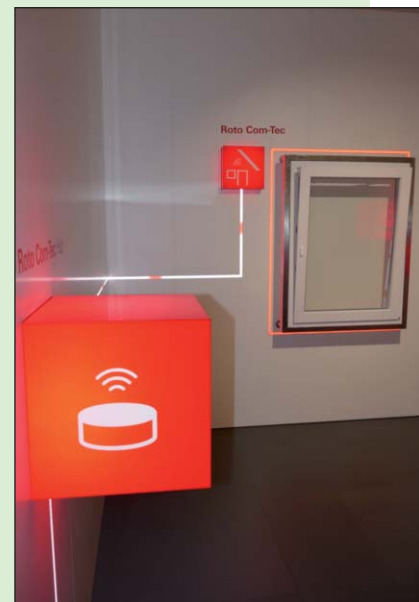
En s'appuyant sur la puissante capacité de calcul sur les serveurs à distance du cloud computing (très supérieure à celle des smartphones) et sur les technologies de modélisation du jeu vidéo, MyDaylight est la toute première application qui rend tangible le bénéfice de la lumière du jour. L'entrée de lumière est complexe, car modulée par une multitude de facteurs : l'orientation et l'emplacement de la maison, la situation des fenêtres dans la pièce ou encore la position du soleil selon le moment de l'année et l'heure de la journée... MyDaylight permet de combiner tous ces facteurs pour créer une expérience immersive de réalité virtuelle et produire une image très fidèle d'une pièce éclairée par le jeu changeant de la lumière naturelle. Adossées au cloud Microsoft Azure et à la plateforme Unity, un moteur de jeu multi-environnement utilisé par certains des jeux vidéo les plus célèbres et les plus sophistiqués au monde, les simulations de MyDaylight sont d'un réalisme très poussé.

L'application est entièrement gratuite et peut être téléchargée sur l'Apple Store et le Google Play Store. ■



Domotique

### Avec la fonction "TiltSafe", Roto aborde le marché de la smart home



Lors du salon "Fensterbau Frontale", Roto a présenté un nouveau produit compatible avec les maisons connectées. Le fabricant a montré comment la fonction "TiltSafe" (protection contre les cambriolages correspondant à la classe de résistance RC 2 en position soufflée) est intégrée dans la domotique dans le cadre du nouveau système de ferrures oscillo-battantes "Roto NX" gamme "Tilt&Turn" (lire également dans cette édition en page 140).

Le produit fonctionne par ondes radio et combine le système d'entrebâillement et de verrouillage automatique "Roto E-Tec Drive" avec le capteur "Roto Com-Tec" qui sera disponible fin 2018. Il est équipé selon la norme internationale de technologie sans fil "EnOcean".

Il est possible d'y connecter d'autres programmes disponibles sur le marché à n'importe quel moment. Cette innovation, qui dispose également d'une plateforme et d'une application, offre une grande variété d'utilisations possibles de la domotique. ■

## Prototypage

## Prototypage virtuel pour le nouveau service d'AGC "Coating on Demand"

Le nouveau service de couche à la demande (Coating on Demand - CoD) d'AGC permet aux architectes de développer des produits verriers uniques parfaitement adaptés à leurs besoins et fabriqués indépendamment de la gamme de produits standards, dans le cadre d'une session d'une journée en Allemagne. Les spécifications techniques et propriétés optiques sont définies individuellement.

### Basé sur un logiciel de prototypage virtuel

Le service est basé sur le logiciel de prototypage virtuel d'AGC, capable de fournir une représentation fidèle du verre à couche dans son environnement et dans des conditions climatiques diverses, en fonction de l'ensemble des valeurs physiques du vitrage. Les clients peuvent aisément expérimenter et jouer avec la transmission, la réflexion lumineuse et la couleur du verre afin de parvenir à la configuration idéale pour leur projet. Lorsque toutes les caractéristiques techniques et esthétiques ont été sélectionnées, le programme vérifie la faisabilité et, le cas échéant, optimise la configuration. Les premiers véritables échantillons de verre sont ensuite produits directement à l'usine AGC Interpane de Plattling dans l'après-midi.

Outre la personnalisation des couches, CoD permet également de réduire à une seule journée le temps nécessaire aux clients pour définir un nouveau produit. Le résultat



© AGC Glass Europe - Jean-Michel Byl

final est un produit unique dont les architectes peuvent faire leur marque de fabrique, car AGC n'utilisera la même configuration pour aucun autre bâtiment au monde.

« Les bâtiments présentant des façades vitrées réalisées à l'aide de Coating on Demand sont tels des voitures à la couleur unique, que personne d'autre sur le globe ne peut acquérir. Le service est dédié à des projets ambitieux menés par les meilleurs bureaux d'architecture au monde et taillés pour AGC », précise Gregor Ranner, directeur général d'Interpane Plattling et Lauenförde. ■

## Revêtement

## Vitrages : du dioxyde de vanadium pour bloquer les rayons infrarouges

L'université d'Adelaïde et l'Institut royal de technologie de Melbourne (RMIT) ont développé un revêtement composé principalement de dioxyde de vanadium. La couche, d'une épaisseur de 50 à 150 nanomètres, bloque 60 % des rayons infrarouges en été et les laisse passer en hiver. Elle ne devient opaque que dans l'infrarouge et reste donc, en toute circonstance, transparente pour l'œil humain.

Selon les chercheurs australiens, à partir de 68 °C, d'isolant, le dioxyde de vanadium devient métal, c'est-à-dire conducteur, par réarrangement du réseau cristallin. Ses propriétés optiques changent et lui permettent de réfléchir les rayons infrarouges, qu'il laissait passer à plus basse température. Le revêtement réagit naturellement aux variations de température, sans besoin d'alimentation extérieure même si on peut régler son intensité en le connectant. ■



© RMIT University, James Giggacher

Depuis 1981

Le logiciel pour fabricant le plus utilisé de France.  
Du calcul de prix au pilotage de vos machines.

# La 3D et le BIM en plus !

«Créer le meilleur logiciel pour fabricant de fenêtres,  
demande autant de connaissances sur le sujet traité  
que sur l'informatique »



**CHACAL  
NEXT**



[www.chacal.eu](http://www.chacal.eu)

[info@chacal.eu](mailto:info@chacal.eu)

# Light+Building 2018 : la domotique perd le fil

Au salon Light + Building 2018 à Francfort, toutes les nouvelles propositions domotiques font appel à des communications sans fil et séparent la couche application et les couches transport de données. Mine de rien, c'est une petite révolution !



Le salon Light + Building 2018 s'est déroulé du 18 au 23 mars dernier et a accueilli 220 000 visiteurs, venu voir les 2714 exposants issus de 55 pays différents. Cette manifestation qui porte sur l'éclairage, les automatismes du bâtiment, l'appareillage électrique et la domotique, offre tous les deux ans un unique point de vue pour observer l'évolution du Smart Home.

## Les solutions Schüco s'ouvrent sur l'univers domotique

Pour la première fois, cette année, Schüco était présent avec un stand tournant autour de ses solutions domotiques. Sur le stand Schüco, les solutions propriétaires de la marque étaient mises en avant, mais les ouvertures vers d'autres solutions de communication suivaient de très près. Après avoir tenté de tout faire seul, jusqu'à être, un temps, tenté de développer sa propre GTB (Gestion technique du bâtiment) en tertiaire, Schüco semble prendre un virage stratégique. L'entreprise se concentre sur son expertise de l'en-

veloppe des bâtiments et développe des solutions intelligentes pour les façades, comme Ventolife, la ventilation double-flux/épuration d'air neuf incorporée aux menuiseries, et des motorisations TipTronic SimplySmart pour toutes sortes d'ouvrants, du coulissant à la fenêtre à bascule. Ensuite, Schüco élabore des scénarios de "smartisation" des bâtiments, tant en tertiaire qu'en logement, comme la ventilation naturelle ou la surventilation nocturne en cas de forte chaleur l'été, ainsi que les automates pour gérer ces scénarios. Mais l'entreprise s'ouvre vers les protocoles de GTB courants en tertiaire, dont KNX et BACnet, de manière à ce que ses matériels et scénarios puissent être pris en charge par la GTB du bâtiment de manière intelligente. En cas de déclenchement d'une ventilation naturelle, par exemple, l'information circule sur un bus BACnet ou KNX – d'ailleurs plutôt les versions encapsulées sur IP de ces deux protocoles que leurs versions filaires - vers la GTB, ce qui permet à celle-ci de couper le chauffage ou la climatisation.



Schüco présentait à Light + Building 2018 ses solutions ultra-discrètes de motorisation d'ouvrants TipTronic SimplySmart.



## Partenariat Schüco / Jung au sein de l'alliance Connected Comfort

En logement, Schüco développe ses propres solutions de motorisation autour de la solution TipTronic SimplySmart à la fois discrète et simple à mettre en œuvre. Mais, reconnaissant qu'elle ne peut pas tout faire, l'entreprise s'associe sur le marché allemand avec Jung – une sorte de Legrand avec des solutions plus esthétiques – au sein de l'alliance "Connected Comfort", consacrée au Smart Home. À leurs côtés, huit autres marques – Gira, concurrent de Jung et membre du groupe Hager, Brumberg (éclairage), Dornbracht (robinetterie et appareils sanitaires), Loewe (électroménager de luxe), Revox (son et vidéo), Vaillant (chaudières, chauffe-bains, pompes à chaleur, solutions solaires thermiques, ventilation, etc.), Viega (plomberie technique) et Warema (protections solaires) – complètent l'offre de l'alliance pour fournir une solution de Smart Home complète. L'idée de cette alliance est simple : communication sur TCP/IP ou KNX entre les appareils connectés, élaboration de scénarios, une seule commande pour déclencher les scénarios. Les scénarios automatisent des tâches - départ du logement (enclenchement de l'alarme, extinction



Pour la première fois, Schüco avait un stand à Light + Building, notamment pour mettre en avant l'étendue de son offre en gestion de façade, GTB et domotique.



En proposant une interface des ses motorisations vers BACnet sur IP, Schüco manifeste clairement sa volonté de proposer ses façades techniques et leur gestion dans des bâtiments tertiaires.



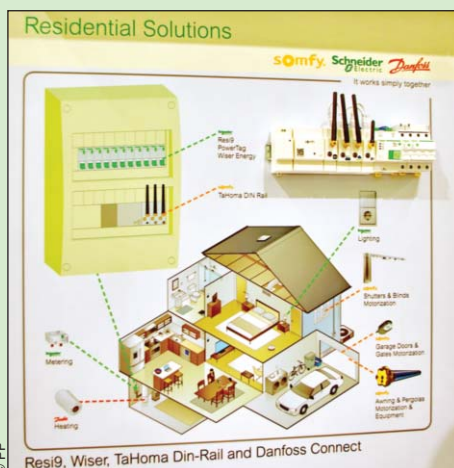
En matière de gestion d'ouvrants, Schüco a développé ses propres solutions avec un protocole radio et un protocole filaire propriétaires. Mais il s'ouvre également sur deux protocoles courants en GTB dans les bâtiments tertiaires : KNX et BACnet.

## UNE ALLIANCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE POUR L'INTEROPÉRABILITÉ ENTRE SOMFY, SCHNEIDER ELECTRIC ET DANFOSS

Schneider Electric a organisé une conférence de presse à Light + Building 2018 pour présenter son "alliance pour l'interopérabilité" avec Danfoss et Somfy. Ce n'est pas un consortium fermé, d'autres partenaires, dont Atlantic, Sonos, Urmet ou Panasonic, sont pressentis pour rejoindre les trois fondateurs. L'alliance fonctionne en identifiant des "cas d'application". Trois cas étaient présentés à Light + Building : logement neuf ou réhabilité classique, logement haut de gamme, chambre d'hôtel. Il en existe déjà au moins trois autres non encore dévoilés : quel suspense ! Chaque cas est traité de manière locale par une combinaison de hardware et de software issus des trois partenaires initiaux et modifiés pour la circonstance ou par un renvoi dans le cloud pour une interopérabilité "Cloud to Cloud". Le cas chambre d'hôtel, largement développé avec Samsung, consacre le téléviseur comme interface de pilotage domotique, puisqu'il y en a un dans chaque chambre d'hôtel. Chaque clic sur le téléviseur renvoie vers le Cloud Samsung pour une communication Cloud to Cloud avec le Cloud Schneider Electric qui envoie des ordres au boîtier HRC (Hotel Room Controller) de Schneider Electric. À son tour, le boîtier HRC donne des ordres locaux en ZigBee à la climatisation, à l'éclairage, aux stores et volets roulants, etc. Le produit de cette alliance pour l'interopérabilité consiste donc en une série d'ensembles – regroupant hard + soft, spécialement adaptés –, répondant chacun à un cas spécifique.



Célébration de l'alliance stratégique pour l'interconnectivité entre Danfoss, Schneider Electric et Somfy. De gauche à droite, **Lars Tveen**, Président Danfoss Heating Segment, **Philippe Delorme**, Schneider Electric Executive Vice-Président for Buildings & IT Business, **Jean-Guillaume Despature**, directeur général de Somfy.



Dans l'alliance Danfoss-Somfy-Schneider Electric, le cas logement est pris en charge par des boîtiers assemblés au tableau électrique. À droite, le boîtier Wiser de Schneider Electric ; à gauche, le boîtier Tahoma de Somfy. Entre les deux, une série de boîtiers prenant en charge des protocoles de communication spécifiques dont ont besoin les différents appareils terminaux de l'installation : Danfoss-Connect (Z-Wave) pour les robinets thermostatiques et le thermostat programmable connecté Danfoss, ZigBee pour l'éclairage, enOcean pour adresser les moteurs Somfy. Le pilotage global est assuré par le boîtier Tahoma. L'application Tahoma pour smartphone fait office d'interface de communication pour l'ensemble et restitue les données énergétiques collectée par le boîtier Wiser et les modules resi9 de Schneider-Electric.

KNX, le protocole de communication le plus utilisé en domotique dans le monde, s'oriente vers une séparation de ses couches de transport et de sa couche applicative. A l'horizon 2019, on pourra utiliser Thread - communication sans fil - avec une couche applicative KNX au dessus.

des lumières, réduction du chauffage, fermeture des portes et fenêtres, etc.) pour la journée, départ en vacances (ajoute la simulation de présence), etc. – dans le but d'augmenter la sécurité et le confort, tout en réduisant les consommations d'énergie. L'idée est de ne pas interférer avec le cœur de compétence de chaque participant, mais de les fédérer à travers les scénarios. C'est très similaire, sinon parfaitement identique, à ce que développe Confluens, une alliance entre CDVI (serrures motorisées), Delta Dore, Legrand, Schneider Electric et Somfy depuis 2012. Après quelques preuves de vie initiales, Confluens ne fait plus parler d'elle depuis la fin 2016 et aucun des six participants n'a annoncé de gammes compatibles. Sur son site internet, Confluence se présente aujourd'hui comme éditeur de logiciels. La domotique est un grand cimetière d'éléphants. Nous verrons, à l'usage, si l'alliance Connected Comfort connaît un sort meilleur.

### KNX évolue vers une communication sans fil au-dessus de Thread

En attendant, à Light + Building 2018, la domotique évolue vers des bus de communication sans fil et, pour le plus grand bonheur des concepteurs, converge vers une architecture commune qui distingue le transport des données et l'application. Light + Building est un peu le repaire de



© P.P.

KNX, l'un des plus anciens parmi les protocoles de bus de terrain. La présence de KNX est toujours très forte à Light + Building. Cette année encore, plusieurs dizaines d'exposants montraient des solutions compatibles, dont une bonne trentaine exposaient des boîtiers de commande de motorisation de fenêtres, de portes et de volets roulants. Le bus KNX existe depuis longtemps en version filaire, en version encapsulée sur TCP/IP (KNX/IP) et même en version radio avec KNX HF. Cette année, cependant, l'association KNX annonçait, sans trop de fanfare, un virage majeur. Fin 2019, il sera possible d'utiliser KNX en couche applicative sur Thread. Revenons un instant sur les mots "couche applicative" et "Thread". Un bus de communication domotique possède sept couches superposées. Les six premières traitent du transport des données, vérifient leur bon acheminement, veillent à la sécurité de leur transport

### NODON, UN PETIT FRANÇAIS SPÉCIALISTE DU SANS-FIL

NodOn est une entreprise française, créée en 2013, qui se spécialise dans le développement de solutions sans fil pour la domotique. A Light + Building 2018, NodOn mettait notamment en avant ses solutions exploitant le bus de terrain enOcean sans fil et sans pile. enOcean GmbH est une entreprise allemande créée en 2001. Elle a inventé et breveté le protocole de communication sans fil enOcean et son fonctionnement sans pile à partir de récolte d'énergie. L'entreprise fabrique les modules de récolte d'énergie et les commercialise sous les marques Dolphin et Easyfit. enOcean Alliance, quant à elle, rassemble environ 400 entreprises qui utilisent la technologie et se charge de promouvoir le protocole de communication enOcean. NodOn compte parmi les 400 membres de enOcean Alliance, mais elle propose également des boîtiers de commande domotique exploitant les protocoles sans fil Z-Wave, Bluetooth, WiFi, HomeKit d'Apple ou Sigfox. L'offre NodOn est cependant plus large sous enOcean : modules encastré 2 canaux pour créer un va-et-vient, module encastré 1 canal pour piloter n'importe quel appareil en On/Off depuis l'ouverture/fermeture des fenêtres jusqu'au portail du jardin, module encastré pour volets roulants, interrupteurs muraux, détecteurs d'ouverture de fenêtres et de portes, prises télécommandées baptisées Micro Smart Plug, interrupteurs à carte pour l'hôtellerie, capteurs de température ou de température + humidité, télécommande Soft Remote, détecteurs de présence, prises intelligentes avec ou sans comptage d'énergie.



© P.P.



© P.P.

NodOn dispose désormais d'une offre complète pour "domotiser" des logements à l'aide du protocole sans fil et sans pile enOcean. Ses boîtiers encastrés pour la commande des volets roulants sont naturellement alimentés en électricité, mais les boutons de commande ne le sont pas : ils peuvent être posés n'importe où et fonctionner jusqu'à une quinzaine de mètres de distance, une fois appairés avec les boîtiers qu'ils doivent piloter.

et établissent la méthode par laquelle deux appareils compatibles se reconnaissent mutuellement. La septième, dite couche applicative, porte sur l'action : qu'est ce qu'un moteur de fenêtre, que sait-il faire, comment fermer la fenêtre,.... KNX annonce donc le projet de séparer ses six couches de transport de sa 7<sup>e</sup> couche applicative. Ce sera fait fin 2019 et, complète l'association KNX, leur moyen de transport préféré pour les données applicatives KNX, c'est-à-dire les six premières couches du protocole de communication, sera le protocole sans fil Thread.

### L'essor de Thread

Thread, dont le développement a commencé en 2015, repose sur des normes internationales, dont Uprv6 et 6LoWPAN. IPv6 où IP signifie Internet Protocol, est la 3<sup>e</sup> couche parmi les sept couches des protocoles de communication, et remplace IPv4. IPv4, encore largement utilisé, permet de créer un peu plus de quatre milliards d'adresses différentes. Ce qui ne suffit plus, face à l'essor annoncé des objets connectés (IoT, Internet of Things). IPv6 permet de créer 3,4 x 10<sup>38</sup> adresses différentes. Rapporté à la surface de la terre, cela correspond à 667 millions de milliards d'appareils connectés par mm<sup>2</sup> de surface terrestre. Ce qui assure une relative sérénité pendant le siècle à venir. Thread dispose d'une structure maillée : les points Thread sont à la fois récepteurs et émetteurs et l'information peut sauter de l'un à l'autre pour atteindre sa destination. Ce qui est particulièrement utile pour un protocole sans fil en bâtiment où le ferrailage du béton peut limiter la portée du signal. Enfin, Thread se limite aux couches 1 à 6. Le Thread Group ([www.threadgroup.org](http://www.threadgroup.org), en anglais seulement) n'a pas pour ambition de développer de 7<sup>e</sup> couche ou couche applicative. À Light + Building 2018, plusieurs associations, outre KNX, annonçaient vouloir utiliser Thread à l'avenir : ZigBee avec sa couche ZigBee 3 et sa nouvelle couche applicative DotDot annoncée au dernier CES de Las Vegas, mais aussi Z-Wave. Pour les fabricants de matériels domotiques, cela signifie qu'ils pourront développer des boîtiers de commande de motorisations de volets, d'ouvrants, etc., utilisant un seul protocole de communication – Thread – et comportant plusieurs couches applicatives différentes dont une ou deux au maximum pour l'instant seront, soit activées par l'entreprise au moment du commissionnement de l'installation domotique, soit activées en sortie d'usine par le fabricant.

### L'arrivée de Bluetooth Mesh

Autre constat frappant à Light+Building 2018, nombre d'industriels se sont rendu compte que tout le monde ou presque porte sur soi en permanence, une interface de commande domotique potentielle : un smartphone. Tous les smartphones communiquent en Bluetooth. Les industriels proposent donc des boîtiers de commande divers – éclairage, volets, porte de garage, portail - communiquant en BLE (Bluetooth) et une application sur smartphone pour les contrôler. Simple, efficace et limité, mais plus pour longtemps : Bluetooth évolue rapidement. Depuis 2010, la norme Bluetooth 4.0, dite aussi BLE (Bluetooth Low Energy) a diminué la consommation des appareils Bluetooth et rendu ce protocole intéressant pour la domotique. En gros, avant la version 4.0, un appareil Bluetooth était



NXP, d'autres fondateurs et fabricants d'équipements de communication sans fil pour le logement et le tertiaire, commencent à proposer des appareils fonctionnant sur au moins deux protocoles de communication, dont Thread et ZigBee. Thread est un protocole de communication sans fil ouvert, particulièrement puissant et stable, qui ne possède pas de couche applicative.

en permanence à l'écoute de son voisinage pour détecter les appareils Bluetooth compatibles. Cette veille permanente consommait beaucoup d'énergie, trop en tout cas pour des appareils domotiques. La version BLE supprime cette veille permanente, étend la portée et le débit de données. Depuis juillet 2017, la nouvelle génération Bluetooth Mesh ou Bluetooth 5.0 est une variante maillée ou "toile d'araignée" de la version BLE. Ce qui permettra d'étendre la portée d'un réseau Bluetooth Mesh bien au-delà de celle de chaque appareil individuel, puisque les données sauteront de l'un à l'autre jusqu'à parvenir à leur destinataire. À Light + Building 2018, de nombreux fabricants, dont le français NodOn, montraient des applications de commande point-à-point en BLE (Bluetooth 4.0 et 4.1), d'autres, moins nombreux, promettaient des applications BLE Mesh (Bluetooth 5.0) pour bientôt. Dépassant la limitation du point-à-point, elles rendront possibles des applications "Many-to-Many" entre de multiples appareils. NodOn, par exemple, pense disposer d'une gamme Bluetooth Mesh en 2019. Il est très probable que les premières solutions dans ce nouveau standard apparaîtront au salon IFA de Berlin en septembre prochain. ■



Bluetooth Mesh (maillé), dernière évolution du protocole Bluetooth, est poussé par le fait que tout le monde possède un smartphone qui constitue une interface de communication Bluetooth. Avec l'application adéquate, chaque smartphone se transforme en interface de contrôle/commande, consultation, ... des appareils des futurs réseaux Bluetooth Mesh qui devraient apparaître fin 2018 ou début 2019.

Fenêtres et façades intelligentes au cœur d'un symposium organisé par Swisspacer

# Fenêtres : "jouer la carte du digital ou mourir..."

Pour de nombreuses entreprises du secteur de la construction de la fenêtre et de la façade, la digitalisation et l'Internet des Objets (IdO) sont deux tendances croissantes porteuses de succès. Cette année, lors du symposium européen "Fenestra-Vision : fenêtres et façades intelligentes et matériaux innovants", les experts ont échangé sur les mutations en cours.

Pour la troisième fois, Swisspacer a accueilli des invités de premier plan lors de son symposium, qui s'est tenu en fin d'année dernière à Salzbourg (Autriche). Constructeurs de fenêtres et façades, entreprises de services digitaux, urbanistes et experts scientifiques se sont réunis pour discuter de la transformation en cours au sein du secteur. Tous les



Jochen Wilms

experts se sont accordés à dire qu'il est impossible de passer à côté de la digitalisation. "Digitize or die" – Jouer la carte du digital ou mourir : avec un tel intitulé, le message de la conférence de **Jochen Wilms**, fondateur et directeur général de W Ventures, ne pouvait être plus clair.

## Risques et dangers des maisons intelligentes



Eckhard Keill

Lors de son intervention, l'intervenant principal, le docteur **Eckhard Keill**, directeur général de Roto Frank AG, a tout d'abord cherché à savoir ce qui se cache derrière la tendance actuelle des maisons connectées, et d'en évoquer les obstacles et les dangers. Selon une étude récente (menée par Gartner), la mode des bâtiments connectés est, aux yeux du grand public, proche de son apogée. Pourtant, le marché ne sera véritablement prêt à accueillir ces nouveautés que dans cinq ans environ. Eckhard Keill est convaincu que « nos maisons ne seront intelligentes que lorsqu'elles auront pleinement intégré nos comportements quotidiens ». Avant d'y parvenir, d'importants aspects et risques doivent être pris en compte. « Que se passera-t-il si la promesse "d'intelligence" n'est pas tenue ? » Les obstacles ? Les fournisseurs de maisons intelligentes ou les applications qui disparaissent du marché. Les systèmes digitaux faciles à contrôler à distance doivent être dotés de protections efficaces contre les pirates informatiques. La sécurité est d'ailleurs un argument de vente crucial pour les maisons intelligentes. Mais à l'échelle mondiale, les systèmes sont-ils vraiment bien protégés contre la criminalité informatique ? Que se passe-t-il en cas de panne du système informatique ?

Néanmoins, Eckhard Keill en est convaincu, « les habitations dites technologiques vont devenir la norme ». Mais



Constructeurs de fenêtres et façades, entreprises de services digitaux, urbanistes et experts scientifiques étaient réunis à Salzbourg.

pour que le modèle économique soit viable, la collaboration et les concepts doivent dépasser les corps de métier. « Autrement, on assistera à la naissance d'environnements qui ne seront plus compatibles les uns avec les autres. » La qualification de tous les acteurs tout au long de la chaîne de valeur, jusqu'à l'installateur, est extrêmement importante. Les intervenants du symposium sont unanimes sur un point : d'attrayants nouveaux secteurs d'activité vont voir le jour, par exemple, les intégrateurs systèmes.

## Traçabilité tout au long du cycle de vie du produit

**Andreas Bittis**, chef de produit chez Saint-Gobain Building Glass, a présenté un scénario passionnant en matière de produits et processus intelligents. Il a bien sûr évoqué les solutions intelligentes, comme les vitrages qui s'adaptent à la luminosité, mais a surtout mis l'accent sur la communication entre les éléments de construction, les corps de métier et les utilisateurs, ainsi que le surcroît d'informations qui en résulterait.



Andreas Bittis

La puce RFID intelligente permet par exemple une parfaite traçabilité du produit : fabrication, comportement de l'utilisateur, cycles de maintenance et mise au rebut. Andreas Bittis est convaincu que grâce à ces informations, de nouveaux "business models" peuvent voir le jour.

Les tables rondes ont révélé que, même pour le contrôle des systèmes, il reste encore beaucoup à faire. « Lorsque 17 applications différentes sont nécessaires pour faire fonctionner une seule fenêtre, c'est de toute évidence beaucoup trop », souligne Eckhard Keill. Le Bluetooth et le WiFi sont tous deux utilisés comme standards de communication, mais il conviendrait de préciser à qui revient véritablement le contrôle du bâtiment. « Tout doit être intégré dans un seul et même système. »



Andreas Geith, directeur général de Swisspacer

## Les entreprises du digital s'intéressent vivement à l'industrie de la construction

« Le secteur de la fenêtre en Europe ne pourra plus bénéficier de la relative stabilité de ces dernières années », prévient Jochen Wilms, qui s'est montré particulièrement convaincant lorsqu'il a insisté sur l'agilité du marché : en l'espace de cinq ans, Google, Facebook, Microsoft, etc. ont désormais plus de valeur que des poids lourds de l'industrie comme Shell ou Texaco. L'industrie de la construction pourrait connaître le même sort. « L'Internet des Objets sera bientôt 10 à 20 fois plus important qu'aujourd'hui. Or les entreprises du digital s'intéressent vivement à l'industrie de la construction – des départements entiers pourraient disparaître », affirme Jochen Wilms.

Selon lui, le secteur des fenêtres et façades porte une lourde responsabilité, car il permet de contrôler l'enveloppe des bâtiments. Il encourageait ainsi le secteur à former une alliance stratégique au sein de l'industrie de la construction, afin de s'adapter aux bouleversements à venir.



Maarten Verhezen

**Maarten Verhezen**, responsable chez Nest, a quant à lui, présenté la nouvelle approche adoptée par son entreprise : la société Alphabet, qui appartient à la holding de Google, place le point de vue de l'utilisateur au cœur de son business model. Les clients doivent se sentir bien, grâce à des produits domotiques à la fois faciles à utiliser et esthétiques. Environ un millier d'ingénieurs travaillent chez Nest sur des solutions de maison intelligente. Tous les corps de métier y sont représentés : l'énergie, le digital ou encore le commerce. Son ambition : « Connecter l'industrie de la construction ».



Winfried Heusler

Schüco a déjà franchi un grand pas vers la digitalisation en créant Schüco Digital, un département indépendant regroupant toutes les activités. **Winfried Heusler**, vice-président senior chez Schüco, a souligné dans son exposé que les compétences de tous les métiers sont nécessaires pour relever les défis interdisciplinaires à venir. Selon lui, l'association des environnements virtuel et réel va bouleverser l'industrie de la construction.

## Réplication digitale du bâtiment

**Klaus Peter Sedlbauer**, directeur du Fraunhofer-Institut für Bauphysik (IBP), a mis l'accent sur la duplication digitale, présentée comme base de planification pour simuler



les nombreux aspects de l'utilisation. Il est essentiel de trouver une harmonisation entre les différents corps de métier avec solutions techniques en fonction des conditions réelles.

La puissance de la planification digitale se retrouve également dans le BIM (Building Information Modeling). **Lars Anders**, associé-gérant de Priedemann Fassadenberatung, y voit en effet l'avenir de la planification/urbanisme et de la construction de bâtiments. C'est un phénomène auquel le secteur doit s'adapter, « La transformation digitale est une stratégie, non une technologie. Il ne suffit pas d'acheter des logiciels »,

a-t-il souligné lors de son intervention. À ses yeux, les façades ne sont innovantes que si elles ont été conçues comme telles. Comme exemple édifiant, il a présenté le projet de Priedemann pour le siège de RMK à Iekaterinbourg : du modèle imprimé en 3D jusqu'à la découpe à axes multiples et au soudage robotisé, en passant par la conception 3D (CAO 3D), toute la chaîne des processus était digitale.



K.P. Sedlbauer



Lars Anders

## De nouveaux matériaux pour des enveloppes de bâtiments intelligentes

**Klaus Peter Sedlbauer** a conclu en évoquant les matériaux. Tel le corps humain, les enveloppes des bâtiments du futur contrôleront leurs fonctions et ce sont les façades qui influenceront le bâtiment. Les matériaux de construction intelligents, comme les façades textiles, participeront également à cette révolution.

La dernière table ronde, animée par **Ulrich Sieberath**, directeur de l'institut ift Rosenheim, a porté sur les évolutions potentielles du PVC en tant que matériau. Les experts se sont accordés à dire que ce matériau ne serait pas remplacé par de nouveaux matériaux au cours des prochaines décennies. Pour Arno Bender, directeur du support système chez Aluplast, la capacité de recyclage du PVC est un atout majeur : au final, tous les cadres fabriqués en PVC peuvent être entièrement valorisés. ■



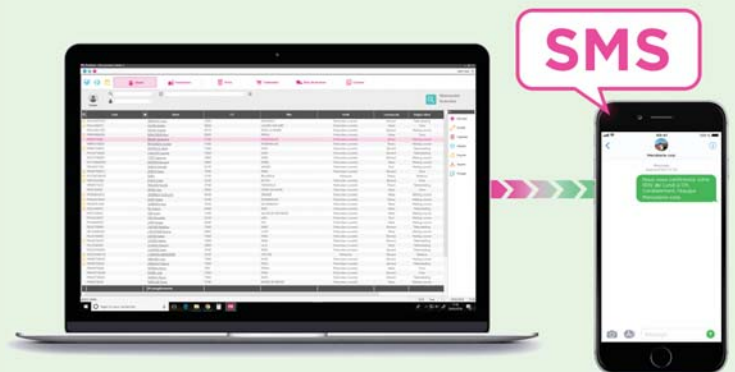
Ulrich Sieberath

# Les logiciels pour la menuiserie

## Elcia : ProDevis 8

Lancé en 1999 par Elcia, ProDevis est le logiciel n° 1 de chiffrage et de gestion commerciale spécialisé Menuiserie, store et fermeture (19 000 utilisateurs, 500 industriels référencés). Son objectif est de simplifier la création de devis et de faire gagner un temps considérable aux menuisiers dans leur activité quotidienne.

Place à ProDevis 8 qui met l'accent sur la mobilité, la communication et l'ouverture avec d'autres plateformes pour de nouvelles fonctionnalités : analyse des indicateurs clés de son entreprise (connexion avec Power BI Microsoft), communication avec ses clients (envoi de SMS et e-mail depuis ProDevis), gestion de la pose (pose au taux horaire et par produit, calcul de marges réelles par affaire, ventilation de la pose au chantier), gestion centralisée des commandes fournisseur (passage de commande au format PDF



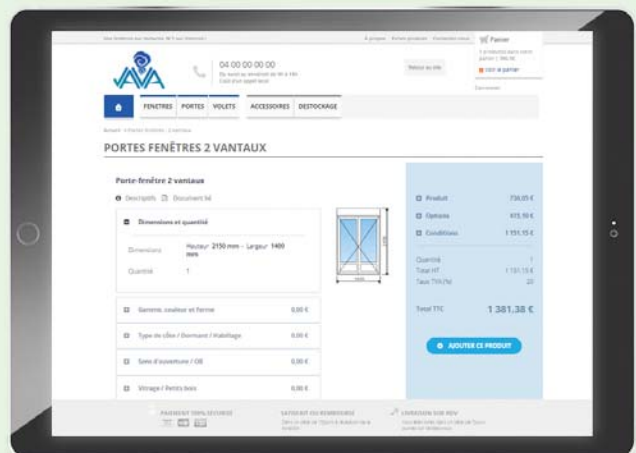
ou EDI, suivi des ARC, historique des commandes fournisseur), modèles de document nouvelle génération (création, personnalisation, intégration automatique de ses logos), synchronisation des plannings ProDevis avec son Smartphone (systèmes iOS et Android). ■

## Configurateur de vente menuiserie, store et fermeture, 100% Web

Depuis 19 ans, Elcia développe un configurateur de vente spécialisé menuiserie, store et fermeture. Il permet aux industriels de digitaliser leurs catalogues produits tout en intégrant contraintes de fabrication, prix et conditions commerciales, pour les diffuser massivement à leurs clients et équipes commerciales.

Grâce au Configurateur, ces derniers peuvent configurer, chiffrer et passer des commandes complètes et sans erreurs. Ils deviennent autonomes et plus réactifs, transformant ainsi plus de devis en commandes. Grâce au scénario de vente intelligent, le Configurateur guide l'utilisateur dans le choix des produits et des options, pour des ventes additionnelles optimisées.

Utilisé par 19 000 installateurs via ProDevis, le Configurateur Elcia est aujourd'hui une solution plus globale, full Web, accessible 24/7 et sur tous les supports. Chaque industriel peut désormais l'intégrer dans ses propres applications (site web pro, CRM, ERP...) et développer ainsi une expérience client unique. Un outil indispensable pour développer ses ventes et gagner des parts de marché.. ■



## MétalContacts, logiciel de gestion commerciale

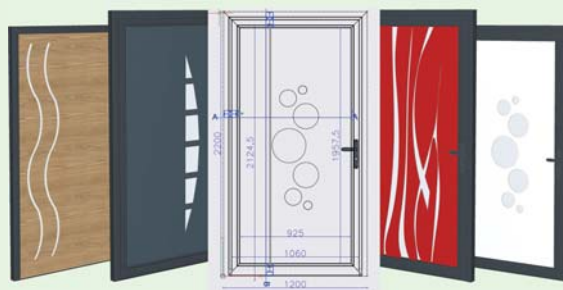
Ce logiciel, conforme à la loi anti-fraude à la TVA, apporte des solutions pour simplifier l'administratif. Il permet de centraliser toutes les informations et documents clients (devis/factures - courriers - e-mails - plans...). Il offre également une palette d'outils efficaces : réalisation de publipostages, création d'un devis à partir d'un plan MétalCad, consultation du chiffre d'affaires, gestion des fournisseurs et du stock, gestion des règlements ou bien encore le suivi de chantier par tâche et par type de MO. ■



## MétalCad, logiciel de DAO-CAO METALUSOFT



MétalCad est un logiciel de conception de plans automatisés, décliné en 5 modules : portails, clôtures, garde-corps, escaliers et menuiseries. Selon les projets menés, l'utilisateur a le choix entre créer un modèle sur mesure ou utiliser un modèle existant dans le catalogue. La bibliothèque riche de plus de 6 000 références (sections, profils, éléments décoratifs), permet de laisser libre cours à son imagination. La conception est réalisée directement à l'échelle via l'interface conviviale et une simple modification des cotes permet d'obtenir un nouveau modèle. Des plans techniques (plans cotés, vues en coupe, mise en barres, fiches de débit, développés) sont automatiquement générés pour tous les ouvrages dessinés afin d'optimiser la mise en fabrication. Les fichiers sont conçus au format DWG et peuvent être exportés aux formats DXF, IFC ou PDF ; indispensable pour la découpe laser, par exemple. ■



Fenêtre. Porte. Mur rideau. Véranda.

## SOLUTIONS INFORMATIQUES

pour entreprises de toutes tailles.

### Klaes 3D et ELO - Votre PLUS en GAIN DU TEMPS

La solution logicielle hautement flexible Klaes 3D pour les Murs rideaux, les vérandas et les pergolas garantit des flux de travail entièrement numériques pour ces ensembles sophistiqués. Concevez et fabriquez des constructions personnalisées en un rien de temps avec Klaes 3D - simple et efficace.

Et grâce à l'intégration d'ELO - le système de gestion numérique des documents - vous pouvez accéder directement à tous les documents de votre archive ELO numérique directement dans Klaes sans avoir à changer de programme.

Accès direct aux archives ELO dans le logiciel Klaes

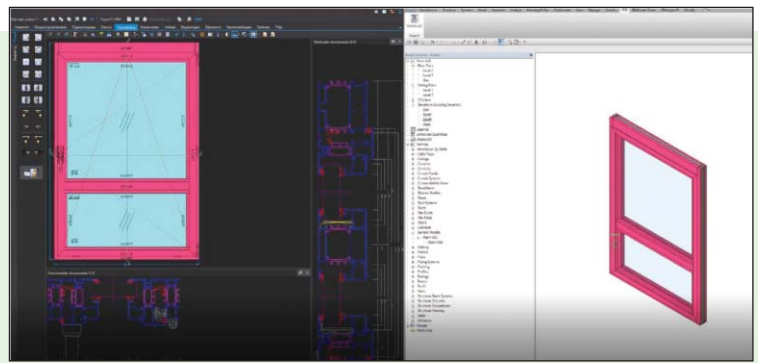


Horst Klaes GmbH & Co. KG • Wilhelmstr. 85-87 • 53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler  
Fon: +49 (2641) 909-0 • E-Mail: welcome@klaes.com • www.klaes.com

**KLAES**   
WORLDWIDE NO.1 enjoy IT

## DSI : Chacal Next

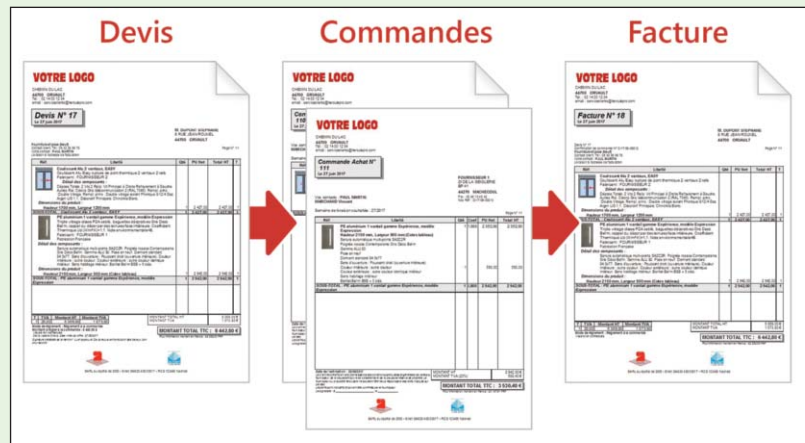
Toute nouvelle version du logiciel Chacal dédié aux fabricants de menuiseries extérieures, Chacal Next propose, en plus de ses nombreuses fonctionnalités techniques et commerciales ayant fait leurs preuves depuis plus de 35 ans, un moteur 3D innovant et révolutionnaire pour les menuiseries, la génération automatique et rapide de fichiers BIM (Revit) incluant également un module spécifique pour les architectes ou BIM Manager, un module facturation, des statistiques commerciales, ainsi qu'un nou-



veau module dessin encore plus performant. Une nouvelle interface tournée vers l'utilisateur final. Son lancement est prévu pour juin 2018. ■

## Herculepro crée de nouvelles fonctionnalités sur sa version Bureau

Cet outil est disponible sur PC et tablettes Windows, en mono ou multi utilisateurs et en nomade. Connu pour la rédaction de devis/commandes depuis 2004, Herculepro ajoute pour le printemps l'envoi de mail en HTML et une API SMS pour les mailings clients. Il permet de disposer de mails personnalisés avec liens pour rediriger les clients là où on le souhaite. Une nouveauté disponible en série à partir de la version PME. En outre, à venir prochainement, un nouveau module SAV beaucoup plus complet avec attribution des responsabilités, identification de la ligne concernée, champs utilisateurs pour

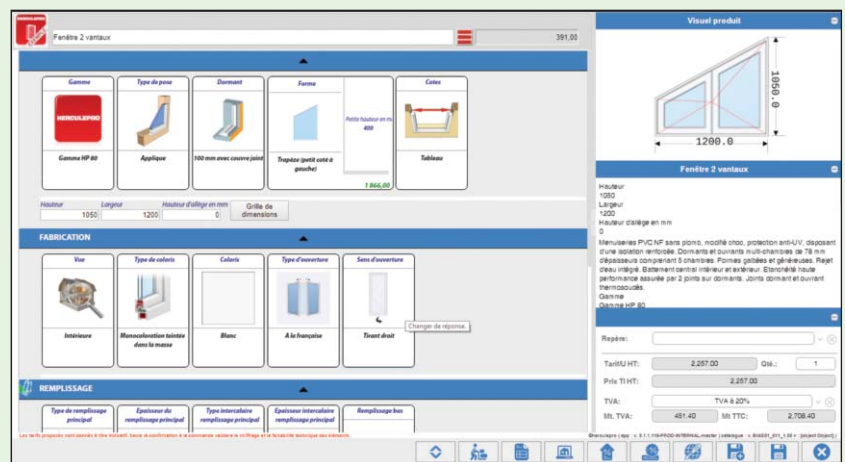


personnaliser ce module, sur version Platinum. A venir prochainement, une interface

de synchronisation plus puissante pour transférer le planning sur téléphones et outils mobiles. ■

## Herculepro Digital : toujours plus de mobilité pour chiffrer les produits des fabricants

Premier à disposer d'une plateforme web destinée aux fabricants et à leurs clients (2013), Herculepro permet aujourd'hui non seulement de chiffrer les produits de menuiserie et de fermetures sur internet mais est en plus compatible avec tous les supports et systèmes du marché. Depuis le début de l'année, Herculepro a enrichi son interface d'un outil visuel particulièrement adapté aux utilisations sur tablettes avec un mode vignette. (voir photo) Ainsi, il est possible de naviguer et sélectionner les produits et options plus vite et plus simplement. De plus, il est également possible de transformer un devis en commande et en quelques clics de l'envoyer à son fabricant, qu'on soit au bureau ou sur la route. ■





**ON NE  
CHOISIT PAS  
SA MÉTÉO.**

**ON CHOISIT  
SON CLOUD.**

**Développez vos ventes avec le Configurateur ELCIA, service 100% Cloud.**

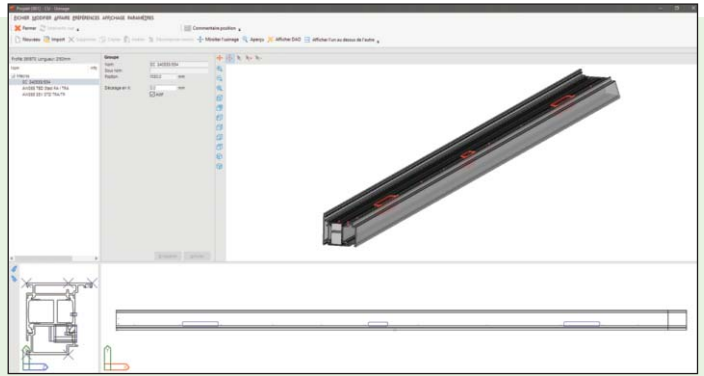
Les enjeux du numérique impliquent accessibilité, mobilité et ouverture : nos solutions migrent sur notre infrastructure Cloud, ELCIA OnLine, pour vous offrir de nouveaux services. Toute la performance et la fiabilité de notre Configurateur de vente historique sont désormais accessibles en tant que service Web. Intégrez-le dans vos applications : Site Web, CRM, ERP...

ELCIA, n°1 des solutions logicielles Menuiserie, Store et Fermeture : ProDevis, Diapason, ELCIA OnLine.

[www.elcia.com](http://www.elcia.com)

## Orgadata : LogiKal

LogiKal est un logiciel pour la conception et la fabrication de portes, fenêtres et façades en aluminium, acier et PVC. C'est un logiciel ouvert qui peut intégrer les gammes d'un ou plusieurs gammistes, ainsi que des paramètres propres à l'entreprise utilisatrice. L'intégration de la chaîne d'outils de l'entreprise se fait par les liaisons proposées par LogiKal : DAO, ERP, scies et centres d'usinage à commande numérique, outils de BIM comme Revit. Avec la nouvelle version 11.2 de LogiKal, l'assistant de ferures apparu en version 11.0 qui assiste pas à pas dans la conception des portes est désormais étendu aux fenêtres.



De nouveaux configurateurs externes sont intégrés à LogiKal. Les utilisateurs peuvent ainsi compléter leur devis en y intégrant les panneaux de porte d'Adeco ou les vitrages de Pilkington. ■



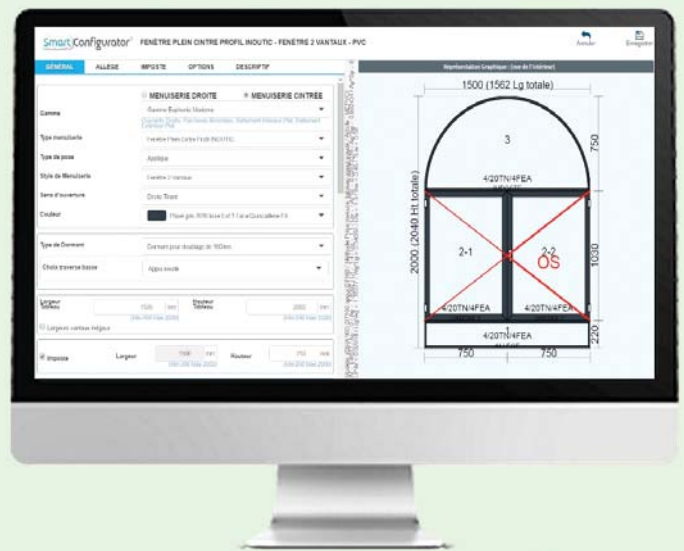
## LogiKal MES

LogiKal MES est la solution développée par Orgadata pour la digitalisation de la production dans l'atelier. Les différents postes de travail reçoivent l'information qui leur est nécessaire au bon moment. L'avancement de la production ainsi que le contrôle qualité sont gérés par LogiKal MES. L'économie de papier n'est pas le seul gain, les écrans offrent de nouvelles opportunités : meilleure présentation, possibilité de trier ou filtrer, agrandir un dessin de détail,... Le responsable de production n'est pas en reste puisqu'il a une supervision en temps réel de sa production et a la possibilité d'intervenir en changeant les priorités ou lorsque des incidents sont signalés. LogiKal MES peut s'adapter à tout type d'atelier – indépendamment de sa taille ou de son type de production. Les dernières évolutions de LogiKal MES incluent une application mobile permettant de recevoir les alertes importantes de la production, et des exports de temps de production. ■

## Techform : SmartConfigurator

SmartConfigurator est au service des commerciaux et des clients professionnels des fabricants de menuiseries, fermetures et systèmes de protection solaire, pour vendre leurs produits en ligne, accélérer leurs cycles de vente et conforter leur capacité à personnaliser leur offre. Le configurateur s'appuie sur 6 fonctionnalités majeures :

- Une aide au choix dans le catalogue de produit sur-mesure avec options et variantes.
- Un contrôle de la faisabilité technique, grâce à la vérification automatique des règles de fabrication.
- Un rendu réaliste 2D en temps réel des produits configurés.
- Un chiffrage professionnel fiable et des prix qui respectent les conditions commerciales.
- Un passage du devis en commande sans ressaisie par les services d'Administration des ventes (ADV).
- La génération des données de fabrication transférées automatiquement vers l'ERP pour permettre la production des produits configurés. ■





**ON NE  
CHOISIT PAS  
SES CLIENTS.**

**ON CHOISIT  
SON ERP.**

**Répondez à toutes les exigences de vos clients !**

N°1 depuis 20 ans, DIAPASON est l'ERP de référence spécialisé Menuiserie. Intégrant un configurateur technique, il permet aux industriels du secteur d'innover sans cesse et d'optimiser leur production.

ELCIA, n°1 des solutions logicielles Menuiserie, Store et Fermeture : ProDevis, Diapason, ELCIA OnLine.

[www.elcia.com/diapason](http://www.elcia.com/diapason)

## Solis System : Lola

Lola permet le suivi d'un contact optimisé. Il sert à réaliser des campagnes de communication ciblées. Un accompagnement est réalisé au démarrage avec la récupération du fichier clients. Au niveau du chiffrage, en plus des centaines de bibliothèques de tarifs, les utilisateurs peuvent créer leur propre tarif. Lola permet aussi de récupérer les affaires chiffrées avec les logiciels de production, ajouter des produits annexes et facturer sans ressaisie. Les interfaces avec les outils de chiffrage des industriels se multiplient. L'industriel maîtrise son tarif. Il le fait évoluer et le met à disposition quand il le souhaite. Il n'y a plus de frais d'intégration ni de maintenance. Plus d'une dizaine de fournisseurs ont déjà fait ce choix et cela augmente tous les ans. Les envois de SMS depuis Lola et le partage de calendrier sur smartphone sont toujours plébiscités.



### Dernières nouveautés :

- Client Mail Lola : plus besoin d'enregistrer un PDF pour ensuite se connecter à la messagerie depuis son navigateur.
- L'ajout du papier à entête en fond de document permet de s'adapter à toutes les situations.
- Dossier client, stockage de documents dans le cloud : les utilisateurs peuvent stocker leurs documents clients dans le cloud (dropbox, google drive, onedrive ...) Les commerciaux et techniciens visualisent les photos de chantier, les feuilles de métrés. ■

## Wiconacoustic : logiciel d'expertise acoustique Wiconacoustic

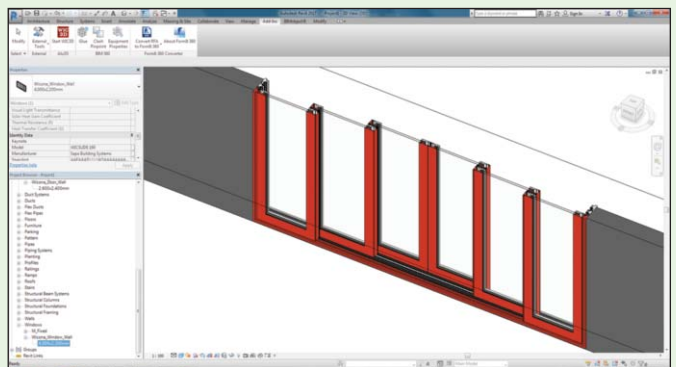


Wiconacoustic a développé en collaboration avec le groupe Gamba Acoustique, bureau d'études international en acoustique et vibrations, Wiconacoustic, un logiciel permettant d'évaluer de façon précise la performance acoustique d'une menuiserie, quelle que soit sa configuration. Ce logiciel d'expertise acoustique est destiné aux architectes, prescripteurs, bureaux d'études, menuisiers et façadiers et doit leur permettre d'optimiser leurs choix de menuiseries. Wiconacoustic est doté d'une capacité d'évaluation avec une précision à plus ou moins 1 décibel, soit la même précision que pour un essai normalisé de laboratoire. Il offre plus de souplesse

aux professionnels du bâtiment et leur permet de vérifier directement et d'optimiser, en quelques clics, leur choix dès la phase de conception. Ce logiciel représente un gain de temps, en plus d'économies considérables. Fiable et intuitif, il a été conçu, dans un premier temps, pour les châssis à frappe et fixes, et sera ultérieurement enrichi pour s'adapter aux portes et coulissants. En plus de l'évaluation acoustique, il permet de modéliser des menuiseries complexes (fenêtres sur allège avec des fixes latéraux...) et de grandes dimensions. Le logiciel permet également d'éditer les données obtenues sous forme de rapport à remettre au client. ■

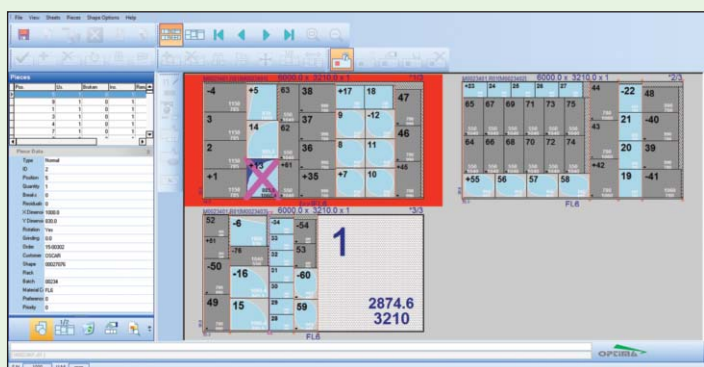
## Wic3D

Destinée à la conception d'objets en 3D dits « complexes », la version initiale de Wic3D visait à compléter la gamme de menuiseries standards Wiconacoustic déjà disponible sur les bases de données BIM. Réputée pour sa capacité à développer des solutions sur mesure, la marque observe se dessiner une tendance de fond : de plus en plus d'architectes souhaitent gagner en autonomie au stade de la conception pour libérer leur créativité. Pour répondre à cette forte demande, Wiconacoustic a donc décidé de développer une nouvelle version de Wic3D. Directement intégrée dans le logiciel Revit, l'application permet de concevoir en toute autonomie des constructions en aluminium simples ou complexes paramétrables à l'infini. ■

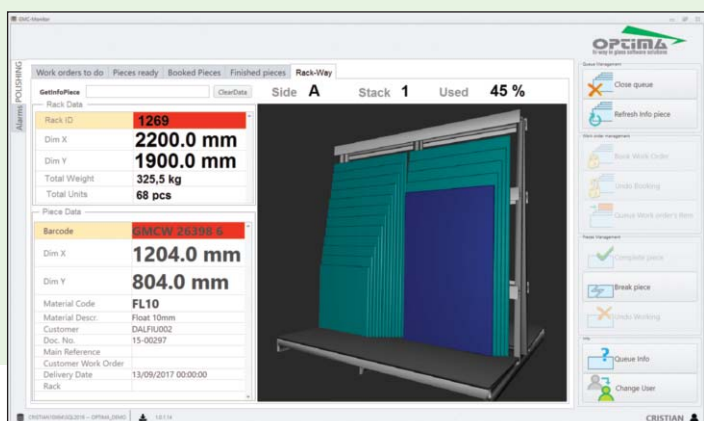


## Opty-Way Enterprise

La contribution d'Optima à la miroiterie passe par l'ERP Opty-Way Enterprise capable non seulement de collecter des données et des délais liés aux étapes de la production, mais surtout avec amélioration, permettant de fournir aux directions des informations significatives sur la tendance de la production en temps réel. Grâce à cette information, il est possible non seulement de réagir immédiatement en cas de dérives de production, mais il est également possible de connaître l'avancement des commandes en temps réel, l'état des machines, la localisation du personnel dans le département de production jusqu'à la mise en place des matières dans les circuits de fabrication. ■



Le module de suivi GMC-Monitor permet de travailler soit avec code à barres/écrans tactiles, ou avec des capteurs qui relient les machines, lignes de production et les systèmes de stockage de verres afin qu'ils puissent échanger des données de manière indépendante et déclencher des mécanismes d'action-réaction et un contrôle de processus indépendant. Un exemple de ce type d'échange de données est celui d'un scanner placé à l'extrémité d'une ligne avec une caméra en verre qui signale un « défaut » et des stations de réoptimisation automatique (Line Manager / Re-OPT), placées à côté de la ligne de découpe interviennent, de façon totalement automatique, modifiant la production en cours et permettant l'insertion immédiate de la casse dans le lot en cours. ■



Orgadata se développe.  
Rejoignez notre force  
de vente  
[www.orgadata.fr](http://www.orgadata.fr)

# LogiKal®

Le logiciel de la façade  
et de la menuiserie  
métalliques

Gagnez du temps, réduisez vos coûts !  
Simplifiez votre production !  
Chiffrez plus sûrement !

[www.orgadata.fr](http://www.orgadata.fr)



**1 027**

exposants  
venus  
de 41 pays

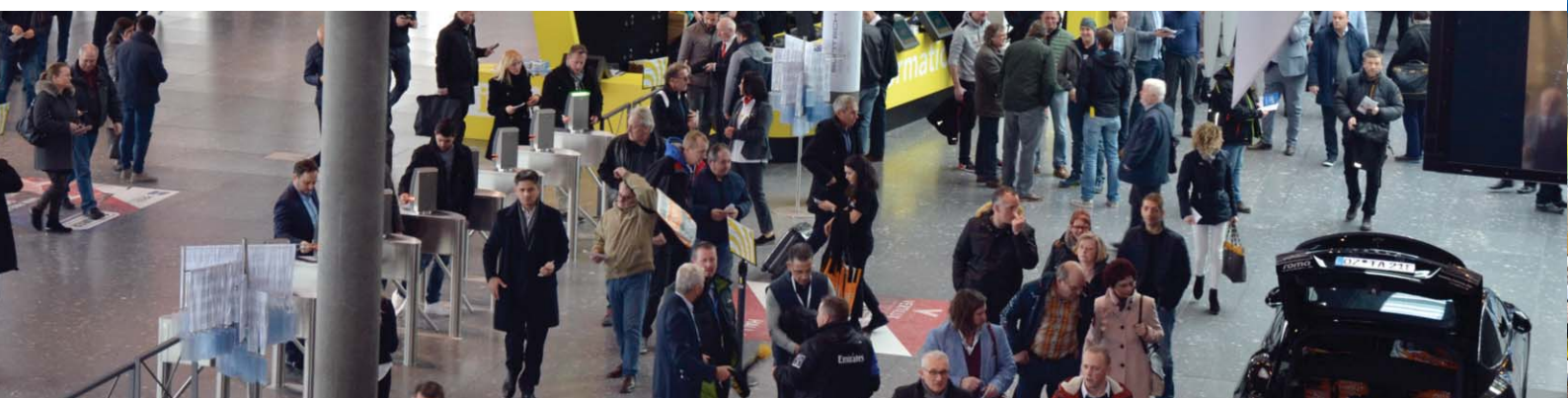
**120 000 m<sup>2</sup>**

de surface  
d'exposition  
brute

**65 500**

visiteurs  
venus  
de 141 pays

# R+T 2018, le rendez-vous des superlatifs



Que dire après plusieurs jours à arpenter les allées du salon R+T ?

Quelle analyse faire de cette diversité tant en termes de produits en particulier que de solutions en général ?

Si nous devons résumer les tendances du salon de Stuttgart, ce serait avec ces quatre expressions : automatisation, efficacité énergétique, sécurité et confort. Le tout orchestré par une montée en puissance de la personnalisation et de l'individualisation dans l'offre de solutions sur mesure.

Côté "protection solaire", on a noté cette année le mariage de plus en plus fréquent entre un design ultra-crétatif et une technologie de pointe. Là aussi les fabricants misent sur l'économie d'énergie avec une constante recherche de confort thermique et d'efficacité énergétique pour des solutions répondant aux thèmes aujourd'hui d'actualité tels que l'automatisation, l'intégration des façades et les systèmes connectés.



**P**lus de 65 500 visiteurs allemands et étrangers ont, cette année, visité le salon allemand R+T 2018, qui s'est tenu à Stuttgart, du 27 février au 3 mars dernier.

Avec 1 027 exposants venus de 41 pays (pour 888 lors de la précédente édition en 2015), les dix halles de Messe Stuttgart totalisant 120 000 m<sup>2</sup> de surface d'exposition brute étaient comblées. Plus de 65 500 visiteurs allemands et étrangers (141 pays) avaient, quant à eux, fait le déplacement.

Le programme d'accompagnement a également contribué à la réédition du succès de R+T. Pour commencer, les Prix de l'innovation R+T ont été décernés la veille de la première journée du salon (lire notre article ci-après). Des contenus déjà enracinés dans le programme tels que l'exposition spéciale "Jeunes Talents", R+S Update, le forum des portails, le pavillon de l'ift ou l'atelier de l'ES-SO (lire également notre article ci-après) ont été réalisés avec le soutien des associations partenaires, et des nouvelles animations telles que l'exposition spéciale "Outdoor Ambiente Living", le Forum R+T Smart Home ou le 2<sup>e</sup> Congrès International des Portes Automatiques ont été adaptées au public à qui elles s'adressent.

« Le fort écho des visiteurs nous montre clairement que notre concept a touché le nerf de la branche », confirme Ulrich Kromer von Baerle, le directeur général de Messe Stuttgart.

« Nous avons vu chaque jour des visages radieux, se rappelle quant à lui Sebastian Schmid, responsable du service des salons technologiques. Et nous parlons des exposants aussi bien que des visiteurs ». ■

## Prix de l'innovation R+T 2018 : la "crème de la crème" récompensée



Le Prix de l'innovation a été décerné pour la 10<sup>e</sup> fois juste un jour avant le début du salon R+T 2018, le 26 février 2018. Décerné par Messe Stuttgart, l'association fédérale stores et protections contre le soleil (BVRS), la fédération nationale des fabricants de portes/portails (BVT), et l'association industrielle des textiles techniques, des volets roulants et des protections contre le soleil, il récompense les innovations techniques et attire l'intérêt de la communauté professionnelle sur des produits lancés sur le marché en 2016 ou développés jusqu'à leur maturité commerciale cette année 2018.

Cette année, parmi environ 110 candidatures, celles de neuf entreprises sont sorties du lot : les caractéristiques déterminantes pour les jurés étaient, outre la qualité d'innovation et le potentiel commercial, la convivialité et la sécurité des produits.

### LES GAGNANTS DU PRIX DE L'INNOVATION R+T 2018

#### BURDA WORLDWIDE TECHNOLOGIES

Dans la catégorie "solutions spéciales", cette entreprise a su convaincre avec un système modulaire pour le confort climatique en extérieur. Son système à raccordement rapide breveté combine des chauffages de terrasse infrarouges avec un éclairage LED et des brumisateurs pour le refroidissement et est donc totalement flexible.



#### ELSNER ELEKTRONIK



Le récepteur de radiocommande RF-MSG-DST du constructeur Elsner Elektronik GmbH s'est vu attribuer la mention spéciale "qualité du travail". Il est utilisé pour la commande manuelle et l'automatisation des systèmes d'ombrage ou des fenêtres. En combinaison avec d'autres modules F-Con, il permet d'individualiser les solutions de protection solaire avec facilité.





## LES GAGNANTS DU PRIX DE L'INNOVATION R+T 2018

### FACE

Le prix spécial dans la catégorie "**efficacité énergétique**" a été attribué à Face S.p.A. pour sa gamme de systèmes d'automatisation pour portes coulissantes et tournantes. Ces systèmes sont entraînés exclusivement par des moteurs brushless qui agissent directement sur la courroie sans réducteur. L'unité de commande électronique est fabriquée à base de la technologie Switchmode qui réduit la consommation d'énergie de l'ensemble du système d'automatisation.

### GFA ELEKTROMATEN

Le tendeur de chaîne UKS 12-20 de GfA Elektromaten GmbH & Co. KG a réussi à convaincre dans la catégorie des "**entraînements et des commandes pour portails**". Il ne nécessite pas de point d'appui car il est simplement installé dans la chaîne. La circonférence d'enroulement des pignons est augmentée et l'allongement de la chaîne induit par l'usure est compensé automatiquement. Le besoin de maintenance est nettement réduit puisqu'il n'est pas nécessaire de retendre régulièrement la chaîne. Les coûts de production et d'installation sont faibles et la flexibilité de la solution est actuellement sans concurrence.



### HUNTER DOUGLAS EUROPE

L'entreprise Hunter Douglas a décroché trois prix d'un coup. GreenScreen Sea-Tex a remporté la catégorie "**textiles techniques**" et la catégorie "**spéciale efficacité énergétique**". Ce produit est le premier tissu de protection solaire produit à 50 % à partir de déchets plastiques recyclés repêchés dans les océans. Troisième prix pour l'entreprise, les stores Luxaflex Pirouette ont valu à Hunter Douglas le prix "**spécial design**". Ces stores décoratifs réunissent les avantages d'une protection solaire, d'un pare-vue et d'une solution d'obscurcissement placés à l'intérieur. La conception de ce produit repose sur plusieurs brevets.

### REFLEXA-WERKE ALBRECHT

Les stores de jardin d'hiver TwinTube de Reflexa-Werke Albrecht GmbH ajoutent une nouvelle dimension aux solutions d'ombrage pour jardins d'hiver et décrochent le prix de l'innovation dans la catégorie "**stores**". Grâce à une technologie brevetée, le tissu du store est pour la première fois exempt de plis. Pour ce faire, des bandes de tissu sont enroulées en alternance sur deux tiges opposées. En coordonnant les deux tiges, les bandes de tissu non reliées entre elles sont maintenues sous tension sur toute leur longueur, ce qui assure un tissu lisse à tout moment. En plus, les tiges sont soutenues au milieu grâce à des roulements, de sorte qu'elles ne peuvent pas fléchir même si le store atteint une certaine envergure.



## LES GAGNANTS DU PRIX DE L'INNOVATION R+T 2018

### ROMA

Les enrouleurs SmartTurn de Roma KG ont remporté le "prix de l'innovation" dans la catégorie des "brise-soleil". Roma va prochainement mettre en œuvre ces enrouleurs dans tous ses brise-soleil. Ils évitent de devoir démonter le rideau pour les travaux de réglage simples tels que le réglage de la traction oblique et de l'angle de retournement, ou pour le remplacement de la courroie sujette à l'usure. Tous les travaux peuvent être effectués à partir du bas de la barre supérieure quand le rideau est baissé.



### STACKDOOR PRODUCTS

Stackdoor est une grille de sécurité utilisable dans presque toutes les configurations. Elle a séduit le jury dans la catégorie "portails". Au lieu de les enrouler, ce système empile les lames, ce qui réduit l'espace nécessaire pour l'installation. Ce type d'assemblage permet de jouer avec les formes et par exemple d'épouser les arrondis d'une entrée. Il est possible d'utiliser des matériaux de différentes épaisseurs pour avoir une grille particulièrement résistante.



### SUW BERGER



Le prix "jeunesse de l'artisanat" a été décerné cette année à Manuel Berger de la société SUW Berger GmbH. Il s'est fait remarquer en réalisant un volet roulant en bois à l'italienne basculant à 90°. Il s'agit d'une combinaison de contrevent à enrouleur et de store : en combinant plusieurs moteurs, il est possible d'arrêter le volet roulant à différentes hauteurs, ce qui permet à la fois de protéger du soleil et d'assombrir la pièce lorsque le vantail est déployé.

### WAREMA RENKHOFF

Warema Renkhoff SE a décroché trois prix. Pour commencer, Stretch, un store à enroulement avec coffre, a séduit le jury dans la catégorie "protections solaires d'intérieur". La transparence du tissu peut être choisie individuellement : en étroite collaboration avec une fabrique de tissu, un textile spécial fait de fibres de silicone et de différents fils a été développé et perfectionné. Le store est motorisé à commande manuelle ou via une unité de commande.



Le câble de programmation Smart a été récompensé dans la catégorie "entraînements et commandes pour volets roulants et protections solaires". Il s'agit d'un kit de réglage pour les entraînements de protection solaire qui facilite le travail



des revendeurs et des installateurs. Les positions de fin de course des entraînements sont réglées en un rien de temps et il n'est plus nécessaire d'avoir une panoplie de câbles ni des manuels épais. SecuKit a remporté la catégorie "volets roulants" : ce produit combine un moteur et la traditionnelle sangle, permettant de monter et de baisser le volet roulant intuitivement en cas d'incendie. Quand ils sont entraînés par le moteur, les volets roulants Warema équipés de SecuKit offrent le confort d'un système de commande intelligent. Leur principal atout réside dans l'utilisation d'une sangle en cas d'urgence et dans l'indépendance de l'alimentation électrique.



roma

VOLETS ROULANTS  
BRISE-SOLEIL  
STORES TOILES

# Mieux maîtriser les jeux d'ombres et de lumières

INNOVATION

## B.S.O.CDL

ROMA A RÉINVENTÉ LE BRISE-SOLEIL !

- Occultation proche de celle d'un volet roulant
- Équipé en standard d'un retardateur de soulèvement
- Lacettes non visibles de l'extérieur

LEADER EUROPÉEN EN FONCTIONNALITÉ - ESTHÉTISME - ROBUSTESSE

VOLETS ROULANTS



BRISE-SOLEIL



STORES TOILES



ROMA France Sarl - 6 rue de l'innovation - ZI Nord - 67210 Obernai - Tél. 0388871550 - E-mail: info@roma-france.fr

ROMA. Votre confort intérieur commence à l'extérieur.

[www.roma-france.fr](http://www.roma-france.fr)

Conférence ES-SO

## La protection solaire intelligente

Plus de 200 professionnels ont assisté le 1<sup>er</sup> mars 2018 au séminaire ES-SO sur le thème "La protection solaire intelligente comme un concept innovant pour les économies d'énergie et le confort dans les bâtiments à basse consommation".

Le Comité technique de ES-SO comprend des experts universitaires et des professionnels de l'industrie de la protection solaire. Le comité technique a mis à jour et complété le guide ES-SO pour les protections solaires dans les bâtiments sains à basse consommation, au bénéfice des industriels de la protection solaire et de leurs clients. Le site de ES-SO est la principale source européenne pour des recherches et des rapports scientifiques et commerciaux concernant la protection solaire ([www.es-so.com](http://www.es-so.com)).



Peter Winters

La conférence a commencé par une présentation de Peter Winters, président de ES-SO (European Solar Shading Organization). Il a mis en valeur l'importance des protections solaires, extérieures ou intérieures, et la campagne de communication lancée à ce sujet (Smart Solar Shading Campaign). Il a expliqué que

le marché de la protection solaire comprenait beaucoup de petites sociétés, avec des marchés fragmentés et des budgets faibles. Il a insisté sur l'importance de s'unir, avec le même budget, pour un message clair, de façon à toucher le consommateur final.

Un nouveau site Internet démontre clairement ce qu'une protection solaire intelligente apporte à la fois dans les marchés résidentiels et les marchés des grands projets : [www.smartsolarshading.com](http://www.smartsolarshading.com).

### Les premiers cours de l'Académie ES-SO vont démarrer à l'automne 2018



Anders Hall

Anders Hall a ensuite évoqué la formation, cruciale pour le succès des entreprises. L'académie ES-SO a créé des programmes de formations pour ceux qui travaillent sur les marchés du résidentiel et des grands projets. Réussir ces formations va permettre aux professionnels d'améliorer leurs compétences et leur savoir-faire, que

ce soit en simple conseiller ou comme expert. L'une des formations évoquera le verre flotté, dont 99 % des personnes ignorent comment il est fabriqué, comment sont produites les couches. Sa connaissance, alliée à celle des protections, permet de gérer l'énergie solaire : le contrôle est la clé de cette énergie. Les premiers cours vont démarrer à l'automne 2018.



### Présentation de la base de données créée par ES-SO

L'orateur suivant, Dave Bush, responsable de l'association britannique, a ensuite présenté la base de données créée par ES-SO et validée par les professionnels pour les performances solaires et optiques des données sur la protection solaire.



Dave Bush

Cette base ES-SDA est conforme aux normes EN/ISO permettant de faire des calculs détaillés et pointus. Des professionnels de la construction comme les architectes et les ingénieurs, en utilisant ces données pour la modélisation des bâtiments, auront un calcul précis des gains apportés par la protection solaire, et ce probablement pour la première fois. En effet, la plupart des logiciels de BIM utilisent des données sur les protections solaires datant de plus de 30 ans. Pourtant, les protections solaires deviennent essentielles pour résoudre les surchauffes dans les bâtiments à basse énergie et pour cela les régulateurs du bâtiment vont probablement reconnaître la fiabilité des données présentées par ES-SDA. R+T est une bonne opportunité pour convaincre plus de fabricants concernés de rejoindre la base. Plus d'infos : [www.es-so-database.com](http://www.es-so-database.com)

ES-SO est aussi en train de travailler sur une présentation simplifiée des données, pour aider les industriels à communiquer sur les données clés des protections solaires, concernant le confort thermique et visuel, présentées d'une façon simple pour leurs clients.

## ESBO : premier logiciel pour la simulation de l'énergie et du climat intérieur dans le nord de l'Europe

Per Sahlin a ensuite présenté le logiciel ESBO (Early Stage Building Optimization) qui est le premier logiciel de simulation pour le bâtiment, basé sur le moteur de calcul de IDA ICE, l'outil majeur du marché pour la simulation de l'énergie et du climat intérieur dans le nord de l'Europe.



Per Sahlin

ES-SO soutient ESBO, qui procure une simulation précise sur le confort thermique et visuel au travers de protections solaires dynamiques, selon des normes Iso établies. De plus, les données de performance provenant de sociétés approuvées par ES-SDA seront mises en valeur dans l'outil ESBO de ES-SO. Une version allégée de ESBO est disponible gratuitement sur le site : [www.es-so.com/tools/esbo](http://www.es-so.com/tools/esbo).

Les professionnels qui veulent utiliser la version complète payante du logiciel peuvent le commander sur ce même site.

Par ailleurs ES-SO soutient une campagne pour une simulation précise de l'ombrage CCAS (Campaign for the Accurate Simulation of Solar Shading). En effet, tous les logiciels de bâtiment ne calculent pas précisément les bénéfices prouvés des protections solaires. Ceci mène à des bâtiments à faible performance, qui utilisent plus d'énergie, et affectent le confort des occupants, leur santé et leur bien-être. En soutenant cette campagne, ES-SO veut mettre en valeur l'importance de données précises (ES-SDA), ainsi que la simulation précise du bâtiment pour obtenir des résultats pointus.

## Classifier les niveaux d'obscurcissement obtenus par les différentes protections

Hervé Lamy et Tilmann Kuhn ont ensuite présenté le travail de ES-SO et de ses membres pour le développement de normes nationales et internationales, de façon à ce que l'état de l'art industriel dans la protection solaire soit pris en compte de manière optimale. Un exemple concerne la notion d'occultation :



Hervé Lamy

une méthodologie est en cours pour classifier les niveaux d'obscurcissement obtenus par les différentes protections. L'idée est de créer des classes d'obscurcissement, de façon à éviter les faux occultants (black-out). Enfin, il est à noter que ES-SO travaille avec la Commission européenne au sujet de la Directive sur la performance des bâtiments (EPDB), en faisant du lobbying pour une meilleure reconnaissance de la protection solaire. Les organisations membres d'ES-SO effectuent également du lobbying au niveau local. ■



Tilmann Kuhn

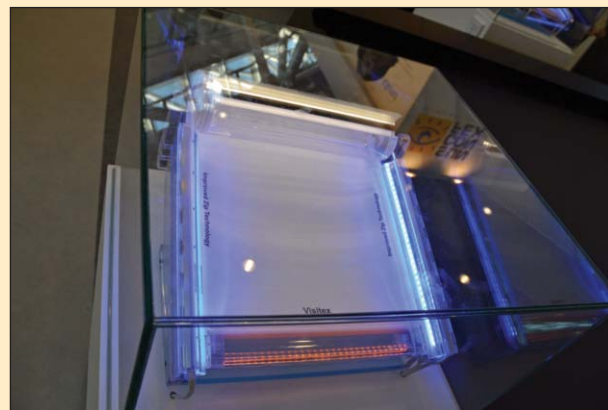
Notons que les présentations (en anglais) des orateurs invités peuvent être consultées sur le site :

[www.es-so.com/new/events/320-solar-shading-fairs-2018](http://www.es-so.com/new/events/320-solar-shading-fairs-2018)

## SUNCONFEX

Confectionneur de stores, Sunconfex propose quatre innovations brevetées pour le produit Improved screen, qui lui permettent de résister à des vents jusqu'à 120 km/h, en gardant une excellente rigidité.

ZipFix et ClickOn2 aident à la fixation de la toile sur son tube d'enroulement, sans surépaisseur, Visitex intègre la soudure dans la barre de charge pour la rendre invisible et Improved Zip Technology maintient le store dans ses coulisses latérales (voir également VPM 103, page 176).

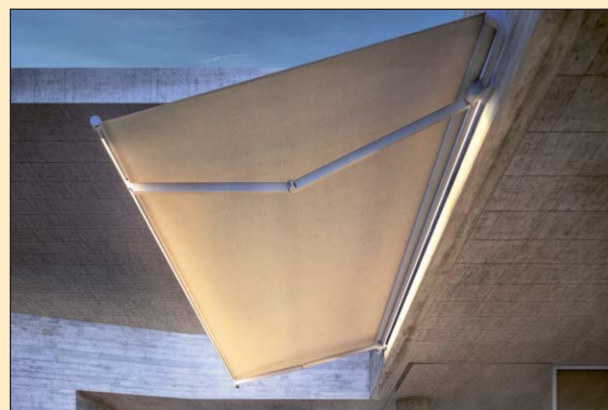


Les innovations brevetées de Sunconfex

## PRATIC

Pratic propose T-Way, un store-banne aux bras rétractables en aluminium, équipé d'une barre de charge faisant gouttière et permettant à l'eau de pluie de s'écouler aux deux extrémités du store. Il abrite ses équipements électriques dans ses profilés et peut être équipé de Leds dans sa barre de charge et le long du profilé du mur. Ses dimensions maximales sont de 5,90 m de largeur et 3,50 m de profondeur et il peut être installé au mur ou en sous-face de plafond. Le tube enrouleur présente un diamètre de 102 mm.

L'entreprise lance également le store vertical T-Box, décliné avec un mouvement par câbles en acier ou par zip, avec rampe de Leds. Il existe en plusieurs versions, selon que les câbles de guidage sont placés devant ou derrière les Leds, ou que ces Leds soient devant ou derrière la toile zippée. Les dimensions maximales de T-Box sont de 4,0 x 3,00 m avec des câbles ou de 5,00 x 3,00 m avec des zips.



Le store-banne T-Way.

Conférence Somfy

## Smart living : les nouveaux enjeux de la domotique dans l'univers digitalisé de l'habitat

Dans le cadre du salon R+T, Somfy organisait une conférence de presse sur le thème des nouveaux enjeux de la domotique dans l'univers digitalisé de l'habitat.

Participaient à cette conférence, Jean-Guillaume Despature, président du directoire, Jean-Pascal Rey, directeur de l'activité "Home & Building" et Frank Schädlich, directeur général délégué "Business & Marketing EMEA".

### Smart Living, une nouvelle façon de vivre

À l'heure où de plus en plus d'équipements se connectent et de plus en plus de bâtiments dialoguent, Somfy a souhaité mettre cette nouvelle intelligence au service des habitants. C'est pour concrétiser cette ambition que Somfy a voulu digitaliser son offre et s'ouvrir à toutes les technologies et à tous les acteurs du Smart Living (lire également notre article dans cette édition en page 114).

« La révolution du Smart Living, c'est la prise de pouvoir de l'habitant qui va progressivement s'approprier toutes les nouvelles technologies et nos intelligences complémentaires du bâtiment pour améliorer son confort de vie », explique Jean-Guillaume Despature, président du directoire de Somfy en préambule de la conférence.

Avec le programme d'ouverture de ses API "So open with Somfy" (dès l'été 2018), le groupe français a donc choisi de permettre aux développeurs d'applications d'avoir accès aux solutions Somfy grâce à une plateforme unifiée leur permettant d'accéder aux équipements Somfy connectés nativement, ou aux volets roulants motorisés Somfy associés à des solutions Somfy Smart Home (TaHoma ou Connexoon). L'ouverture des API permet de libérer la créativité de tout l'écosystème de "l'Internet des objets". « Nous plaçons la connectivité au centre de nos innovations, pour améliorer les bénéfices offerts à nos consommateurs en matière de confort, bien-être et sécurité », affirme Jean-Pascal Rey.

### Compatibilité avec plus de 200 gammes de produits et 16 marques partenaires

Déjà compatible avec plus de 200 gammes de produits et 16 marques partenaires, Somfy poursuit l'ouverture de son offre centrale en nouant plusieurs partenariats avec des acteurs majeurs de la maison connectée.



De gauche à droite : **Frank Schädlich**, directeur général délégué "Business & Marketing EMEA", **Jean-Guillaume Despature**, président du directoire, et **Jean-Pascal Rey**, directeur de l'activité "Home & Building" de Somfy.

Avec Legrand, Somfy a annoncé la compatibilité entre Céliane with Netatmo et les volets roulants Somfy, via ses passerelles TaHoma et Connexoon (lire notre compte rendu du salon CES de Las Vegas dans Verre & Protections n°103, page 60). Un partenariat qui permettra à leurs clients de disposer d'une interface de commande unifiée pour le contrôle de leur maison connectée. Schneider Electric et Somfy entament une collaboration étroite dans les marchés de l'habitat et de l'hôtellerie en Asie et renforcent leurs partenariats en Asie et en EMEA pour proposer des compatibilités de plus en plus importantes.

### Transformer l'expérience installateur

Accessible en ligne depuis le portail des professionnels, Proserve – outil de maintenance à distance – permet aux clients installateurs de Somfy d'accéder à l'état de tous les équipements connectés. Les professionnels peuvent ainsi réaliser un premier diagnostic précis à distance depuis l'interface, pour une intervention plus rapide et plus efficace chez leurs clients. Avec l'accord préalable de leurs clients, les installateurs peuvent reconfigurer certains paramètres à distance.

« La digitalisation est une façon de créer de nouveaux services et de générer des activités pour nos clients professionnels, de nous rapprocher des utilisateurs finaux et de nouer des partenariats avec les nouveaux acteurs du Smart Home », précise à ce sujet Frank Schädlich. ■



**DROMA SUNSHADE EXPERTS**

Droma Sunshade Expert fabrique des protections solaires, dans des gammes évolutives.

Le nouveau store enroulable à zip est le RS Smart, disponible dans trois tailles de caissons : 85 mm, 100 mm ou 130 mm.

Le RS Smart 85 est un modèle compact qui prend une place minimale sur la menuiserie. Il est destiné aux constructions neuves. La lame finale possède une forme qui lui permet d'être totalement intégrée dans le coffre du caisson. Le store comprend une coulisse double et permet un montage et un démontage rapides.

Il est décliné en version carrée, biseautée ou à quart-de-rond. La hauteur du caisson est de 90 mm, pour une profondeur de 85 mm. Il peut accueillir une toile de dimensions maximales 4 x 1,60 m, ou 2,30 x 2,80 m.



Le caisson RS Smart 85 à quart de rond.

**CARDIN**

Cardin Elettronica France cherche à redynamiser le marché français et vient d'ouvrir un site internet, [www.cardin-france.pro](http://www.cardin-france.pro) qui permet aux consommateurs finaux de trouver son distributeur spécialisé local : le site renvoie les clients vers le réseau de distribution.

L'entreprise, qui a connu une progression de +10 % en 2017, propose également une nouveauté pour sa gamme de portails : Draco, un moteur à ouverture rapide pour portail coulissant, qui peut déplacer jusqu'à 27 m/mn un portail pesant jusqu'à 1 000 kg. En complément, Cardin a lancé une application pour les installateurs, pour qu'ils puissent intervenir et effectuer des réglages à distance.



Le moteur Draco sans capot

PANOFERM

**BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFERM**

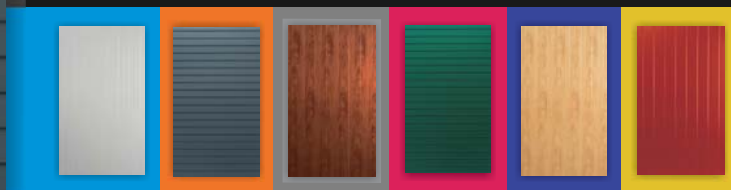
**PANOFERM PANORAMIC**

**L'effet persienne occultante**

Le style persienne qui ne laisse pas filtrer la lumière.

Chic et tendance, des lignes horizontales idéales en volet coulissant.

Isolant, un panneau plein isolé jusque dans les replis de l'aluminium.



PANOFERM : TOUTE UNE COLLECTION AVEC HARMONIC, PANORAMIC, IMPACT, PHONIC

**NOUVEAU NUANCIER**  
La Fine Texture en standard

**ISOSTA**  
GROUPE

Tél. 03 86 83 44 44  
[info@groupe-isosta.fr](mailto:info@groupe-isosta.fr)  
[www.groupe-isosta.fr](http://www.groupe-isosta.fr)

# 1 PRODUIT 1 EXPOSANT

Au fil des allées, il n'a pas été facile de se montrer exhaustif dans la préparation de ce compte rendu de R+T 2018. En effet, cet immense salon mondial regroupe tous les trois ans ce que la planète "protections solaire et fermetures" fait de mieux, tant en termes de produits que de solutions, voire de concepts.

Nous avons donc sélectionné un certain nombre de ces innovations et avons donné la parole aux exposants qui, au retour de Stuttgart, nous ont confié leurs impressions et analyses.

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Espace Lounge, pergola Ciel Ouv'air

**E**space Lounge a lancé Ciel Ouv'air, « la première et seule pergola isolante à lames rétractables du marché, utilisable 365 jours/an », selon l'entreprise.

Ciel Ouv'air se distingue par un concept unique de lames et structure isolante qui garantit un confort thermique inégalé. Grâce à sa toiture modulable motorisée, on passe d'une ouverture totale à une couverture plate et isolante en quelques secondes. Ciel Ouv'air transforme l'extérieur en un espace de vie qui s'adapte à toutes les envies. Cette pergola Bio-Thermique au système breveté permet en conséquence d'utiliser sa terrasse à tout moment de la journée et en toutes saisons. ■



Retrouvez le descriptif complet de ce produit en page 192



**EMILY ESTIENNE**, responsable marketing d'Espace Lounge

« Alors que l'édition du salon R+T 2015 recensait une vingtaine de fabricants dans le

domaine de la pergola répartis sur la France, la Belgique, l'Italie et l'Espagne, en 2018 ce sont plus de 50 constructeurs venus de toute l'Europe qui proposent leur propre modèle de pergola. Cette dernière édition du salon R+T a été le reflet d'un marché tendance, en plein essor. On assiste à une exigence grandissante de la demande notamment en termes de qualité et de réalisation sur-mesure. Espace Lounge utilise des matières premières de qualité et labellisées pour la fabrication 100 % française de ses produits. Les produits de la marque Espace Lounge sont fabriqués sur-mesure et personnalisables pour des réalisations au plus près des attentes de l'utilisateur final.

Malgré la multitude de fabricants, les modèles proposés ont tous un design et

des caractéristiques techniques similaires et il est désormais difficile de pouvoir les différencier. Dans ce contexte, Espace Lounge a proposé une innovation avec un produit différenciant et exclusif pour les professionnels du secteur : la première et seule pergola isolante à lames rétractables du marché, utilisable 365 jours/an. Ciel Ouv'air se distingue par un concept unique de lames et structure isolante qui garantit un confort thermique inégalé.

Même si le marché français des pergolas en aluminium à lames orientables connaît une dynamique particulièrement positive : +13,4 % en 2017 (*Étude MSI – marché des pergolas en France en 2018*), l'axe prioritaire pour Espace Lounge sur cette édition R+T été de faire connaître les produits exclusifs de la marque à l'international et d'annoncer son lancement sur le marché de l'export avec l'ouverture de quatre pays en 2018 ».





LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Nice s'ouvre à l'intégration avec Apple HomeKit

Les solutions MyNice, présentées à R+T sont le fruit d'un dialogue d'ouverture avec le monde de l'architecture et du design, pour offrir les standards de qualité les plus élevés en termes de performances, sécurité et fiabilité. « L'innovation, explique-t-on chez le groupe italien, est la capacité d'intégrer et d'être compatible avec d'autres systèmes de gestion des bâtiments. »

Nice appartient désormais aux entreprises pionnières dans le domaine de l'automatisation de l'habitat ayant obtenu la certification Apple HomeKit. Avec l'interface intelligente IT4Wifi, Nice s'intègre donc au monde Apple HomeKit en permettant la gestion des automatismes pour portes de garages. Cette interface se connecte à la technologie HomeKit, pour permettre à l'utilisateur de contrôler l'accès à son garage directement depuis son iPhone ou Apple Watch, sur place, ou à distance grâce aux applications Maison d'Apple, ou MyNice Welcome HK pour HomeKit.

Avec cette appli, il est possible de gérer tous les dispositifs HomeKit connectés et de créer des scénarios personnalisés,

par exemple "retour à la maison" pour ouvrir la porte de garage et allumer les lumières d'un simple geste sur un iPhone ou Apple Watch. En outre, avec Siri on peut utiliser la commande vocale pour ouvrir et fermer sa porte de garage, tandis que, grâce à l'activation du GPS de l'iPhone, la porte de garage s'ouvrira automatiquement lorsque l'utilisateur est proche de sa maison et à la distance exacte qu'il a décidé de configurer.

En association avec l'interface, Nice propose également l'application MyNice Welcome développée avec une technologie propriétaire, compatible Android et iOS, pour la gestion à distance des automatismes pour portails et portes de garage via smartphone et montre connectée. Cette application donne la possibilité de configurer des actions programmées à des horaires et jours prédéfinis et l'opportunité de créer des règles qui prévoient des actions spécifiques lorsque certains événements se produisent (ex. "En cas d'ouverture, m'envoyer un e-mail") grâce à la compatibilité avec le service IFTTT ("If This Then That"). ■



ALICE BOUBETRA

Responsable communication &amp; marketing de Nice France S.a.S

« **Les principales tendances** à retenir de cette édition 2018 de R+T ? Les fabricants proposent des produits plus design, des moteurs plus économiques et intelligents (au niveau de la programmation, vitesse d'ouverture, bruit...). Concernant la partie portail, les produits étaient axés sur le design, l'intégration des moteurs dans le portail, la sécurité (vitesse d'ouverture), le confort des installateurs (nouveaux produits pour la gestion des installations) et des utilisateurs grâce à la maison connectée qui était présente sur tous les stands.

Un axe principal de la demande des visiteurs ? Le client final veut piloter sa maison avec une seule et même application et tout gérer d'une seule et même interface.

La participation du visitorat français a été relativement importante et instructive. La particularité du marché français actuel de la protection solaire et de la fermeture, est, selon nous, basée sur des produits autonomes en énergie, prix bas et connectés. Ce sont des produits qui ont un avenir certain sur le marché.

De toutes les nouveautés présentées sur notre stand, les produits connectés et la gestion des automatismes pour l'artisan ont retenu le plus l'attention des visiteurs. La Pro-View, outil de configuration via Smartphone de l'ensemble des automatismes Nice (Gate, Door, Screen), gestion des émetteurs par NFC, le Core, interface Wifi compatible mono et bidirectionnel Nice, pour utiliser l'ensemble des automatismes Nice via l'application MyNice Welcome. Une demande du marché qui sera de plus en plus importante dans les années à venir pour ces produits ».

VERBATIM VERBATIM

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Serge Ferrari : nouvelle collection Soltis Lounge 96 pour stores bannes

Dans le cadre du thème tendance "Outdoor Living", Serge Ferrari avait mis à l'honneur sur son stand la nouvelle collection Soltis Lounge 96 pour les stores bannes, pour lesquels l'entreprise française souhaite renforcer sa position sur le marché.

Cette toile de protection solaire peut être utilisée pour toutes les applications d'ombrage sur la terrasse. Outre les domaines dans lesquels le Soltis est déjà présent, notamment celui des voiles d'ombrage, stores à projection, stores de vérandas et pergolas, l'objectif de Serge Ferrari est d'affirmer sa position sur le marché des stores bannes avec cette nouvelle collection qu'elle souhaite imposer face aux tissus acryliques grâce à des propriétés multiples de cette toile qui :

- respire et protège de la chaleur : grâce à ses microperforations l'air circule,
- laisse entrer la lumière naturelle dans la maison et préserve la visibilité sur le paysage environnant même avec le store baissé,
- filtre la lumière pour protéger contre l'éblouissement,
- résiste à l'encrassement, à la moisissure et se nettoie facilement, elle sèche rapidement et peut même être enroulée humide,



– offre des coloris intemporels et tendances qui résistent durablement aux UV et apportent une touche de modernité à la terrasse.

Cette collection Soltis Lounge 96 se décline en 21 coloris, dont 12 nuances complètement nouvelles. Tous les coloris sont disponibles en laize de 2,67 m, mais aussi de 1,20 m afin de toujours offrir le meilleur résultat selon les exigences de conception : en laize étroite spécialement pour la confection de stores bannes ou en grande largeur pour l'esthétique des stores grand format sans confection visible et au style épuré. ■

### Création de Soltis Elite

Avec Soltis Elite, Serge Ferrari présentait un concept de matériau spécialement conçu pour les stores bannes. Le défi était de créer une toile capable d'agir sur la mécanique du store en répartissant de manière optimale les forces de traction générées et en les dirigeant dans les bonnes directions. (résultat : la toile ne plisse pas à l'enroulement, ne bat plus au vent et présente une tension optimale sur le store). Notons que ce tissu est 100 % imperméable, offre un enroulement facile, un entretien simple, une protection maximale contre les UV (UPF50+) ainsi qu'une protection contre l'éblouissement.



**ALAIN MINET**, directeur de la communication de Serge Ferrari

« Cette nouvelle édition de R+T a confirmé le développement fort de l'outdoor, avec une omniprésence de la pergola dans l'offre de la majorité des fabricants. Cette zone "extérieure" est de plus en plus considérée comme une extension de l'espace de vie de la maison. On cherche à créer des espaces de vie additionnels agréables et confortables à vivre et à les aménager pour en profiter plus longtemps dans l'année.

Nous avons noté un intérêt fort de la part de notre visitorat pour des démonstrations concrètes, des preuves et des mises en situation réelles des produits présentés. C'est à cela que nous avons répondu en proposant une nouvelle approche plus orientée "application" sur notre stand, visant à présenter des systèmes en situation intégrant nos matériaux. Les visiteurs étaient donc très demandeurs d'informations sur toutes les applications présentées sur notre stand, particulièrement celles où ils n'attendaient pas forcément Serge Ferrari : le store banné avec une offre innovante et la protection solaire intérieure avec une extension de notre offre actuelle.

Notons que nos clients français étaient présents tout au long de la semaine, dans des proportions équivalentes à celles enregistrées il y a trois ans. En matière de protection solaire, nous ne voyons pas de réelles particularités liées au marché français. La France s'inscrit, elle aussi, dans les démarches visant à réduire la consommation énergétique des bâtiments et leur impact environnemental, ce qui nous pousse à développer des produits toujours plus performants.

De toutes les nouveautés présentées sur notre stand, notre offre pour les stores bannés a vraiment reçu un succès et une attention particulière de la part de tous nos visiteurs. Les raisons sont doubles :

- l'engouement pour l'aménagement de la terrasse évoqué plus haut : Serge Ferrari étant présent à la fois sur le mobilier outdoor (avec les gammes Batyline et Stamskin) et la protection solaire (avec les gammes Soltis), est capable de proposer une offre globale pour l'univers de la terrasse

- le marché du store banné est largement dominé par l'acrylique qui ne propose pas de réelle innovation depuis des années (hormis de nouvelles couleurs ou design). Avec Soltis Lounge 96 et Soltis Elite, Serge Ferrari répond de façon innovante au développement de l'Outdoor et apporte une réelle alternative satisfaisant les attentes des consommateurs ».



LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Marquises : pergola Open'R<sup>2</sup> avec lames à double rétractation

**M**arquises présentait l'élargissement de sa gamme Open avec Open'R<sup>2</sup> son nouveau produit à double motorisation pour orienter les lames, tout en permettant leur double rétractation. Le brevet de ce système a été déposé.

Lors de l'ouverture, les lames (en aluminium extrudé de largeur 238 x 45 mm) se répartissent en deux paquets distincts qui se séparent au centre du toit de la pergola, pour une maîtrise de l'ensoleillement et de la ventilation. La structure en aluminium offre l'avantage d'une grande résistance aux aléas de la météo, d'une belle longévité ainsi qu'une grande facilité d'entretien. La pergola Open'R<sup>2</sup> existe en pose libre en un ou plusieurs modules et est disponible assortie de nombreuses options. ■

**PATRICK JOYEUX**

Directeur commercial chez Marquises

« **R+T est un salon complètement international** et nous avons effectivement

vu un grand nombre de clients hors Allemagne.

La demande portait essentiellement sur la pergola qui est un nouveau produit et l'Allemagne débute dans la pergola. Le produit ayant retenu le plus d'attention est notamment la pergola haut de gamme équipée de différentes options telles



que l'intégration de LEDs dans les lames ainsi qu'en périphérie, les stores zips, le mur de lames...

L'affluence était par contre moyenne tout au long du salon et il y a eu une faible fréquentation du marché français sur le salon. Actuellement, en France, le marché du store banne est très faible. Ceci est vraisemblablement lié à la météo. Le marché de la pergola est toujours en progression. Le marché du BSO et du verticofre reste stable ».

VERBATIM VERBATIM

heroal RD 75 et  
heroal D 72

VOLETS ROULANTS | PROTECTION SOLAIRE | PORTES ROULANTES |  
FENÊTRES | PORTES | FAÇADES | SERVICE

### UNE POLYVALENCE FONCTIONNELLE POUR DES EXIGENCES ÉLEVÉES

Satisfaire aux exigences élevées tout en s'adaptant à chaque situation de montage dans les constructions industrielles, professionnelles et privées, les systèmes de porte roulante heroal en sont capables en tant que portes roulantes préfabriquées.

#### heroal RD 75

- Porte roulante préfabriquée certifiée comme modèle de construction.
- Sécurité extrême de fonctionnement : composants parfaitement adaptés les uns aux autres de qualité heroal made in Germany.
- Construction très stable grâce aux lames en aluminium laminées épaisses, ainsi qu'au remplissage en mousse de polyuréthane et à un embout spécial.
- Fonctionnement très silencieux grâce aux rouleaux de guidage en caoutchouc.

#### heroal D 72

- Système de porte de bâtiment pour zones d'accès à forte fréquentation.
- Géométrie des battements optimisée en matière de mise en œuvre et de fabrication.
- Vissage de la ferrure sécurisé par une paroi de profilé supplémentaire en aluminium et augmentation de la sécurité contre l'effraction.

#### heroal France SARL

(Service commercial français)  
1, rue de Londres  
67670 Mommenheim, France  
Tél. +33 8 8219 535  
info@heroal.fr | www.heroal.fr



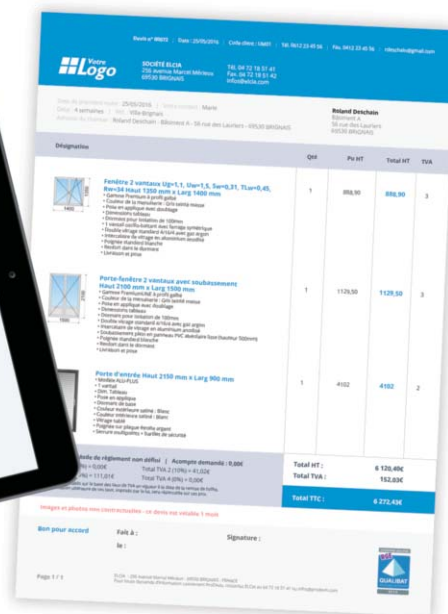
LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Elcia, application de vente Web “clé en main” MyPricer

Cette application de vente Web “clé en main” présentée en cinq langues sur le stand Elcia de R+T (fran-

çais, anglais, allemand, néerlandais et polonais) vise à diffuser une application de chiffrage “full Web”, clé en main, à tous ses clients non équipés de logiciel de chiffrage. Interfacé avec le configurateur Web Elcia, MyPricer est directement opérationnel, ne nécessitant aucun développement ni hébergement (assuré via Elcia OnLine) pour l’industriel.

Simple d’utilisation, intuitif et accessible depuis n’importe quel terminal avec une simple connexion Internet, MyPricer permet à leurs clients de devenir totalement autonomes et efficaces. En plus de recevoir des commandes claires et précises dans un format dématérialisé, l’industriel bénéficie d’un outil de conquête et de fidélisation de clients. ■



**NICOLAS KRETZ**, directeur des ventes chez Elcia

### « Cette participation au salon R+T était une première pour Elcia

et s’inscrit dans notre volonté de découvrir un nouveau marché, étape essentielle dans l’ambition internationale de notre Groupe : devenir n°1 en Europe d’ici 2025. Nous avons donc préparé ce salon avec l’objectif de mieux comprendre le marché allemand et ses besoins, de rencontrer d’éventuels partenaires, et surtout de mieux accompagner nos clients industriels français souhaitant utiliser nos solutions pour se développer en Allemagne. La première tendance à retenir serait l’engouement suscité par l’événement : la dynamique et l’intérêt se ressentent vraiment. De notre côté, le succès est total. Nous avons reçu de nombreuses visites sur notre stand : des visiteurs allemands mais également de toute l’Europe et du monde entier. Nous avons noué de nombreux contacts et nous avons pu récolter de précieuses informations pour être encore plus performants dans l’accompagnement de nos clients français dans leur croissance à l’étranger. Les retours ont été très positifs de la part des industriels et des revendeurs étrangers. Cette première expérience nous conforte dans notre ambition, dans notre philosophie et dans nos technologies. C’est de très bon augure pour la suite. Globalement, ce sont les hautes perfor-

mances techniques du Configurateur de vente Elcia qui ont été saluées sur notre stand, aussi bien par les industriels étrangers que par les revendeurs et poseurs. Nos visiteurs ont pu le découvrir et le tester à travers nos deux solutions présentées sur notre stand. Tout d’abord MyPricer, l’application de chiffrage 100 % Web clé en main, qui a été traduite en cinq langues à l’occasion de R+T, et qui permet aux industriels de donner des accès à leurs clients artisans pour chiffrer, éditer des devis et commander leurs produits. Ensuite, via l’intégration du Configurateur Web Elcia en marque blanche dans le site Internet de l’industriel. C’est une solution vraiment intéressante économiquement et techniquement car l’industriel n’a pas à supporter un lourd investissement pour développer un configurateur. Étant multitenant, le Configurateur permet au fabricant de bénéficier en continu des évolutions en lien avec les besoins du métier de la Menuiserie. Cette architecture ne se retrouve dans aucune autre solution du marché. Nous avons, d’autre part, été en effet très agréablement surpris de croiser autant de Français sur le salon. De notre côté, R+T était également une occasion d’accueillir et d’échanger avec nos clients partenaires français présents sur R+T ».



**KÖMMERLING®**  
FENÊTRE PVC PREMIUM



# 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

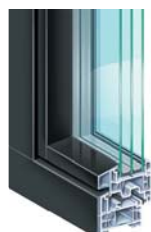
- ▶ + 14% de clair de vitrage avec battement central aminci de 112mm
- ▶ Système à 3 joints d'étanchéité dont un central
- ▶ Isolation thermique élevée : 0.75W/m<sup>2</sup>.K\* et étanchéité parfaite (A\*4, E\*9A, V\*A3)

\*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6W/m<sup>2</sup>K

AluClip



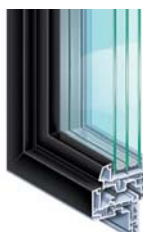
AluClip Pro



Classique 76 mm



Design 83 mm



**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

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Simu, solution LiveIn<sup>2</sup> compatible avec les motorisations Simu-BHz

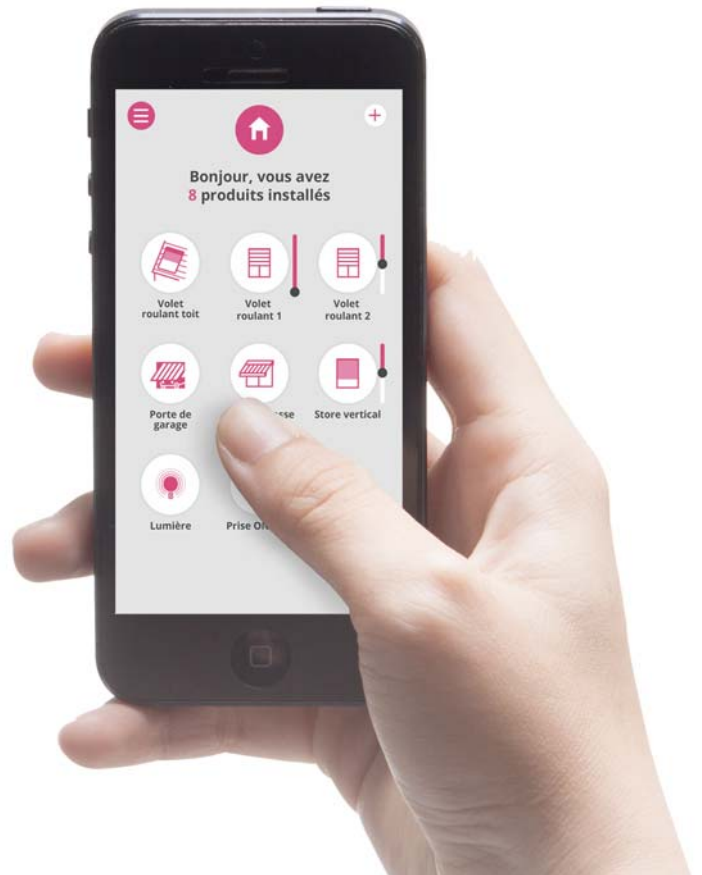
La nouvelle solution LiveIn<sup>2</sup> présentée à R+T permet le pilotage, depuis un smartphone ou une tablette, des volets, stores, portes de garage et éclairages de la maison. Les utilisateurs peuvent piloter leurs équipements qu'ils soient chez eux ou à l'extérieur de leur domicile.

LiveIn<sup>2</sup>, composée d'une box et d'une application mobile, est compatible avec les motorisations Simu-Hz mais également avec les motorisations Simu-BHz, la nouvelle technologie radio bidirectionnelle, à retour d'information (fréquence radio 868 MHz). Grâce à cette nouvelle gamme BHz, la solution de pilotage par smartphone LiveIn<sup>2</sup> s'enrichit de nouvelles fonctions et notamment la possibilité d'avoir une information permanente sur l'état de ses équipements, même à distance, mais aussi un pilotage plus précis de ses volets qui pourront être réglés selon la position exacte souhaitée.

Notons que cette solution connectée LiveIn<sup>2</sup> est enrichie d'une offre complémentaire de capteur soleil (pour créer des conditions pour automatiser ses volets selon le niveau d'ensoleillement) et d'un émetteur de scénario permettant de jouer une séquence d'ordres sur plusieurs équipements depuis l'application.

Côté commandes locales, les trois points de commandes simples BHz, qu'ils soient muraux ou mobiles, permettent un pilotage direct des équipements (un indispensable) avec l'avantage de conserver le design de son installation.

Précisons que la gamme de motorisation BHz démarre avec les moteurs de volet roulant T5 E BHz & T5 Autoshort BHz. ■



**LAETITIA BORNOT**, responsable communication, digital & e-business chez Simu

**« Les principales tendances à retenir de cette édition 2018 de R+T ?** Le connecté, encore et toujours. De nouveaux outils pour présenter les entreprises et les produits, type réalité virtuelle.

La priorité pour nos visiteurs était de découvrir les nouveautés produits mais également les outils d'aide à la vente et à l'installation. En particulier pour les clients à l'export qui sont demandeurs d'outils en ligne (tutos youtube, etc.). Nous avons noté une demande forte pour des produits connectés, et également des produits autonomes en termes d'alimentation (type solaire). Une demande croissante également pour des produits faciles à installer.

De toutes les nouveautés présentées sur notre stand, celle qui a retenu le plus l'attention de nos visiteurs est tout d'abord notre solution connectée LiveIn<sup>2</sup> qui a connu un grand succès en raison de l'appétence du public pour les produits connectés mais également car les clients attendaient avec impatience notre nouvelle génération de box connectée. Ensuite Autosun 2, notre nouvelle solution autonome, a également recueilli un franc succès, grâce à l'engouement du public pour les produits solaires.

Le nombre de visiteurs français était comme d'habitude important, mais cette année, nous avons noté une forte croissance des visiteurs étrangers, notamment des pays de l'Est, avec bien sûr une forte affluence des visiteurs allemands ».



LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Teleco, récepteur variateur Tublite dédié à l'éclairage de Leds pour stores bannes

VERBATIM



VALÉRIE BARISAIN-MONROSE

Directrice générale de Teleco

« La place de la protection solaire est devenue considérable à R+T, en particulier la place de la pergola, bioclimatique ou pas. On a recensé un minimum de 40 fabricants toutes nationalités confondues. Aujourd'hui nos clients viennent sur notre stand pour nous confirmer leur partenariat et viennent aussi pour voir nos nouvelles solutions globales. Il ne suffit pas de proposer juste un produit mais une gamme complète intégrée et "plug and play" qui va répondre à leur besoin.

De toutes les nouveautés que nous avons présentées sur notre stand, deux d'entre elles ont retenu l'attention de nos clients : le Tublite qui permet la commande de l'éclairage Led (récepteur variateur avec alimentation intégrée) dans le tube du store banne à l'opposé du moteur et le Tvall qui est une Box pergola avec alimentation intégrée pour la gestion du moteur et des éclairages blancs et couleur.

Nous avons noté une très bonne participation française notamment dans les exposants et bien entendu les visiteurs car ce salon est la référence de notre métier. Le marché français de la protection solaire est très dynamique et très convoitée par les fabricants étrangers en plus de nos acteurs français (Belges, Italiens, Espagnols) ».

Teleco présentait à R+T en avant première une solution d'éclairage originale, le Tublite, un récepteur variateur avec alimentation intégrée pour la commande de strip Led pour les bras de stores bannes. Ce récepteur variateur s'installe dans le tube d'enroulement du store à l'opposé du moteur tubulaire, ce qui permet une intégration rapide et discrète. Le Tublite est compatible avec tous les tubes de stores bannes. La commande s'effectue par un émetteur sept canaux et le Tublite peut être préréglé pour quatre ambiances lumineuses, la programmation se faisant à distance. ■

SINCE 1978, LEADING INNOVATION AND DELIVERING OUR

## HUMAN TOUCH



Since 1978, we develop powerful production systems taking sheet metal manufacturing to its pure highest expression.

This allows our customers to increase their productivity, optimize the material utilization and improve their results as well as taking care of the environment with green and energy-saving technologies.

Our mission is to keep on creating value building sustainable sheet metal working technologies, for our customers now and for the next generations:

THIS IS OUR PRESENT  
TO THE FUTURE.



dallan.com

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Nouvelle gamme solaire "Solar by Bubendorff"



**B**ubendorff a lancé son tout nouveau concept, "Solar by Bubendorff" : une motorisation pour volets roulants et volets battants fonctionnant à l'énergie solaire et permettant de réguler à sa guise les mouvements de ses volets. Dix ans, c'est le temps que Bubendorff a consacré au développement de cette gamme solaire qui repose sur une technologie composée d'un capteur photovoltaïque et d'une batterie spéciale : l'énergie solaire est captée, transformée en électricité puis emmagasinée, aucun raccordement n'étant nécessaire.

Le capteur solaire est totalement intégré dans le caisson et assemblé sans vis apparente. Les lames finales sont discrètes, les formes galbées du caisson permettent une pose discrète sous linteau ou décorative en façade. Et à l'esthétisme des éléments, s'ajoute le pratique de leur conception : en intégrant la batterie dans un moteur tubulaire, Bubendorff permet d'accélérer considérablement le temps de pose puisque seulement 30 mn sont nécessaires pour installer un volet roulant Solar.

En maîtrisant la chaîne de production des volets roulants de A à Z et en y intégrant une motorisation solaire également conçue dans ses ateliers, le professionnel se démarque de ses concurrents, l'Alsacien assurant en France une garantie de 7 ans pièces, main-d'œuvre et déplacement. À noter que les moteurs Solar ont été testés pour 21 000 cycles

d'endurance, ce qui équivaut à une durée d'utilisation d'environ 20 ans et représente 7 000 cycles de plus que ne l'exige la marque NF Fermetures.

L'une des grandes nouveautés commerciales qu'introduit ici Bubendorff est la transparence en termes de prix. En effet, Bubendorff, qui ne distribue ses produits qu'à travers un réseau de professionnels, annonce un prix unique conseillé, quelles que soient les dimensions du volet, de 599 € par volet roulant ou par motorisation de volets à un ou deux battants, pose comprise (prix posé conseillé à partir de trois solutions solaires achetées). Seules contraintes, les limites dimensionnelles : 3 m de largeur et 2,70 m de hauteur maximum pour un volet roulant ; 115 mm minimum de profondeur de tableau et 2 m<sup>2</sup> de surface pour un volet battant, avec 1 m de largeur maximum pour un volet à 1 battant ou 90 cm de largeur maximum pour un volet à 2 battants.

Bubendorff propose quatre types d'implantation pour son volet roulant Solar : monobloc sous linteau ou en façade, traditionnel (intégré dans l'épaisseur de la façade) en enroulement extérieur ou enroulement intérieur. Pour ce qui est de la motorisation de volets battants, le constructeur propose deux types d'implantation, disponibles pour un ou deux battants : une pose sous linteau, ou une pose sur appui, qui peut parfaitement convenir à des fenêtres en arc. ■



**CORINNE CERVERA**, chargée de communication de Bubendorff

« **La principale tendance** que je retiendrais de cette édition 2018 est la montée en puissance des solutions solaires. La demande des visiteurs du stand de Bubendorff a principalement porté sur les solutions solaires, le concept Solar avec l'affichage de nos tarifs TTC posé et nos innovations moteurs (solaire et Hybrid). La solution solaire à lames orientables est celle qui a le plus retenu l'attention de nos visiteurs. Avec le concept Solar, nous avons proposé une solution qui parle au marché allemand : une motorisation de qualité, fonctionnant avec une énergie propre. Cependant, nous sommes conscients des défis qui nous attendent sur ce marché qui est certes proche géographiquement, mais qui fonctionne très différemment. La R+T était donc un salon très important pour nous cette année. Nous avons constaté une bonne participation de clients et de prospects français les deux premiers jours qui représentent 20 % des visites ».





**NOUVEAU !**

# Le Volet Verrouillé Ajouré

La valeur ajoutée confort & sécurité des habitations



**ZURFLÜH-FELLER**



**Sur 350 consommateurs\***

88 % ventilent leur maison quotidiennement  
72 % ont peur de l'intrusion

**50 % VALIDENT LE CONCEPT !**

\* Source : Étude Somfy Lab, Juillet 2017

## SIMPLICITÉ DE POSE

### ASSEMBLEUR & INSTALLATEUR

Le VVA vous garantit :

- Un montage simple et rapide adapté aux volets roulants standards type 'rénovation' et 'traditionnel'
- La possibilité d'aérer en toute sécurité
- 4 accessoires adaptables avec la majorité des couliasses et lames finales du marché (nous consulter)
- Un moteur dédié

## LES 4 ACCESSOIRES



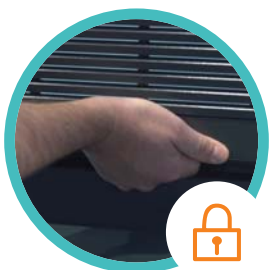
Bâtis pour coulisse

Embouts de lame finale

## SATISFACTION AU QUOTIDIEN

### VVA : AÉRATION ET GESTION DES APPORTS LUMINEUX EN TOUTE SÉCURITÉ !

VVA répond à la Norme EN 13659\*



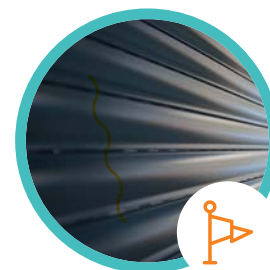
Anti-effraction\*



Gestion des apports de lumière



Fonction ventilation sécurisée  
= 1 clic sur la télécommande



0 battements au vent

\*Suivant dimensions lames et couliasses du client

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Dickson Infinity pour stores grandes largeurs

Avec Infinity, Dickson propose une nouvelle définition du store en grande largeur. Grâce à sa laize extra-large de 3,20 mètres, les 15 coloris Infinity offrent la possibilité de créer une protection solaire sans couture pour un résultat

100 % esthétique. Son tissage unique lui confère une résistance similaire en chaîne et en trame. Le store est constitué d'une seule pièce ce qui évite les surépaisseurs au niveau des coutures et atténue les déformations. ■



### Caractéristiques techniques

- Composition 100% acrylique teint masse
- Finition : traitement Cleangard antialissures et imperméabilisant
- Poids 290 g/m<sup>2</sup>
- Laize 320 cm
- Garantie 10 ans
- Made in France
- Infinity est disponible en 15 coloris unis



**ADRIEN DERREUMAUX**, market manager "solar fabrics" chez Dickson

« Lors de l'édition R+T 2015, la pergola était clairement le produit phare du salon. Nous avons, en 2018, retrouvé un équilibre avec le retour sur le devant de la scène du produit store banne. Beaucoup d'innovations ont été présentées avec un travail de fond sur l'esthétique globale, le design et les finitions du produit pour son intégration sur les façades. Ce qui est une excellente nouvelle pour Dickson car cela nous conforte dans le travail opéré depuis trois ans par nos équipes pour faire valoir les avantages du store de terrasse et en faire un produit tendance. Nous avons pu constater également lors de cette édition 2018 une forte présence du screen vertical ZIP, tant pour l'équipement des fenêtres que les fermetures verticales de pergolas. La technologie ZIP connaissant une véritable explosion ces dernières années, nous avons choisi de réserver une place de choix à notre screen Sunworker sur notre stand. R+T est le moment idéal pour lancer des nouveaux produits, les visiteurs sont donc en demande d'innovation. Il faut dire qu'elle était bien mise en avant sur le stand avec un store au-dessus du bar d'une grande qualité. L'impact visuel de la toile de store sans coutures n'a pas laissé indifférent et nous avons pu lier plusieurs contacts avec des industriels intéressés pour réaliser des essais avant mise en collection.

La mise en avant de nos nouvelles collections pour le store, la pergola et le screen, ainsi que notre nouvelle plateforme de contenu B2B Dickson Connect ont également interpellé nos visiteurs toute la semaine, qui fut pour nous une semaine intense et très réussie ! Il est intéressant de constater que nos clients, historiquement orientés vers la technicité de nos produits, sont de plus en plus sensibles aux questions de design. La largeur et la profondeur de notre offre produits, unique sur le marché, permet aujourd'hui de vraiment répondre à cette recherche d'esthétique que l'on ressent chez nos clients. Même si R+T reste un salon très international, les visiteurs français y sont très bien représentés. À titre d'exemple, 20 % du visitorat de notre stand était français. Cela montre une dynamique globale, même s'il est regrettable qu'il n'y ait pas plus d'exposants d'origine française. Faut-il y voir l'illustration des difficultés des entreprises françaises à s'exporter ? Pour rappel, Dickson réalise environ 80 % de son CA à l'export ».

La mise en avant de nos nouvelles collections pour le store, la pergola et le screen, ainsi que notre nouvelle plateforme de contenu B2B Dickson Connect ont également interpellé nos visiteurs toute la semaine, qui fut pour nous une semaine intense et très réussie ! Il est intéressant de constater que nos clients, historiquement orientés vers la technicité de nos produits, sont de plus en plus sensibles aux questions de design. La largeur et la profondeur de notre offre produits, unique sur le marché, permet aujourd'hui de vraiment répondre à cette recherche d'esthétique que l'on ressent chez nos clients.

Même si R+T reste un salon très international, les visiteurs français y sont très bien représentés. À titre d'exemple, 20 % du visitorat de notre stand était français. Cela montre une dynamique globale, même s'il est regrettable qu'il n'y ait pas plus d'exposants d'origine française. Faut-il y voir l'illustration des difficultés des entreprises françaises à s'exporter ? Pour rappel, Dickson réalise environ 80 % de son CA à l'export ».



Toile Screen Progress de Mermet avec Caroline Moreau-Mermet, directrice marketing de Mermet

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Mermet, tissu à ouverture variable, Screen Progress

**M**ermet présentait le prototype d'un nouveau tissu à ouverture variable, Screen Progress. Son coefficient d'ouverture varie du haut en bas pour laisser passer la lumière en haut (ouverture jusqu'à 17 %) tout en maîtrisant l'éblouissement en bas (3 % d'ouverture minimale). ■

**CAROLINE MOREAU-MERMET**  
Responsable marketing de Mermet SAS

VERBATIM VERBATIM

« R+T est un salon avec une belle affluence, de nombreux contacts intéressants et de beaux projets en perspective ; des indicateurs qui confirment la croissance que nous connaissons depuis plusieurs années. Les stores Screen connaissent vraiment une très belle croissance en stores extérieurs (au profit des BSO), grâce notamment à leur parfaite adéquation aux mécanismes ZIP. La quasi-totalité des fabricants de stores extérieurs ont leur propre solution. Sur notre stand, les principales demandes ont porté sur les nouveautés, les tissus disponibles en grande largeur, la performance en termes d'impact sur la consommation énergétique des solutions apportées. Les deux nouveaux coloris RAL en Satiné 5500 ont beaucoup plu grâce à la parfaite intégration du textile à la menuiserie et au mécanisme de store. Mais la nouveauté qui a interpellé et retenu l'attention des visiteurs est le prototype du tissu Screen Progress : un tissu pour store à enroulement intérieur avec un coefficient d'ouverture progressif sur la hauteur de la toile. Cela permet de laisser entrer la lumière naturelle par le haut ou le bas du store (selon la configuration de la pièce) tout en maîtrisant les phénomènes d'éblouissement. Notre savoir-faire textile a ainsi été plébiscité.

Il y avait peu de fabricants français qui exposaient mais tous sont venus en tant que visiteurs. Le marché français suit la même tendance pour les stores extérieurs, c'est-à-dire une croissance des solutions ZIP ; en intérieur, le store screen progresse face au store vénitien pour des questions de fonctionnalité et d'esthétisme ».



## BESOIN DE SYSTÈMES DE GARDE-CORPS INNOVANTS? CONTACTEZ CRL!

CRL propose non seulement une large gamme de systèmes de garde-corps rapides et faciles à monter mais également de nombreux atouts uniques: 80 000 produits, des conseillers techniques compétents, une grande disponibilité de stock et une livraison rapide.

**CRL, le partenaire fiable pour tous vos projets autour du verre.**



Manutention du verre



Outils de miroiterie



Quincaillerie de douche



Quincaillerie de porte



Métaux architecturaux



Systèmes de garde-corps

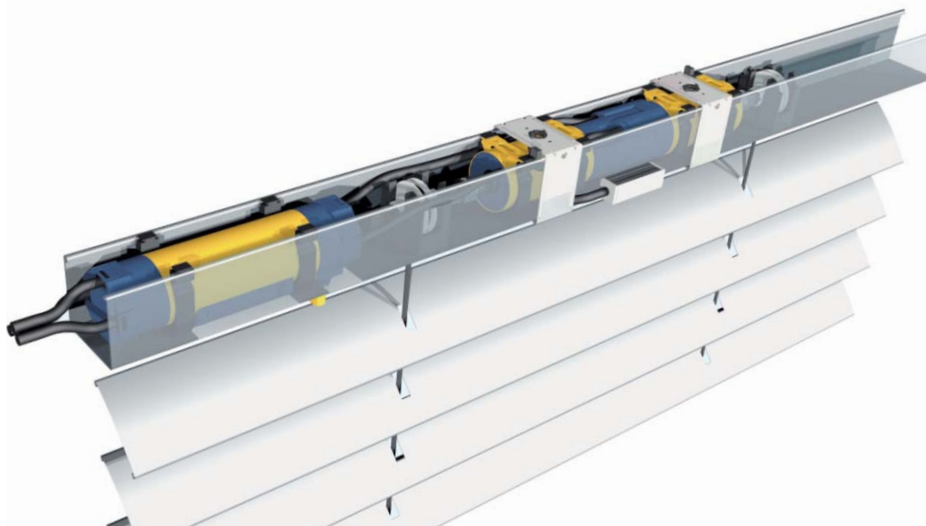
**Notre équipe de conseillers se tient à votre disposition au 00 800 0421 6144**

e: [FR@crl.eu](mailto:FR@crl.eu)

f: +49 (0)7062 915 93 16

w: [crlaurence.fr](http://crlaurence.fr)

**CRL**  
SYSTÈME DE GARDE-CORPS



LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Geiger, Zip-Air s'ajoute à la gamme Air pour la Smart Home

Avec la gamme Air de Geiger, les volets roulants, les stores vénitiens, les stores-bannes et les stores-zips deviennent très facilement raccordables à la domotique (Smart Home Ready), et jusqu'à une intégration complète dans le système "Smart Home Automation" de Loxone, partenaire domotique autrichien de Geiger. Le tout dernier produit de la gamme Air est le Zip-Air. Présenté par Geiger pour la première fois à R+T 2018, il ne relie pas seulement le store-zip à l'automatisation, mais il le déplace en même temps avec douceur. Les éléments de protection solaire autonomes requièrent des mécanismes de régulation intelligents et sensibles, pour être protégés efficacement des dégradations. Avec quatre moteurs Air spécialisés, Geiger offre pour chaque protection solaire une solution adaptée à sa toile. Le nouveau Zip Air marque aussi des points, grâce à sa détection d'obstacles très fiable : elle détecte chaque résistance, à n'importe quel endroit de la course du store.

Comme tous les produits Geiger Air, le Zip Air communique via une radio bidirectionnelle. Les commandes transmises à un moteur sont confirmées après exécution et les erreurs éventuelles sont reconnues. En cas de besoin, la technologie de maillage intégrée agit comme un amplificateur dans chaque commande en transmettant le signal et en augmentant ainsi la portée du système radio. ■



**CHARLES JACKY**

Directeur commercial  
de Gerhard Geiger France

« Je pense que les principales tendances à retenir de cette édition 2018 sont incontestablement le Smart Home, qui est enfin devenu une réalité, et l'outdoor Living, avec par exemple la pergola qui était présente sur de nombreux stands.

En règle générale, beaucoup de nos clients sont à la recherche de solutions pouvant apporter une plus-value. Et pas seulement pour eux, mais également pour leurs propres clients et pour le consommateur final. Ne pas se limiter à vendre un produit, mais proposer en plus, un concept, un service.

Ce qui a le plus marqué les visiteurs de notre stand fut la mise en situation du Smart Home. Les moteurs "AIR" de chez Geiger avec l'ensemble de la gamme de produits de notre partenaire autrichien, Loxone (nous avons en effet reconstitué deux pièces d'une maison, le salon et une chambre d'enfant). De nombreux visiteurs, clients ou pas encore, ont pu vivre ce que signifie vivre dans un véritable Smart Home. C'est-à-dire une maison ou un appartement qui anticipe nos besoins et la réalité de notre environnement et ne se limite pas à commander, la protection solaire ou la lumière par exemple, à l'aide d'un smartphone. Cela permet réellement d'économiser jusqu'à 50 000 gestes par an à l'ensemble de la famille qui occupe le logement en plus du confort et du bien-être que notre solution apporte. Cela fait maintenant de nombreuses années que la R+T est LE salon de notre métier. Il y avait par conséquent de nombreux visiteurs français mais également des exposants, même des PME qui sont présents ou qui s'essayent à l'international. Je pense que notre marché français est encore trop axé sur le prix, ce qui facilite l'entrée aux produits d'importation ».

VERBATIM

“Installlux prend le **large** avec  
le **coulissant Galaxie® 45TH**”



Finesse Legerete Luminosite Esthetique  
Performance Design LUMINOSITÉ ALUMINIUM  
Design Performance Finesse Esthétique Lun  
Esthétique Design Luminosite Légèreté Fine  
Performance Design Esthétique Légèreté Luminosite Finesse INSTALLUX



Proposez à vos clients le coulissant Galaxie 45TH d'Installlux Aluminium® pour un design et des performances XXL. Créez des espaces lumineux en offrant jusqu'à 7m<sup>2</sup>, par vantail, d'apport de lumière naturelle et d'ouverture sur l'extérieur. Inscrivez-vous dans les nouvelles tendances architecturales avec une gamme élégante, aux lignes harmonieuses et au design minimaliste. Apportez une solution robuste toute en légèreté à vos clients grâce à son système de fermeture à levage 5 points leur garantissant confort et sécurité.

Optimisé pour une fabrication simple et rapide, le concept est testé et approuvé pour ses hautes performances thermiques et acoustiques.

Pour en savoir plus [www.installlux-aluminium.com](http://www.installlux-aluminium.com)

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Weinor, toit de terrasse en verre Terrazza Pure

Le fabricant Weinor lance sur le marché un toit de terrasse à structure cubique. La construction en verre et en aluminium séduit par son apparence moderne, son caractère raffiné et la diversité des équipements. Ce produit sera disponible à partir de 2019.

Des formes réduites répondent à une tendance très actuelle dans la conception de bâtiments. Ce style architectural est de plus en plus apprécié dans le domaine de la terrasse. C'est pourquoi Weinor a conçu le toit de terrasse en verre cubique Terrazza Pure. Le clou : les chevrons sont droits et disposent de parcloles qui donnent une pente au vitrage, invisibles de l'extérieur, donnant cette apparence cubique. Ce système sert également au drainage efficace du toit. Un autre avantage : cette construction est extrêmement solide et peut supporter des charges de neige élevées, jusqu'à 550 kilogrammes.

Tous les maîtres d'ouvrage, qui veulent apporter une touche toute personnelle à leur protection contre les intempéries, peuvent équiper leur Terrazza Pure d'un éclairage et d'éléments décoratifs. Les bandes couleur haut de gamme, en option, peuvent être intégrées dans les chevrons et les montants. Au total, ce sont trois nuances de blanc mais également 48 couleurs différentes qui peuvent être ajustées, et même régulées, par télécommande avec la commande Bi-Connect de Weinor. Pour ceux qui aiment le changement, différentes couleurs sont disponibles pour les chevrons et les montants, il existe aussi un programme qui permet de



passer automatiquement en revue toutes les couleurs, le toit de terrasse est ainsi plongé en continu dans différentes superbes lumières.

De plus, cinq éléments décoratifs attrayants en aluminium extrudé donnent un aspect élégant au Terrazza Pure, ils sont disponibles pour les chevrons et les montants.

Avantage pour les poseurs, la nouvelle fixation laisse de la place pour le système électronique et pour les câbles d'alimentation nécessaires afin de faciliter le branchement électrique. L'agrandissement avec des châssis en verre est également facilité. En effet, grâce à la forme cubique, ils peuvent être installés facilement sous les chevrons et le chéneau et sans biais. Un autre avantage de la structure droite : étant donné qu'il n'y a pas d'inclinaison de toit, même avec une hauteur de fixation au mur peu élevée, une bonne hauteur de passage est assurée.

Terrazza Pure a été soumis à un test sur la statique et se compose d'une construction en aluminium longue durée. Même les profilés de bordures sont peints dans les propres usines de Weinor et soumis à des contrôles stricts de qualité. Cela garantit la meilleure protection contre la corrosion et les intempéries ainsi que la stabilité des couleurs et une brillance uniforme. Des vis en acier inoxydable longue durée, qui offrent une protection maximale anticorrosion, sont utilisées de série. ■

VERBATIM

**CHRISTIAN PÄTZ**, responsable marketing de Weinor

### « Deux aspects ont été déterminants à cette édition de R+T. »

Le premier : l'emplacement de notre stand. Le salon de Stuttgart nous a proposé un excellent emplacement dans le hall 6 avec un environnement idéal. Weinor se présente comme experte dans le monde de la terrasse, offrant à ses clients des solutions complètes de systèmes tout en main. Nous étions à la bonne place avec notre gamme de produits dans le hall 6. Le second : nous avons prévu une multitude de nouveaux produits pour 2018. Le salon R+T était bien sûr un forum idéal pour les présenter à nos clients et aux clients potentiels.

Nos partenaires, en plus de la qualité et de la fiabilité du service, attachent de plus en plus d'importance à un design sophistiqué. Weinor répond clairement à ce besoin en développant ses nouveaux produits. Cela se voit non seulement par les créations cubiques présentées au R+T (Terrazza Pure, store cubique Kubata et aussi PergoTex Pure) mais aussi par plus de 20 prix de design que

les produits Weinor ont reçu ces dernières années.

C'est le toit de terrasse cubique Terrazza Pure qui a attiré particulièrement l'attention. Il répond aux besoins des particuliers du fait de son architecture moderne et sobre et il se caractérise par une technologie innovante. Les chevrons sont droits, ils supportent les éléments vitrés qui, vus de l'extérieur, sont intégrés et la pente des éléments vitrés n'est pas visible. Cela donne au toit de terrasse un effet cubique avec dans le même temps une évacuation fiable de l'eau. De nombreux visiteurs de notre stand voient le toit de terrasse Terrazza Pure comme la solution parfaite de protection contre les intempéries tout en permettant le plus de lumière possible sur la terrasse dans les régions moins ensoleillées du nord et du centre de l'Europe, et tout cela avec un design cubique élégant.

Nous sommes très satisfaits du nombre de visiteurs français sur le stand Weinor et avons pu accueillir des clients que nous connaissons ainsi que des parte-



naires potentiels. En France, nous assistons à une évolution que nous observons sur d'autres marchés : l'intérêt grandissant des particuliers à passer plus de temps sur la terrasse, quelle que soit la météo. Weinor, fournisseur de systèmes, répond à ce besoin grâce aux solutions produits et c'est pourquoi nous nous concentrons sur l'acquisition de nouveaux partenaires qui trouveront de quoi générer du chiffre d'affaires avec nos concepts individualisés et globaux. De ce point de vue, nous sommes satisfaits de l'évolution positive en France qui se fera également au-delà de la saison à venir. ■

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Mitjavila, pergola Horizon III

**L**e brise-soleil orientable Horizon III est doté d'une structure entièrement nouvelle avec de nouveaux profilés, lames et pieds 115 x 115 mm. Il offre une surface plus grande jusqu'à 27 m<sup>2</sup> (6 m x 4,50 m)

Il est muni de deux vérins électriques, robustes et silencieux qui permettent une ouverture des lames en souplesse pour ajuster au mieux l'ensoleillement de la terrasse (ouverture des lames 115°). Disponible avec un positionnement des lames parallèles ou perpendiculaires, Horizon III bénéficie d'un éclairage ruban Led sur les trois côtés, d'une commande à télécommande centralisée des Led, ouverture et fermeture des lames, ou des stores coulissants ainsi qu'un capteur de vent et un capteur de pluie. Il peut être habillé au choix de stores coulissants ou d'un claustra latéral. ■

**HÉLÈNE MITJAVILA**, responsable marketing de Mitjavila

### « La principale tendance à retenir de cette édition 2018, c'est l'essor de plus en plus grand des structures. Notamment les brise soleil (lames inclinables) et les pergolas toiles. Les accessoires qui peuvent les compléter ne sont pas en reste et renforcent aussi beaucoup cette tendance.

Principalement de la part des visiteurs, nous avons eu beaucoup de demandes d'information sur les pergolas, brise-soleil et tout ce qui peut s'y adapter comme les éclairages led, les claustras et les screens.

Nous avons présenté sur notre stand la dernière génération de pergolas à savoir notre brise-soleil Horizon 3, notre pergola toile et notre pergola Polycarbonate. Ces dernières ont retenu l'attention de beaucoup de visiteurs. Nous pensons que cette tendance de structure qui prend le pas sur le store est due à une volonté de la part du consommateur final de revaloriser sa maison en agrandissant son habitat. Il peut profiter aussi plus longtemps de son extérieur.

Nous avons eu environ 15 % de visites françaises (clients et visiteurs). Globalement, de notre point de vue, le marché français suit la tendance européenne et mondiale des structures ».



VERBATIM

## Les stores et pergolas les plus en vue de France !



#danseavectonstore  
#danseavectapergola  
#marquises

**MARQUISES**  
Les stores les plus en vue de France

tél. 03 88 20 80 00  
contact@stores-marquises.fr  
www.stores-marquises.fr

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Gammes de moteurs Gaposa



Cette gamme de motorisation pour volet roulant avec détection d'obstacle est spécialement conçue pour les fabricants et poseurs. Gaposa a pris en compte les exigences de chacun afin d'adapter la programmation des moteurs radio et filaires électroniques spécialement à cette fermeture. La gamme de moteurs Sense fut d'abord lancée sur le marché allemand avant d'être introduite en France où nous rencontrons un vif succès. Le gain de temps à la programmation permet à l'ensemble des intervenants d'être plus efficaces et d'ajuster leurs coûts en conséquence.

Issus de la même technologie que les moteurs Sense pour volets roulants, Gaposa a poussé ce concept de motorisation vers les stores Zip. L'algorithme de la détection d'obstacle en cas de rafales de vent a demandé des mois de travail pour arriver à un résultat parfait où toutes les tailles de stores Zip sont prises en compte. Avec une programmation des fins de course en automatique ou manuelle, le Sense Zip est disponible sur une large gamme de couples et de vitesses.

En préparation depuis plus d'un an, Gaposa lance une nouvelle gamme de moteurs basse tension en 25 et 28 mm. Disponibles en version autonome (batterie intégrée) ou filaires, ces nouveaux moteurs 24V sont les plus silencieux du marché et équipés de la technologie "Gearing Revolution" que Gaposa avait lancé il y a trois ans à R+T. Avec des couples allant de 1.1 à 2Nm, les moteurs XSDC30 sont équipés de la radio EX de chez Gaposa. ■



**FRÉDÉRIC KASPAR**

Key account manager chez Gaposa

« À R+T, nous avons constaté qu'il y a toujours plus de domotique avec de nombreuses options de connectivité mais, toutefois, la demande du marché n'est pas encore précise. Les prochaines années permettront d'y voir plus clair.

Les clients sont à la recherche de solutions techniques dans la motorisation afin de faciliter l'assemblage des volets et stores ainsi que leur pose. Le prix reste un facteur important mais il y a un intérêt pour une motorisation électronique adaptée à un produit en particulier. Le coût est plus important mais les bénéfices sont réels. La motorisation silencieuse est aussi devenue un must dans le store mais aussi dans le volet roulant.

C'est l'électronique qui a été la grande star de notre stand car tout est lié. De nouveaux émetteurs très polyvalents et extrêmement personnalisables, une application Smartphone rivalisant avec la domotique la plus performante et surtout des moteurs silencieux équipés de détection d'obstacle pour volets roulants et stores Zip. Il ne faut plus prendre un produit seul mais le développer au sein d'un groupe de produits en intégrant les exigences du fabricant, du poseur et de l'utilisateur final.

Nous notons de plus en plus de visiteurs français sur R+T. Tous les grands acteurs ainsi que les petits fabricants visitent ce salon. C'est au détriment des salons nationaux alors que la France reste le plus grand marché du monde en motorisation résidentielle. »

VERBATIM VERBATIM



### BECKER

Becker prépare un nouveau moteur de volet roulant, qui sera relié directement au réseau par Wi-fi, et en a présenté le prototype lors du salon R+T.

Pour le tertiaire, l'entreprise propose des moteurs de protections et de volets roulants, en mode filaire, compatibles avec les protocoles KNX et SMI. Le modèle S12 est destiné aux stores et protections solaires, le S18 aux stores-zips et le S01 aux volets roulants. Ces moteurs permettent une gestion à distance par GTB, grâce à un seul fil-bus qui les relie tous et permet un retour d'information. Une programmation du mouvement des équipements est également possible.



Le prototype de moteur avec connexion Wi-fi intégrée.



Les moteurs KNX SMI : S01, S18, S12.





# SOLUTIONS INFINIES DE COMMANDES SANS FILS POUR ESPACES EXTERIEURS

ECLAIRAGES  
PERGOLAS  
VERANDAS  
STORES BANNES  
SCREENS  
CHAUFFAGES  
BRISES SOLEIL  
SYSTEMES AUDIO  
PORTAIL

ECLAIRAGES  
PERGOLAS  
VERANDAS  
STORES BANNES  
SCREENS  
CHAUFFAGES  
BRISES SOLEIL  
SYSTEMES AUDIO

A blue cylindrical motor tube with a white cable attached to one end, lying horizontally on a concrete surface.

**JE NE SUIS PAS UN MOTEUR TUBULAIRE**

## **TUBELITE**

LA GRANDE INNOVATION DE R+T 2018 A STUTTGART

ALIMENTATION ET VARIATEUR INTEGRES POUR PILOTER  
L'ECLAIRAGE LED DES STORES BANNES.  
INSTALLATION DANS LE TUBE DU STORE A L'OPPOSE DU  
MOTEUR TUBULAIRE. COMPATIBLE AVEC TOUS LES STORES.

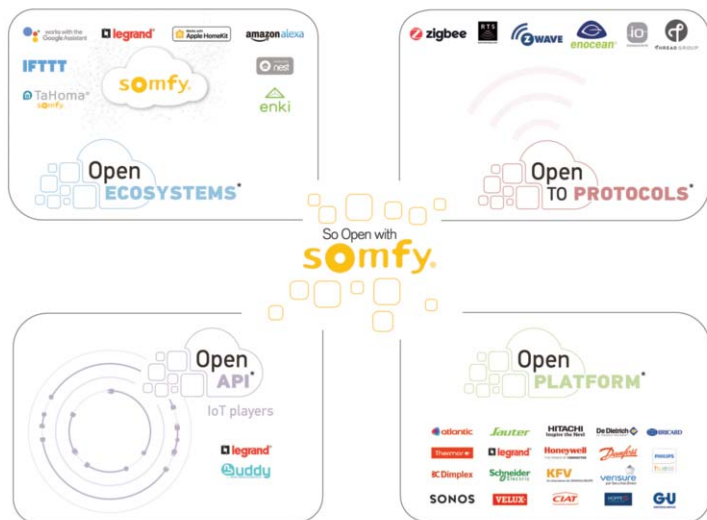
POUR PLUS D'INFORMATIONS  
[WWW.TELECOAUTOMATION.COM](http://WWW.TELECOAUTOMATION.COM)

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Programme "so open with Somfy" pour faciliter l'accès à la maison connectée

Lancé au CES 2018 (lire Verre & Protections n°103, page 62), le programme "so open with Somfy", présenté également à Stuttgart, vise à renforcer la stratégie d'ouverture des solutions connectées du groupe français avec de nouveaux partenariats et un programme d'ouverture de ses API. Après l'annonce des partenariats avec Amazon Alexa et IFTTT, Somfy a annoncé depuis de nouveaux partenariats avec l'Assistant Google et avec Apple HomeKit. En moins d'un an, entre fin 2017 et mi-2018, les solutions connectées Somfy seront devenues compatibles avec les principales plateformes de contrôle vocal et de services présentes sur le marché de la smart home. Ces partenariats offriront un accès facilité à la maison connectée avec une expérience enrichie de nouvelles fonctionnalités.

Présent sur le marché de la maison connectée depuis 2010 avec sa plateforme TaHoma déjà compatible avec plus de 200 gammes de produits et 16 marques partenaires, Somfy poursuit l'ouverture de son offre centrale en annonçant des partenariats majeurs avec deux leaders mondiaux de l'éclairage et des appareils électriques. Legrand en Europe, avec Somfy, a annoncé pour le marché français la compatibilité entre "Céliane with Netatmo" et les volets roulants Somfy, via leurs passerelles respectives : la solution de pilotage "Céliane with Netatmo" pour Legrand et TaHoma pour Somfy. Ce nouveau développement sera disponible en juin 2018 en France, puis en Europe en fonction des lancements des gammes d'appareillage connectées Legrand tout au long de l'année 2018. Ajoutons que Schneider Electric et Somfy ont entamé une collaboration étroite dans les marchés de l'habitat et de l'hôtellerie en Asie, et prévoient de renforcer leur partenariat et en Asie et en EMEA. (lire également notre encadré sur la conférence "Smart living : les nouveaux enjeux de la domotique" organisée par Somfy durant le salon R+T page 94). ■



**ANAÏS GUILLOTEAU**

Responsable communication du groupe "Building Control Business" de Somfy

« Nous avons constaté de plus en plus d'intérêt et de questions autour des solutions connectées. Le connecté chez Somfy impacte tous les métiers, aussi bien les professionnels des fermetures, que les spécialistes de l'accès, des protections solaires ou de la gestion des façades... En renforçant les bénéfices initialement apportés par ces produits, il permet aux professionnels d'apporter plus de valeur dans les solutions offertes aux consommateurs. Le connecté ajoute de l'intelligence à la performance. Exemples : en connectant un système d'alarme ou des caméras avec des volets roulants motorisés, on renforce la sécurité de l'installation. En connectant un visiophone à un portail motorisé, on fluidifie l'accès à la maison. En connectant un thermostat à des protections solaires motorisées, on renforce la performance énergétique de l'habitat... Le connecté offre une véritable opportunité pour tout le marché et nos clients l'ont bien compris.

Avec le développement des offres connectées et l'arrivée de nouvelles technologies comme le contrôle vocal, nos clients professionnels comme les consommateurs sont de plus en plus sensibles à l'interopérabilité des solutions. Chacun souhaite garder la maîtrise de son installation. Nous avons accéléré notre stratégie de partenariat ces derniers mois, nous avons eu donc beaucoup de questions autour de notre plateforme TaHoma qui compte aujourd'hui 19 partenaires et autour des derniers partenariats signés avec Legrand, Schneider Electric et aussi Amazon Alexa, Google Home, Home Kit d'Apple, IFTTT...

Nous avons eu beaucoup d'affluence cette année encore sur notre stand. Son organisation par bénéfice avec des cas d'usage très concrets a suscité beaucoup d'intérêt, que ce soit autour des solutions de sécurité, de performance énergétique, d'ambiance intérieure ou de gestion des accès. Mais une zone en particulier a retenu l'attention de nos visiteurs : celle des services que nous proposons à nos clients. Là encore le connecté révolutionne les usages. Avec des Apps pour smartphone par exemple qui permettent de simplifier l'installation avec une assistance à la mise en service. Et surtout, le connecté va transformer le métier de nos clients qui vont pouvoir bientôt proposer des services de maintenance à distance des installations... Là aussi le connecté offre de formidables opportunités pour toute la filière.

Nous avons eu beaucoup de visiteurs fabricants et de réseaux d'installateurs français avec un intérêt marqué autour de l'ensemble de l'écosystème de la maison connectée. L'ouverture de la démarche So Open semble être un accélérateur pour beaucoup afin de lever les résistances encore inhérentes à ce changement de métier. La particularité du marché français est d'une part l'existence et le dynamisme des réseaux de professionnels installateurs qui sont des accélérateurs de business ( le taux de motorisation de radio est par exemple beaucoup plus fort en France que sur le reste de l'Europe) avec un champ applicatif très large (fenêtres, volets, stores, portails, portes de garage, sécurité ...), et d'autre part la réactivité des industriels français dans les lancements produits (pour Somfy par exemple, la motorisation pour volets roulants S&SO RS100 est devenue le standard chez les fabricants en deux ans à peine) ».

VERBATIM



**MÉLANIE ELCHINGER**

Chargée de projets marketing chez Tschoeppe Industrie

« La tendance de ce salon était clairement orientée vers la "maison connectée et intelligente" : beaucoup d'exposants, quel que soit le produit offert, ont mis l'accent sur la domotique. Il s'avère que les développements dans nos domaines d'activités vont de plus en plus dans ce sens, à savoir la possibilité de contrôler tous les biens d'équipements de sa maison (portails, portes, volets, pergolas,...) via un Smartphone. Tschoeppe s'est également intéressé à cette tendance et nous proposons à nos clients, au travers de notre partenariat avec Somfy, un outil de contrôle permettant de commander son portail à distance, via un Smartphone. Au niveau des designs dans le domaine du portail et de la clôture, on constate que les lignes sobres restent très tendance mais une touche de personnalisation est apportée avec des tôles découpées aux décors variés.

Sur notre stand, beaucoup de discussions intéressantes ont porté sur le sujet de la qualité des produits. Nos distributeurs (actuels et potentiels), qui pensaient, il y a quelques années encore, que les meilleures marges dans notre domaine d'activités pouvaient être obtenues au travers de produits à bas prix, constatent que le client final d'aujourd'hui est davantage à la recherche de produits de qualité. Ils sont donc prêts à payer un certain prix en contrepartie d'un très bon produit mais aussi d'un très bon service.

Notre nouveau modèle de portail, l'"Impulsion I-800", a suscité un grand intérêt parmi nos visiteurs. La conception sobre et épurée de ce modèle, avec de lames larges horizontales traversées par une grande courbe ajourée en tôle perforée, semble être une combinaison très réussie. 90 % des visiteurs s'imaginaient très bien installer ce portail devant leur propre propriété ! À cela s'ajoute la motorisation intégrée, que nous avons également présentée sur ce portail. La motorisation "Ghostopener" est invisible autant de l'extérieur que de l'intérieur, et permet l'ouverture du portail « comme par magie » ! Cette motorisation a également la particularité de disposer d'un déverrouillage manuel permettant l'accès à la maison en toute situation, même en cas de panne de courant par exemple.

Et comme à son habitude, le portail Lucco, composé de cassettes en aluminium et orné de vitrages rétro-éclairés a également retenu l'attention des visiteurs. Le design est dans l'air du temps mais se distingue clairement des portails « traditionnels » à lames larges. En effet, le cadre disparaît mettant en valeur les volumes des cassettes. Ce portail reflète parfaitement la solidité de nos produits.

Nous avons accueilli sur notre stand quelques installateurs français mais notre objectif premier était de faire connaître notre marque et nos produits auprès du marché allemand. Tout comme en Allemagne, le consommateur français porte beaucoup d'intérêt à la domotique mais se distingue par une forte volonté de se protéger des regards extérieurs. Il s'oriente donc plus facilement vers des modèles pleins, occultants, alors que nos voisins allemands recherchent plutôt des modèles de portails et clôtures ajourés ».

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Tschoeppe, portail Impulsion I-800

Tschoeppe proposait à Stuttgart une nouvelle gamme de portail, Impulsion I-800, caractérisée par l'intégration de tôles perforées. Cette gamme joue sur les formes, avec un design unique et aérien créé par une grande courbe, dotée d'une tôle perforée, qui anime la structure rectiligne du portail. Elle joue également sur le contraste occultant/ajouré entre cette courbe ajourée en tôle perforée et les zones pleines équipées de lambris aluminium.

Comme tous les produits Tschoeppe, ces portails sont disponibles dans tous les modes d'ouverture (battant, coulissant sur rail, coulissant autoportant) avec une même esthétique. La qualité des assemblages et des finitions et le mode de fabrication, avec cadres soudés, assurent une excellente tenue dans le temps, confirmée par des garanties de 15 ans pour la structure et de 10 ans pour le laquage.

Ils peuvent être équipés de tous les types de motorisation, notamment de moteurs intégrés dans les montants ou les poteaux, et donc invisibles. Tschoeppe a également prévu des clôtures aluminium assorties, pour un ensemble portail/clôture. ■





L'inclinaison de toit de deux degrés est à peine visible. L'eau de pluie est évacuée de manière ciblée.

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Solarlux, toit de terrasse SDL Acubis

Avec le nouveau toit SDL Acubis, Solarlux étend son portefeuille de produits d'un toit plat qui est approprié pour les styles de construction cubique et propose désormais la terrasse adéquate à chaque type de maison. Solarlux offre une liberté de conception aux maîtres d'ouvrage : lors de R+T, le fabricant a montré que le toit de terrasse SDL Acubis peut être raccordé à un mur de la maison ou être autonome. La statique intérieure du système de profil en aluminium non isolé confère au toit une élégance sobre qui s'accorde à l'architecture cubique. Avec une hauteur de seulement 253 mm, le cache apposé sur tout le pourtour est très mince et garantit une grande luminosité avec les chevrons fins.

« Un avantage de SDL Acubis par rapport aux systèmes de toit plat d'autres fabricants, explique-t-on chez Solarlux, est que l'eau de pluie est évacuée de manière contrôlée malgré son inclinaison quasiment inexistante de seulement deux degrés ».

Le drainage est effectué de manière masquée à l'aide d'une gouttière et d'un tuyau de descente pluviale. En cas d'exigences statiques particulières, telles que celles présentées par de grandes surfaces de toit ou des charges dues à la neige, le toit SDL Acubis peut être équipé d'une armature en acier si besoin. Celle-ci est installée dans les inserts des profils porteurs et confère au toit la stabilité nécessaire en cas de fortes charges dues à la neige.

SDL Acubis permet un montage facilité par un raccord mural plat monobloc. Équipé de verre feuilleté simple disponible au choix dans une épaisseur de 8 mm, 10 mm ou



Le toit de terrasse peut également être utilisé comme solution autonome pour véranda.

12 mm, ce toit au vitrage vertical est disponible avec des éléments coulissants ou des éléments coulissants pivotants, ou avec une cloison accordéon en verre non isolée de Solarlux. Toutes les options de vitrage peuvent être ouvertes complètement et toujours accessibles. Les éléments coulissants et pivotants sont coulissés sur le côté, pivotés et rangés comme vantail à l'intérieur ou à l'extérieur. Les cloisons accordéons en verre sont pliées selon le principe de l'accordéon.

Notons que les surfaces de toit et les surfaces latérales peuvent être pourvues de stores confectionnés sur mesure. Pour l'éclairage nocturne, des projecteurs LED peuvent être intégrés dans le chevron et sur tout le pourtour du cache pour fournir un éclairage d'ambiance discret tout en dissimulant les câbles. ■



**DOMINIQUE REY**, directeur France, Solarlux France SARL

« Cette édition a été particulièrement marquée par l'affluence des étrangers tant en termes d'exposants qu'en nombre de visiteurs en provenance de tous les continents. Les nouveaux concepts de toitures de terrasse autonomes et personnalisées ainsi que les produits connectés me semblent être les deux principales tendances innovantes de ce salon.

L'attrait pour des concepts globaux de produits haut de gamme est de plus en plus important. Le design et l'aspect esthétique sont des clés d'entrée. Cependant, le client final étant de plus en plus aguerri, les professionnels du secteur recherchent des solutions complètes répondant aux exigences techniques, esthétiques et durables. Les industriels se doivent donc d'accompagner les professionnels du secteur à se démarquer des produits de grande consommation.

De toutes nos nouveautés, celle qui a retenu le plus l'attention de nos visiteurs est l'Acubis, la nouvelle solution innovante de toiture de terrasse de Solarlux. La statique intérieure du système de profil en aluminium confère au toit une élégance sobre qui s'accorde parfaitement à l'architecture cubique. La toiture vitrée de l'Acubis offre une parfaite luminosité ainsi qu'une protection contre les intempéries toute l'année. Les acteurs du secteur recherchent des solutions complètes et ont pu découvrir et apprécier toutes les options de vitrage en mouvement de Solarlux. Les éléments coulissants et pivotants sont coulissés sur le côté, pivotés et rangés comme vantail à l'intérieur ou à l'extérieur. Aussi, la nouvelle baie accordéon de Solarlux accouplé à l'Acubis, permet de jumeler l'intérieur et l'extérieur qui ne font plus qu'un.

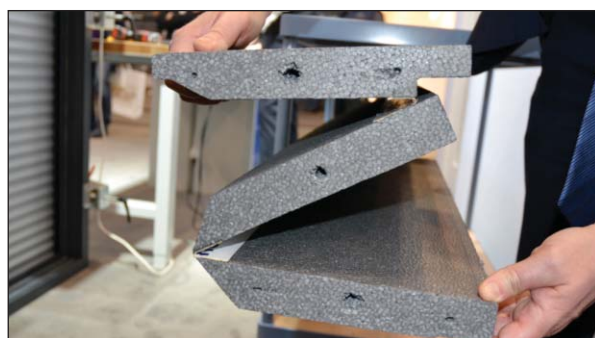
Côté visiteurs, la participation française me semble de plus en plus concentrée : les principaux acteurs de la distribution ainsi que les responsables des réseaux étaient présents ».

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## IB Unique SU DLX de Heroal

**H**eroal propose un caisson isolant pour coffre de volet roulant en linteau, IB Unique SU DLX. Ce caisson permet un coefficient d'isolation thermique U jusqu'à 0,29 W/m<sup>2</sup>.K, et est destiné aux maisons passives, dans le neuf. Léger, il est simple à mettre en place grâce à sa forme de base en Z.

En complément, Heroal annonce l'homologation pour les ouragans de son volet roulant à coulisses renforcées "hurricane". ■



Le caisson isolant IB Unique SU DLX, plié en Z.

Matthias Lachaize devant un volet renforcé homologué pour les ouragans.

### MATTHIAS LACHAIZE

directeur des ventes France de Heroal

« Le salon R+T 2018 était orienté vers la protection solaire et de nombreux stands présentaient des stores screen ou des solutions de volets à lames orientables.

J'ai de plus constaté une forte présence des solutions bioclimatiques de type pergola à lames orientables. La tendance est au solaire !

Le screen VRZ remporte la palme de l'intérêt du public. Ce produit, présenté au R+T de 2015, prend tout son sens actuellement pour deux raisons : forte demande du marché et nos clients volets roulants s'approprient ce produit (initialement plus destiné aux storistes) et commencent à l'intégrer à leurs systèmes de production. Ajoutons que le négoce évolue vers de la semi-fabrication grâce aux solutions du produit Heroal.

Les visiteurs français se sont déplacés en masse lors de ce salon et leurs intérêts se situent à deux niveaux :

- recherche de solutions de fermetures adaptées à la demande du marché : des lames de volets qui enroulent mieux et vont plus loin dans leurs capacités dimensionnelles (réponse de Heroal : la RS41SW)
- recherche d'un produit screen (Zip ou standard) compétitif et performant.

Nous avons rencontré un succès significatif avec notre produit VRZ (screen ZIP).

Le plus grand changement que je note est un intérêt accru des clients/prospects envers des produits qualitatifs. Notre marché du volet roulant connaît une concurrence féroce depuis quelques années et la course au prix semble s'essouffler pour un retour à une qualité/service plus importante que par le passé. Même si le prix reste un élément important des demandes des visiteurs.

La R+T est historiquement LE salon de la fermeture européen et nos clients français se déplacent en masse. Cette édition n'a pas échappé à la règle ! Nous avons enregistré, chaque jour une trentaine de visites qualifiées (c'est-à-dire de personnes intéressées et intéressantes) sur notre stand ».

**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



Postes de montage

Postes de mise en bois

Postes de vitrage

Postes de ferrage

Stockeurs manuels

Stockeurs automatiques

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. 0049 171 54 45 355

www.nagel-maschinen.de



LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Selve, moteur "plug and play" SEE

Mis au point par Selve, ce nouveau moteur à fin de course électronique (SE) avec un "E" supplémentaire pour "easy", est un moteur à programmation de fins de courses électronique, prêt à fonctionner même si les fins de courses n'ont pas été programmées. Après branchement, le moteur atteint l'une ou l'autre fin de course au choix. Après trois allers-retours d'apprentissage, les deux positions de fins de courses sont approchées en douceur et une reconnaissance optimale des obstacles comme de la surcharge est garantie. Cette programmation "plug & play" des fins de courses permet des mouvements au choix vers le haut ou vers le bas lors de la programmation des fins de courses.

Côté sécurité, il freine les cambriolages lorsque le tablier est monté avec des verrous de sécurité.

Conçu pour un montage à gauche ou à droite, il peut être mis en route par des interrupteurs, boutons ou commandes automatiques traditionnels, adaptés au fonctionnement de moteurs pour volets roulants ou protections solaires.

Notons que la connexion en parallèle de plusieurs moteurs est possible (la charge admissible de l'interrupteur doit être prise en compte). Le moteur SEE est en outre adapté aux nouveaux verrous Secufix. SEE-RC est également disponible en version radio à partir du 2<sup>e</sup> trimestre 2018. ■



**JEAN-PHILIPPE BLETTERER**  
Area Sales Manager chez Selve

« Parmi les principales tendances à retenir de cette édition 2018, les domaines de la fermeture, de la régulation et de la domotique sont en forte croissance. De plus en plus de fabricants de moteurs intègrent dans leur offre le pilotage d'éléments complémentaires : éclairage, régulation thermique, chauffage, protection solaire, ouverture à distance de porte, gestion d'alarme, avec un retour d'information bi-directionnel.

D'un point de vue législation, les nouveaux axes de développement portent sur des systèmes d'ouverture rapide de volets roulants. De nombreux professionnels et utilisateurs voudraient s'orienter vers des solutions de motorisation en courant continu (CC) simplifiant ainsi le pilotage, ou permettant d'offrir bien plus de souplesse et surtout ne tombant pas dans la même législation de normes de protection électrique.

Des nouveautés que nous présentions, je retiendrais le home server sous toutes ses formes qui aura le plus intéressé la clientèle : solution bi-directionnelle de la fermeture, du chauffage, des alarmes... La participation de visiteurs français n'était pas spécialement élevée en comparaison aux années précédentes. Une des raisons sera sûrement la mauvaise météo. De nombreux clients sont restés bloqués sur les aéroports de Lyon ou de Bordeaux. D'autant plus que le marché français se porte bien. Le collectif, les constructions chez les particuliers et la rénovation sont en pleine reprise ».

VERBATIM VERBATIM



### HAROL

Harol décline sa toile enroulable VZ 080, qui a reçu des prix de l'innovation, en pergola à toile enroulable Air. Elle permet d'enrouler complètement la toile pour libérer tout l'espace (jusqu'à 5 m x 5 m) et peut être dotée de Leds périphériques et de fermetures latérales et frontale. De plus, la société propose SC 800-Zip Solar, un store vertical extérieur à alimentation par capteur solaire.



Le store SC 800-Zip Solar



La pergola Air à toile rétractable.



**ANDREI TARANOFF**  
Export manager chez Alutech

« Selon nous, les principales tendances à retenir de cette édition 2018 de R+T sont les produits sécurité. Les visiteurs recherchent des produits de niche. Le marché de la fermeture n'est pas en évolution et le visiteur est à l'affût d'un produit nouveau, même bon marché mais avec une valeur ajoutée plus importante, permettant de développer son entreprise. De toutes les nouveautés présentées sur notre stand c'est le volet roulant de sécurité qui a le plus retenu l'attention de nos visiteurs ainsi que tout ce qui touche à la protection des biens ou des personnes. Il est normal que la fermeture soit aussi dans cette démarche. Nous n'avons pas eu beaucoup de visites d'entreprises françaises. Les raisons : le marché est déjà bien structuré, l'accès aux informations est rapide par le biais d'internet et nous avons deux salons français l'un généraliste (Batimat) et l'autre spécialisé (Equipbaie) ».

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

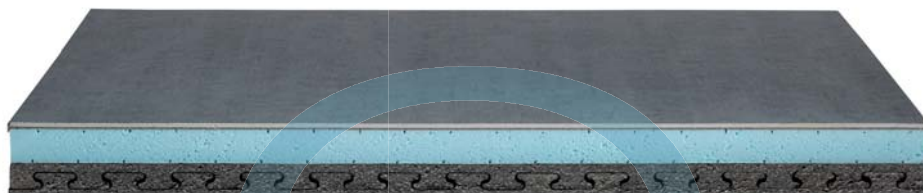
## Alutech, volet roulant anti-tempête ARH/37S

Alutech propose son volet roulant anti-tempête ARH/37S, qui peut résister à une pression de 1 225 Pa, avec des vents soufflant à 45 m/s (162 km/h), avec une hauteur de 2,10 m et une largeur de 3,40 m. Il est équipé de lames robustes de 37 mm de large, dont le feuillard est de 0,49 mm, et la mousse interne d'une densité de 650 kg/m<sup>3</sup>. Il est doté d'un embout anti-effraction et de coulisses renforcées et peut résister également à une tentative d'effraction. ■



Le volet en coloris graphite

## TOITURE DE VÉRANDA TRÈS HAUTE PERFORMANCE ACOUSTIQUE



## HAUTE PERFORMANCE ET LÉGÈRETÉ

**ELS** *Omega* ISOTOIT

Le plus léger des ELS



**Effet bilame maîtrisé :**  
pas de contraintes sous l'effet des écarts de température.



**10 kg+/m<sup>2</sup> le plus léger des ELS :**  
3 kg de moins au m<sup>2</sup>. Plus facile à manipuler, plus facile à poser.



**L'authentique ELS :**  
conserve les performances acoustique et thermique inégalées du panneau original ELS. ELS Omega bénéficie du brevet Omega FR1661116. Une exclusivité ISOTOIT.

Parce qu'ELS, c'est toujours Écoutez le Silence.



**ISOSTA**  
GRUPE

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

Crédit photo : © showcafe - Fotolia.com



LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Delta Dore, moteurs de volets roulants Tymoov

**D**elta Dore a présenté à Stuttgart ses nouveaux moteurs de volets roulants Tymoov, l'alarme Tyxal+, ainsi que ses différents pilotages d'automatismes pour la maison.

Delta Dore a profité de cette occasion pour faire des démonstrations du pilotage de la maison connectée grâce aux application et aux box domotiques Tydom et Lifedomus, sa nouvelle solution haut de gamme née de la fusion des box domotiques Tydom 3.0 et Lifedomus (Sense et Vision).

Sur son stand de près de 80 m<sup>2</sup>, Delta Dore avait reconstitué les pièces de vie de la maison, afin que les visiteurs puissent retrouver ce qui compose le coeur de leur intérieur. Grâce aux tablettes tactiles installés sur le stand, les visiteurs ont pu eux-mêmes piloter les différents usages de la maison : les volets roulants, le chauffage, l'alarme, l'éclairage et le multimédia. ■



**ROMAIN MOCAËR**

Responsable marketing communication et digital au pôle Maison Connectée Delta Dore

« Les équipements connectés étaient très présents à R+T 2018. Connecter un

usage de son logement ne suffit plus (ex : ses volets roulants) mais les utilisateurs sont à la recherche d'installations connectées pouvant piloter plusieurs usages (volets roulants, portes de garage, portes d'entrée, alarme, éclairage).

Les visiteurs demandent des solutions compatibles multimarques et souhaitent pouvoir avoir une maison connectée avec le choix des marques de leurs équipements. Ils souhaitent également des applications simples et personnalisables. D'une manière globale, ils ne découvrent plus la maison connectée et sont plus précis dans leurs demandes.

De toutes les nouveautés présentées sur notre stand, ce qui a retenu le plus l'attention des visiteurs est notre nouvelle application de maison connectée Tydom et sa compatibilité avec de nouveaux et grands partenaires dans le domaine des portes de garage (Sommer, Hörmann et Novoferm). La raison principale est l'intérêt du public envers des solutions multimarques.

Enfin, nous avons noté une très grande présence de visiteurs Français, à l'affût des tendances et des nouveautés, mais moins de présence en termes d'exposants ».

VERBATIM VERBATIM



**FAAC**

La "pièce maîtresse" que Faac présentait au salon est le nouvel opérateur C851 pour portails coulissants. Il s'agit d'un opérateur en mesure d'actionner des portails d'un poids atteignant 1 800 kg, à une vitesse maximale de 40 m/min. Il est indiqué pour le fonctionnement continu grâce au design compact et au contrôle intégré du convertisseur de fréquence. On l'utilise en particulier pour la protection des zones sensibles comme les ambassades, les maisons d'arrêt et les postes de police. Outre l'automatisme C851, Faac présentait également les opérateurs pour portails battants et coulissants à usage industriel, commercial et résidentiel. En ce qui concerne le domaine des portes automatiques, Faac a récemment agrandi sa gamme en introduisant des automatismes dédiés à la sécurité. À l'occasion de R+T, elle présentait la nouvelle entrée automatique blindée anti-effraction FAAC SKR35 dont les performances équivalent à celles d'une porte blindée de la catégorie RC3.

D'autres filiales de la famille Faac étaient présentes sur le stand : Faac BV exposait des moteurs tubulaires, des automatismes pour la protection solaire et des stores vénitiens, et DAAB présentait des opérateurs industriels pour portails battants.





LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## La Viuda : porte de garage avec hublots sur lames en aluminium moussées



La Viuda présentait à R+T, une nouvelle porte de garage à hublots sur lames aluminium moussées. La répartition et la disposition des hublots sont effectuées à la demande en fonction du choix des clients finaux, que ce soit pour un apport de luminosité ou pour favoriser la ventilation. Les lames aluminium moussées traditionnelles C-77 sont usinées de manière industrielle en fonction des définitions et les composants extérieurs et intérieurs des hublots sont clippés entre eux en assurant une étanchéité totale de l'ensemble. ■

**JEAN-PIERRE LALUE**

*Chef des ventes France de La Viuda*

Lors de cette édition 2018 de R+T, nous avons pu constater que la domotique était de plus en plus présente et que nous devions aussi intégrer cette tendance au niveau de nos développements en cours et futurs. Les BSO et les stores se révèlent être des produits incontournables et nécessaires à notre offre et le concept volet roulant – BSO a rencontré un vif succès, favorisant ainsi une parfaite occultation et une excellente protection solaire. Pour ce qui est des volets roulants, les versions en lames micro-perforées ont connu un franc succès en y associant un développement important de nouveaux coloris en cohérence avec les nouvelles menuiseries même si encore aujourd'hui les blancs et RAL 7016 représentent 75 % des volumes d'un marché de plus de 4 millions de volets roulants et avec un taux d'intégration de 60 % sur les menuiseries.

Il ne fait aucun doute que les exigences sont nouvelles et en tout premier lieu du fait de l'évolution des surfaces vitrées, les tabliers de volets roulants doivent répondre à de nouvelles exigences et être plus résistants mécaniquement afin d'assurer une sécurité renforcée aux clients finaux tout en conservant les performances techniques exigées par les normes existantes que ce soit en rénovation ou dans le neuf. Concernant notre BB Regiline / Futurline qui est déjà sous avis technique, nos ingénieurs travaillent sur l'amélioration des performances acoustiques et thermiques en cohérence avec la RT 2020.

L'intégration de moustiquaire dans le coffre rénovation comme dans le bloc baie devient un axe de développement prioritaire pour nous avec une redéfinition de certains de nos concepts ; ce qui nécessite d'avoir une approche plus technique des besoins du marché.

La Viuda a présenté une porte de garage avec des hublots posés sur des lames aluminium moussées classiques de pas de 77, la pose de ces hublots fait l'objet d'un savoir-faire particulier qui permet l'adaptation de hublots favorisant la clarté, la ventilation, la pose de poignées ou de grille micro-perforées.

Nous avons aussi rencontré un vif succès avec notre concept de BSO à lames micro-perforées, ceci répondant parfaitement aux attentes des clients.



De façon générale, le marché est toujours demandeur de nouveaux concepts et en conséquence le volet roulant dit "classique" perd de son attractivité vis-à-vis des nouveaux produits où l'approche environnementale et l'innovation sont des sources de développement sur l'ensemble du marché de la fermeture en général.

Malheureusement on peut regretter une baisse sensible du visitorat français, ceci étant du essentiellement à la reprise d'activité sur le marché français depuis quelques mois. Pour ce qui est de la protection solaire et de la fermeture en France, nous pouvons dire sans risque de nous tromper que c'est un marché en pleine mutation. On demande dorénavant à la protection solaire d'avoir au-delà de ses fonctionnalités propres des caractéristiques de volets roulants. Ceci se confirme sur le terrain où sur de nombreux chantiers les volets roulants sont remplacés par des concepts alliant esthétique, protection solaire et occultation. Le volet roulant tel que nous le connaissons aujourd'hui a encore un intérêt mais son concept de base est en pleine mutation de par la domotique mais aussi du fait de nouvelles exigences de confort révélées par le marché ».

VERBATIM VERBATIM

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Cherubini, domotique Bluetooth Mago



L'entreprise italienne a lancé sur R+T, Mago, un système domotique basé sur la technologie Bluetooth capable d'associer simplicité d'installation et d'utilisation et performances technologiques. Le système met en communication des volets roulants, des stores, des installations d'éclairage, un thermostat et d'autres appareils électroménagers. Le tout est géré par une appli, disponible pour IOS et Android, qui permet de personnaliser totalement le contrôle de la maison grâce aux fonctions scénarios, environnements et groupes. Le contrôle de la

maison à distance est garanti par l'intégration du WiFi et du GPRS. On peut, par exemple, créer un scénario "Retour à la maison" pour ouvrir les volets roulants, mettre en route l'air conditionné et allumer la lumière. Côté installation, Mago peut être facilement installé même dans une maison déjà habitée, sans câblage supplémentaire. Aucune compétence en programmation n'est nécessaire : l'utilisateur final configure l'application pour l'adapter à son style de vie. ■



### VALENTINA BERTOLINI

responsable "communication & brand identity" chez Cherubini

« Nous avons constaté un grand effort des participants à trouver des solutions pour les sorties de secours de maisons (il est aujourd'hui obligatoire en Allemagne d'avoir une manœuvre de secours dans chaque maison équipée de volets roulants). Pour ce qui concerne le marché français je dirais que la seule tendance remarquée c'est Bubendorff avec son volet solaire. Nous n'avons pas constaté de vraies demandes d'innovation de la part de nos visiteurs et c'est dommage. En ce qui concerne Cherubini, de toutes nos nouveautés, c'est le système Mago qui a suscité le plus grand intérêt : un système qui rend les volets, stores, lumières et tout appareillage électrique Bluetooth, sans besoin d'aucune connexion WiFi. C'est un produit qui donne valeur au volet, sans compliquer l'installation.

Côté visitorat français je n'ai pas vraiment noté d'affluence, pas autant que d'Italie par exemple ou d'Espagne, sans compter bien évidemment l'Allemagne... Le fait que les fabricants français ne vendent plus un volet motorisé mais un volet plus un moteur sont, selon moi, tous otages d'une marque plus que d'une qualité ou d'un service. Du point de vue des volets, je pense que la vraie particularité c'est la quantité de volets solaires présents sur le marché français, plus que dans tout autre pays ».

VERBATIM VERBATIM



### COOLSPACE

CoolSpace est une entreprise chinoise implantée en France et en Espagne. Elle assemble des stores avec des délais très rapide et des prix attractifs, grâce à d'importants stocks au Pontet (84). Elle propose des stores monoblocs, demi-coffres, ou intégrés, dans des tailles standard.



Un store avec Leds, qui existe jusqu'à 7 m de large et 4 m d'avancée avec 3 bras.

### MACHINES ALFREDO COLI

La société Alfredo Coli propose la machine de coupe T410, pour couper de manière automatisée les toiles de stores avec volant, à une vitesse de 40 m/mn, pour une production moyenne de 50 stores par heure (3 x 3 m).



La machine de coupe T410

LE PRODUIT CHOISI PAR LA RÉDACTION

## Zurflüh Feller lance un volet verrouillé ajouré

**THIERRY JEANMART**
*PDG du groupe Zurflüh Feller*

« R+T 2018 a été marqué par une présence croissante des produits de protection solaire chez les exposants. Les nouveautés étaient surtout dans le domaine de la protection solaire que cela soit sur le BSO, la pergola, les stores de grande largeur,... On remarque également une forte communication sur la domotique, surtout chez les motoristes, avec des solutions complètes pour la commande des volets, des stores, des portails etc. soit une domotique complète dédiée à l'habitat. Les thèmes de l'efficacité énergétique et de la sécurité étaient également fortement présents. R+T reste un salon très important pour notre profession avec une forte affluence des visiteurs et une grande qualité des produits exposés.

Nos visiteurs étaient demandeurs de nouveautés afin de se démarquer sur leurs marchés. Dans le marché du volet roulant, leurs besoins sont centrés sur la sécurité, la protection et une facilité de mise en œuvre. Pas de grosse évolution dans leurs besoins, mais véritablement une recherche de différenciation dans un marché de plus en plus standardisé. Voici nos principales nouveautés présentées sur le salon :

- le VVA, volet verrouillé ajouré, en lien avec l'évolution des besoins de ventilation du logement, tout en assurant la sécurité. On rejoint avec ce produit les besoins de sécurité et de ventilation dans l'habitation.

- le Profilight, produit en synergie entre deux entreprises du groupe : Zurflüh Feller et Profilmir. Ce produit est particulièrement adapté aux pergolas, alliant confort et sécurité toute en garantissant une transparence du tablier ».

Nous avons également noté une bonne participation du visitorat français sur notre stand, compte tenu de l'importance de ce salon pour la profession. De plus cette année, nous avons regroupé sur le stand les trois entités du groupe : Zurflüh Feller, Profilmir et Eckermann ce qui a multiplié les visites et les nationalités des visiteurs. Le marché français de la fermeture a souffert de la crise ces dernières années et a tendance à chercher à se diversifier en allant vers des produits de la protection solaire : BSO, store,... La plupart des gros "fermeturiers" veulent aujourd'hui proposer une offre complète pour répondre à tous les besoins du marché ».



Ce nouveau volet verrouillé ajouré (VVA) est équipé d'un principe inédit de blocage du tablier. Grâce à seulement deux composants, le VVA est simple et rapide à mettre en place. Couplé à une fenêtre oscillo-battante, il permet la ventilation de la pièce en toute sécurité tout en conservant la gestion des apports lumineux.

Son montage est simple et adapté aux volets roulants standards type "rénovation" et "traditionnel". Zurflüh Feller propose des accessoires adaptables avec la majorité des coulisses et lames finales du marché : bâtis pour coulisse et embouts de lame finale. ■


**COPACO**

Copaco lance un nouveau ton de blanc très pur, nommé "Wow", ainsi que huit nouvelles couleurs intérieures, dans la collection Denim.

De plus, l'entreprise a signé un contrat avec HP pour des impressions personnalisées sur ses toiles, nommées "2 Impress".

A gauche, le ton blanc, au centre le ton "Wow" et à droite une teinte de la gamme "Denim"



Interview de Pascale Roche-Deschanet

## Michel Deschanet SA va s'automatiser

L'entreprise Michel Deschanet S.A située sur la ZAC d'Augny à Metz Métropole (Moselle) envisage l'automatisation de sa découpe de verre float ou de feuilleté et de son stockage. Pour évoquer ces projets d'investissements mais également la stratégie de la miroiterie mosellane, nous avons interrogé Pascale Roche-Deschanet, sa directrice générale.

INTERVIEW  PASCALE ROCHE-DESCHANET

*Verre & Protections Mag : Pour quelle raison envisagez-vous cette automatisation totale ?*

**Pascale Roche-Deschanet :** « En 2011 nous avons investi 1,5 million d'euros dans une chaîne automatique de fabrication de vitrage isolant de 54 mètres de long, comportant la pose d'un intercalaire "super spacer" souple. Ce fut une réussite dans l'amélioration de la qualité du produit fini et la rapidité de fabrication. Nous désirons maintenant améliorer notre réactivité vis-à-vis des demandes de nos clients et pour cela nous avons envisagé une extension de l'automatisation. Cela nous permettra aussi de gagner en sécurité pour nos salariés en limitant les manutentions. L'idée est d'automatiser dès la réception des panneaux de verre, leur stockage et leur découpe. Le tout dans le même bâtiment que la ligne de V.I. pour créer un flux continu de fabrication ».

*Où en est actuellement ce projet ?*

« Nous y pensons depuis trois ans et nous avons consulté tous nos collaborateurs. Le fait d'impliquer tous les acteurs nous a permis de récupérer des idées nouvelles et surtout de balayer tous les problèmes risquant de se présenter. Les appels d'offres sont lancés et cinq fabricants ont été

consultés. Dans quelques jours on en saura plus et nous prévoyons de valider notre choix d'ici septembre. Nous avons programmé d'être opérationnels en février 2019. Je vais aussi faire intervenir d'ici un ou deux mois des étudiants de l'ENIM (École Nationale d'Ingénieurs de Metz) de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> années pour nous accompagner et mettre au point l'ingénierie du projet ».

*Comment envisagez-vous l'automatisation totale ?*

« À l'heure actuelle nous avons des dépileuses à deux et six positions ainsi que des racks fixes et des ponts roulants commandés manuellement. Nous envisageons donc d'automatiser tout le process de production depuis le déchargement des camions jusqu'à la fabrication de vitrage isolant. Il existe des logiciels pour cela et nous avons visité des installations en Suisse et en Italie où cela fonctionne. Il faudra donc une réorganisation totale de l'atelier actuel et dédier le bâtiment au seul vitrage isolant pour optimiser les flux depuis la réception jusqu'à la fabrication. Le deuxième bâtiment sera consacré à la miroiterie proprement dite : façonnage, atelier VEC, négoce et produits à forte valeur ajoutée dont la découpe de produits feu ».



### *Comment se répartissent aujourd'hui vos marchés ?*

« Nos clients sont essentiellement des professionnels : façadiers, menuisiers PVC, bois, aluminium et des agences de magasins. Nous réalisons aussi de la pose. Notre chiffre d'affaires est de cinq millions d'euros, composé à hauteur de 85 % de vitrage isolant et 15 % de miroiterie et pose. Géographiquement nous sommes extrêmement bien situés, dans la zone industrielle et commerciale d'Augny à proximité de Metz en bordure immédiate de l'autoroute qui relie la France au Luxembourg, à l'Allemagne et donc au reste de l'Europe.

Nos commandes sont essentiellement basées sur des produits de façade à forte valeur ajoutée. C'est pour cette raison que nous voulons gagner en réactivité. Nous tablons sur un gain de 30 % de productivité. Nous livrons également énormément de vitrage feuilleté. Nous avons en stock 210 références dont 120 pour le vitrage isolant ».

### *Ces investissements préparent les années futures, comment voyez-vous l'avenir ?*

« Nous sommes une entreprise familiale créée par mon père Michel en 1959, que j'ai rejoint en 1982 et dont j'ai pris la direction en 1992. Elle est entièrement vouée au verre et nous tenons à rester proches de nos clients comme de nos salariés. Le nombre total de collaborateurs est de 22 personnes. Dans ce nombre nous sommes deux pour diriger, Didier Roche mon mari qui s'occupe du commercial et de la technique et moi-même pour gérer le reste, secondés par un cadre. En ce qui concerne l'avenir, j'aimerais confier l'entreprise à de bonnes mains ; en effet je commence à réfléchir à notre succession et je tiens à faire en sorte que ça se passe bien. J'estime avoir une responsabilité vis-à-vis des clients, des fournisseurs et bien sûr des collaborateurs. Nous avons un beau savoir-faire et nos machines sont de dernière génération. L'un des atouts est notre situation géographique qui devrait nous permettre de nous développer à l'export ».

*Propos recueillis par Christian Faivre-Delord*



Ligne de vitrage isolant Lisecc

**Pour vos économies d'énergie, nous considérons toutes les possibilités.**

**SWISSPACER**  
The edge of tomorrow.



#### **L'espaceur thermique hautement innovant**

SWISSPACER ULTIMATE répond aux critères d'exigence de confort thermique, esthétique et sanitaire affichant des résultats performants et pérennes.



#### **L'espaceur thermique de référence de gamme intermédiaire**

SWISSPACER ADVANCE est un intercalaire warm edge performant à un prix compétitif. Cet espaceur limite efficacement la déperdition de chaleur à la périphérie du vitrage.

Pour en savoir plus sur nos produits et notre outil de calcul Caluwin rendez-vous sur **swisspacer.com**



de 8 à 36 mm



Mise en œuvre de triples vitrages fournis par Guardian Glass

## “La Casa del Desierto” : le verre en harmonie avec la nature

**U**n désert. Une maison. Une gamme de verres spéciaux et une équipe de professionnels expérimentés. C’est “La Casa del Desierto”, la maison du désert. C’est un des projets les plus exclusifs, complexes, risqués, créatifs et efficaces de Guardian Glass qui vient d’être parachévé en Espagne, avec un objectif clair : démontrer, in situ et au fil des saisons toute l’importance du verre dans notre quotidien, cela dans un des environnements les plus rudes que l’on puisse imaginer.

« Le plus passionnant réside dans la manière de créer un chez-soi confortable dans des conditions aussi rudes que celles d’un désert, explique Spela Videcnik, architecte chez Ofis Architects. Le paysage est superbe, c’est une retraite idéale pour s’évader de la vie urbaine, c’est pourquoi nous voulions créer un environnement confortable qui permette l’introspection (...) Nous espérons qu’ensemble, nous allons démontrer qu’il est possible de créer une maison vitrée en plein désert qui offre un environnement confortable », poursuit l’architecte.

### Un “cube de verre” posé dans l’un des endroits les plus hostiles d’Europe

Défiant la nature et conçue pour résister au désert de Gorafe (province de Grenade en Espagne), qui est considéré comme l’un des environnements les plus hostiles et extrêmes en Europe, La Casa del Desierto se dresse sur une

structure en bois et est entièrement garnie de verre haute performance Guardian Glass. Sur une surface de seulement 20 m<sup>2</sup>, l’ouvrage comporte trois zones : chambre à coucher, salle de bains et séjour. Surplombant directement le paysage, La Casa dispose également d’une installation de filtration de l’eau, d’un système de production d’énergie et de panneaux photovoltaïques.

Le design est le fruit des efforts combinés d’une équipe d’experts composée d’architectes – dirigée par Spela Videcnik –, de spécialistes de Guardian Glass ainsi que d’ingénieurs et de consultants en énergie de AKT II et Transsolar. L’idée est de répondre aux défis actuels et futurs de l’architecture et de la construction, et de promouvoir les structures respectueuses de l’environnement à haute performance énergétique. Il s’agit d’un projet pour lequel le type de verre utilisé pour fermer chaque espace a un impact direct ; un projet qui démontre qu’il est possible de transformer l’environnement intérieur d’une maison en choisissant le verre le plus adapté à chaque situation.

« Ma première impression ? Un peu du genre ... mon Dieu ! Ça va chauffer là-dedans. Puis plus tard ... OK, c’est un défi assez intéressant », avoue en conclusion Markus Krauss, ingénieur CVC chez Transsolar. ■



#### COMPOSITION DU TRIPLE VITRAGE

**Verre extérieur** : 10 mm Guardian SunGuard SNX 60 trempé  
**Intercalaire 1** : 18 mm, 90% Argon  
**Verre du milieu** : 6 mm Guardian ClimaGuard Premium2 trempé  
**Intercalaire 2** : 18 mm, 90% Argon  
**Verre intérieur** : Guardian LamiGlass 55.4  
 Ce triple vitrage offre 52% de transmission lumineuse, un facteur solaire de 25% et un coefficient Ug de 0,5 W/m<sup>2</sup>.K.



## SGG Eclaz, nouvelle génération de verre isolant

**S**GG Eclaz de Saint-Gobain Glass France est un nouveau verre isolant bénéficiant d'une technologie unique. Grâce au traitement laser, le verre est plus transparent et offre une transmission lumineuse plus élevée et une augmentation de 6 % de l'apport solaire. L'occupant bénéficie de l'isolation thermique du triple vitrage avec le niveau de lumière naturelle d'un double vitrage. Grâce à sa transparence inédite, associée à une isolation thermique digne des vitrages les plus performants, ce vitrage apporte un confort et des bienfaits incontestables : une lumière naturelle abondante qui réduit les consommations d'éclairage et des apports solaires qui allègent les coûts de chauffage. ■

## AGC renforce ses propositions de verres décoratifs avec Stratobel Colour

**A**GC annonce la disponibilité de sa nouvelle gamme Stratobel Colour depuis février. Une nouvelle offre qui complète l'actuelle gamme de décoration Lacobel Matelac 2020 avec en maîtres mots : la transparence, la translucidité et la sécurité.

La nouvelle gamme de verres feuilletés avec PVB colorés d'AGC Glass Europe, Stratobel Colour, se segmente en deux catégories : la première, Classique, avec huit couleurs standards sur stock, se conjugue à une seconde offre, 100 % personnalisable, via le service de couleur à la demande "My Colour by Stratobel".

Stratobel Colour permet en effet de jouer avec des degrés de transparence différents (en multipliant les films d'une même couleur), pour obtenir son niveau d'opacité. Par exemple, l'assemblage de plusieurs films PVB Blancs mats (Mat 80 et Mat 65) constitue une solution pour préserver des regards indiscrets tout en laissant entrer la lumière.

Si la gamme Classique décline deux teintes blanches à l'aspect translucide (White Mat 80 pour 80 % de transmission lumineuse et Mat 65), elle propose aussi deux coloris gris, deux bronzes, deux opaques (noir ou blanc). Précisons que Stratobel Mineral Grey,



Stratobel Stone Grey et Stratobel Terra Brown constituent d'ailleurs des couleurs exclusives signées AGC et que la version Stratobel White Opaque peut se combiner avec Stratobel Black pour disposer d'une solution avec un côté blanc et un côté noir.

Notons que le nouveau service "AGC My Colour by Stratobel" propose un éventail de 3 000 teintes possibles (quantité minimale 100 m<sup>2</sup> en 44.x). Il est aussi possible de superposer des PVB colorés, blancs opaques ou acoustiques de 0,76 mm ou plus, ainsi que d'assembler Stratobel Colour avec le verre Planibel Clearvision, verre hautement transparent.

Disponible en verre feuilleté non trempé ou verre trempé feuilleté, Stratobel Colour peut être découpé à la demande, dans une vaste gamme

d'épaisseurs et de dimensions. En combinant les produits de l'offre AGC et les films colorés, ces réponses cristallisent esthétique des couleurs, sécurité et d'autres fonctions telles que le contrôle solaire, l'isolation thermique et l'isolation acoustique dans un seul et même produit verrier.

AGC précise enfin que, pour les applications extérieures, le Stratobel Colour peut être sujet à une potentielle casse thermique due aux rayons du soleil absorbés par le verre et le PVB coloré. AGC invite donc, pour apporter conseil sur le type de verre approprié à chaque projet, à être consulté en amont (contact : [sales.france@eu.agc.com](mailto:sales.france@eu.agc.com)), afin de procéder à une évaluation du risque en fonction de l'orientation de la façade, de la région, du type de menuiserie. ■

# 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 MILESSÉ — E-mail : glacetech@wanadoo.fr — Site web : www.glacetech.fr

## First ECO

L'actualité des entreprises de votre région

[www.firsteco.fr](http://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](mailto:contact@firsteco.fr) / [www.firsteco.fr](http://www.firsteco.fr)

RWS / www.rws.fr / Animer votre site et sa rubrique





**LA RÉGIONALE DU VERRE**

**Paris XV<sup>e</sup> - 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



**Glass Partners Solutions**  
Glass Professional Since 1984

**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](mailto:info@gps-glass.com)  
[e.benmergui@gps-glass.com](mailto:e.benmergui@gps-glass.com)

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



**LIVRAISON RAPIDE DE TOUS PRODUITS VERRIERS**

- Glaces claires et teintées
- Verres Imprimés et Armés
- Miroirs 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 !**

- 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.



**MIROITERIE GLAVEROUEST**

14 RUE DE LA RETARDAIS  
35000 RENNES  
TEL 02 99 59 15 17  
FAX 02 99 54 26 09  
[Glaverouest.contact@orange.fr](mailto: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](mailto:Contact.glaverouest22@orange.fr)

[www.miroiterie-glaverouest.fr](http://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](mailto:miroiterie-launay@wanadoo.fr)

- ¥ 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 – Ile de France



Interview de Manuel Inigo, directeur général de Poralu Menuiseries

## Poralu Menuiseries investit neuf millions d'euros sur son site de Port

**P**our tripler sa capacité de production et accroître son chiffre d'affaires, la société Poralu Menuiseries a pris la décision d'agrandir son usine située à Port (01) en vue d'accueillir une nouvelle unité de production destinée à la fabrication de menuiseries aluminium. L'agrandissement de l'usine de 6 000 m<sup>2</sup> et l'acquisition d'une nouvelle ligne de production totalement automatisée ont nécessité un investissement de neuf millions d'euros.

### Tripler la capacité de production aluminium actuelle

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 ces 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 », explique-t-on chez Poralu Menuiseries.

### Nouvelle ligne de fabrication dédiée au PVC couleur

À cette demande s'ajoute une volonté de réduire les 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 sa capacité de production et la baisse de ses délais de livraison vont permettre à Poralu Menuiseries de conquérir de nouvelles zones de chalandises. Notons que Poralu Menuiseries connaît également une forte demande de menuiseries couleurs en PVC et le nouvel espace permettra de libérer une partie de l'atelier aluminium qui bientôt sera équipé d'une nouvelle ligne de fabrication dédiée au PVC de couleur.

### Développer le chiffre d'affaires à hauteur de 55 millions d'euros 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 a démarré 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 personnes d'ici quatre ans.

### Un programme en plusieurs phases

La première phase du programme d'investissement de Poralu Menuiseries est achevée : agrandissement de 5 000 m<sup>2</sup>, une extension du bâtiment actuel dédiée au magasin des petites pièces pour l'ensemble de la fabrication (quincaillerie), stockage des vitrages correspondant à deux jours de production (livraison quotidienne de vitrages), stockage des menuiseries finies et nouvelles zones d'expédition.

La seconde phase a également été achevée avec la nouvelle ligne pour le PVC de couleur en place et opérationnelle



depuis l'automne dernier « pour le plus grand plaisir de nos clients qui profitent d'une qualité de finition incomparable » se félicite-t-on chez Poralu Menuiseries. Elle permet d'éviter l'opération d'ébavurage et d'améliorer la qualité du soudage avec un assemblage identique à celui des menuiseries en aluminium. Mais aussi, de pouvoir répondre à la demande plus croissante des menuiseries PVC de couleur, d'où l'ajout de 15 teintes sur la gamme PVC 78 mm depuis début 2018.

Actuellement se déroule la troisième et dernière phase du programme avec l'implantation du nouvel atelier d'aluminium et ses machines totalement automatisées. Les dernières machines ont été livrées fin mars et vont permettre de lancer pleinement la ligne.

La construction d'un magasin de matières premières, de type transstockeur automatisé de 1000 m<sup>2</sup> vient de commencer. La fin des travaux est prévue pour le mois de juillet prochain. ■

INTERVIEW  MANUEL INIGO

*Verre & Protections Mag : Vous venez d'annoncer le triplement de vos capacités de production via l'agrandissement de votre usine de Port, quelles sont les nouvelles zones de chalandises que vous visez avec ces investissements ?*

**Manuel Inigo :** « Aujourd'hui, les zones de chalandises que nous couvrons nous permettront de doubler notre capacité de production suite à la demande grandissante et à l'intérêt pour l'aluminium (menuiseries, portails, vérandas et pergolas) et pour les menuiseries PVC de couleur, de la plupart de nos clients.

Concernant l'autre part de la demande, nous envisageons de conquérir d'autres zones ».

*Vous avez investi neuf millions d'euros dans l'acquisition d'une nouvelle ligne de production. Pouvez-vous nous donner plus de détails techniques sur cette ligne ? Notamment sur son automatisation ?*

« Aujourd'hui, notre fabrication est réalisée pour partie manuellement. La nouvelle ligne de production complètement automatisée, de l'entrée des profilés à la mise en place du vitrage, sera complètement assistée par une grosse partie de transitique et de contrôle par caméras afin d'améliorer nos temps de production, de fiabiliser notre process et d'améliorer encore notre qualité produit.

Ainsi, l'ancienne ligne sera dédiée à nos produits annexes en forte demande comme le portail, la véranda, la pergola et les gardes-corps.

Cette capacité de production, liant lignes automatiques et travail manuel, nous permettra également de répondre à des demandes spécifiques ou un savoir-faire menuisier est nécessaire.

Grâce à cette capacité de production et à la diversité de nos produits, nous espérons également avoir de nouveaux clients spécialistes de l'installation de la pergola, de la véranda, et du portail ».

*Quel type de transstockeur allez-vous installer sur votre site ?*

« De type vertical avec une surface de stockage de 7150 m<sup>2</sup>. Avec la nouvelle implantation sur notre site de production situé à Port, cet outil de stockage, qui accueillera l'ensemble de nos matières premières, nous permettra de fabriquer en



ligne avec une gestion informatique du besoin, les menuiseries PVC, aluminium, volets battants et volets roulants de l'ensemble de nos gammes ».

*Est-ce que le fait de doubler votre production d'alu va vous conduire à revoir tout votre process industriel dans son ensemble ?*

« Nous travaillons sur ce projet depuis bientôt trois ans pour mettre en place l'ensemble de notre process industriel ainsi que la logistique, clef de la réussite de notre projet. L'objet de notre investissement étant avant tout la réduction des délais de production tout en gardant ce que nous proposons depuis des années à nos clients : un taux de service à 98 % ».

*En quoi va consister cette réorganisation de votre process ? Quels sont les points de ce process sur lesquels vous allez concentrer vos efforts ?*

« Dans un monde où tout va de plus en plus vite, nos efforts (comme par le passé) continueront à être concentrés sur la qualité de notre offre (largeur de notre gamme), notre qua-



lité de produit et notre qualité de service. Les investissements que nous réalisons aujourd'hui ne sont qu'une obligation de maintien de notre promesse client, tout en augmentant notre capacité de production ».

*En dehors de l'alu, vous investissez également dans le PVC. En quoi consiste la nouvelle ligne que vous avez mise en place dans l'usine l'automne dernier ?*

« Avec la forte demande (plus de 42 % sur deux ans), nous avons modernisé notre outil de production pour réaliser des soudures sans ébavurage. Cette technique nous permet d'avoir un assemblage identique à l'aluminium, assemblage par système de soudures thermiques breveté, tout en améliorant la tenue à la casse de la soudure ».

*Quels sont le positionnement et la stratégie de Poralu Menuiseries par rapport aux menuiseries PVC ?*

« Notre positionnement est clair depuis plusieurs années : la forte demande de l'aluminium est due entre autres à sa diversité de couleurs, notre stratégie est claire, nous voulons profiter de cette demande pour positionner nos fenêtres PVC avec une qualité équivalente aux fenêtres aluminium. C'est la raison pour laquelle, nos investissements ont été ciblés sur ces deux matériaux ».

*Cela va vous permettre de tripler votre production alu. Ce triplement va-t-il également passer par le lancement de nouvelles gammes ? Si oui, quelles seront-elles ?*

« Il y aura effectivement de fortes améliorations dans nos produits dans les mois qui viennent, ce nouvel outil nous offre des possibilités multiples ».

*En matière de commercialisation de vos gammes, le réseau Kioneo va-t-il se développer en même temps que votre production ? D'autant que vous visez de nouvelles zones de chalandises ?*

« Grâce à la largeur de nos gammes et de nos produits, nous

intéressons de plus en plus de spécialistes installateurs. En effet, nos clients trouvent chez nous l'avantage de pouvoir fidéliser leurs propres clients pendant plusieurs années ».

*Ces différents investissements seront-ils accompagnés de recrutements ?*

*Quels sont vos besoins en la matière ?*

« Pour la plupart, nos recrutements sont terminés pour faire coïncider l'arrivée des nouvelles lignes avec une charge de travail à hauteur du besoin ».

*Depuis plusieurs années, Poralu Menuiseries mise fortement sur l'alternance. Qu'est-ce qui séduit l'entreprise que vous dirigez dans cette formule ?*

« Nous travaillons depuis de très nombreuses années avec des écoles et accueillons de nombreux étudiants en alternance, ce travail effectué depuis plus de dix ans nous permet de trouver le personnel dont nous avons besoin et d'avoir des collaborateurs connaissant l'entreprise et formés. Nous sommes très exigeants dans l'accompagnement, nous leur laissons de l'autonomie dans les projets et puis, très vite, la notoriété de notre entreprise se fait par le bouche à oreille ».

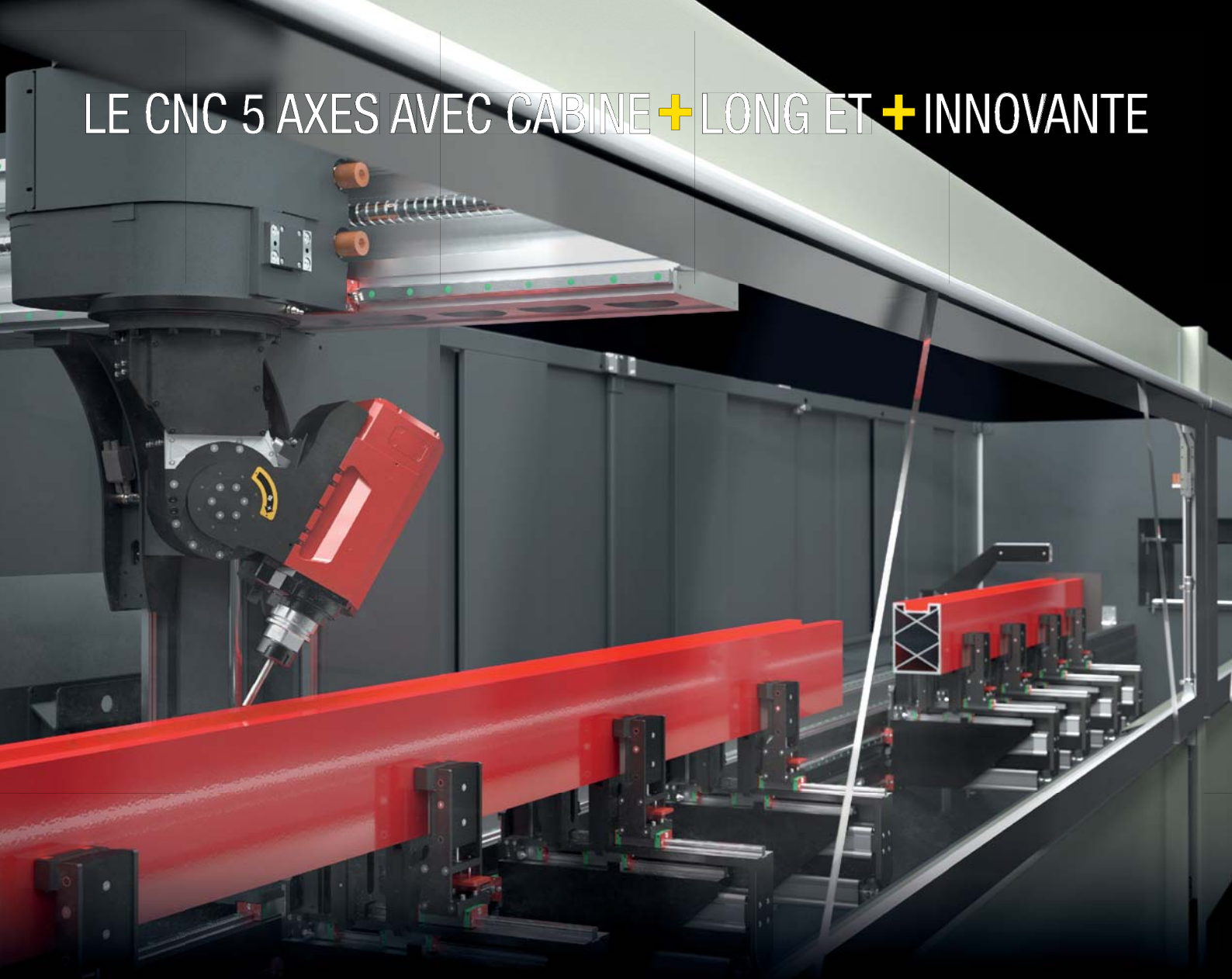
*Le groupe fête cette année ses 50 ans, quel est pour vous l'événement le plus important de ces cinq décennies ?*

« Je pense que pendant 50 ans, il y a eu des moments très importants, le groupe a grandi à la vitesse qui lui convient et je suis convaincu que les moments les plus importants sont ceux que l'on vit avec les femmes et les hommes qui travaillent auprès de nous. Ce qui reste et qui restera, ce ne sont pas les investissements ou les lignes de production cela n'est qu'un besoin pour progresser, ce qui nous anime, c'est l'aventure humaine, que ce soit avec nos collaborateurs, avec nos fournisseurs et avec nos clients. Nous avons des collaborateurs qui ont grandi dans l'entreprise et qui l'ont fait grandir. De même que nos clients qui nous accompagnent depuis le début et d'autres depuis de nombreuses années. C'est cela qui restera ».

*Propos recueillis par Frédéric Taddei*



LE CNC 5 AXES AVEC CABINE + LONG ET + INNOVANTE



flushdesign.it



**A** ALU  
**S** STEEL  
**P** PVC

## comet R6

5 AXES CNC AVEC CABINE

- + NOUVELLE CABINE INTÉGRALE
- + CHAMP D'USINAGE DE 7,5 MÈTRES
- + NOUVEL ECRAN 24 POUCES
- + NOUVELLE INTERFACE OPÉRATEUR
- + VITESSE DE POSITIONNEMENT AXE X 120 M/MIN
- + SECTION USINABLE SUR 5 FACES DE 250X250 MM



### Emmegi France SARL

ZA le Petit Rocher 1, Impasse du Ru  
77870 Vulaines sur Seine FRANCE  
Tel. +33 (0)1.60.70.06.20 - Fax +33 (0)9.67.33.12.21  
[www.emmegi.com](http://www.emmegi.com) - [info.fr@emmegi.com](mailto:info.fr@emmegi.com)



# Emaplast s'agrandit et ouvre une antenne au Mans

**F**abricant et poseur de menuiseries PVC et aluminium, volets roulants, garde-corps, portes de garage, portails et clôtures, le Mayennais Emaplast, basé à Parné-sur-Roc, vient de construire un bâtiment de 268 m<sup>2</sup> pour accueillir une partie de ses bureaux. Il ouvre simultanément une antenne au



Pascal Sanchez

Mans, qui devrait être opérationnelle début mai. L'histoire d'Emaplast commence en 1995, quand Pascal Sanchez, ancien responsable de production d'une entreprise de menuiseries (2 MA), s'associe avec six anciens collègues pour acheter une entreprise de fenêtres alors en liquidation à Parné-sur-Roc (53). Il bénéficie alors d'un atelier de 1200 m<sup>2</sup> dédié à la menuiserie PVC et aluminium. Le succès est au rendez-vous, l'entreprise ouvre successivement des points de vente à Mayenne (53), puis Saint-Lo (50). En 2008, elle investit trois millions d'euros dans la construction d'une usine de 3000 m<sup>2</sup>, qui multiplie par trois sa capacité de production, à 150 unités par jour.

## Se rapprocher de ses clients sarthois

Pour poursuivre son développement dans l'ouest de la France, Emaplast ouvre à présent une agence au Mans, idéalement placée dans la ZAC du Cormier, tout proche d'une enseigne Leroy-Merlin et du circuit des 24 heures du Mans. Ce magasin, dédié exclusivement au particulier, accueille un show-room de 200 m<sup>2</sup> ainsi qu'un espace de stockage. « Nous avons choisi Le Mans car nous étions déjà connus sur le marché du neuf avec des clients fabricants de maisons individuelles, mais très peu sur le marché de la rénovation. Ainsi il nous a semblé pertinent d'utiliser le potentiel logistique que nous avons pour la livraison » indique Pascal Sanchez.



La nouvelle antenne du Mans

## De nombreux postes à pourvoir

« Le magasin sera opérationnel à la fin du mois d'avril », assure le dirigeant. Nous avons déjà recruté une conseillère technique, qui est actuellement en formation chez nous, et nous cherchons activement un commercial ainsi qu'une équipe de poseurs », poursuit Pascal Sanchez.

Outre ces postes basés au Mans, de nombreux autres postes sont à pourvoir en CDI au sein de l'usine d'Emaplast de Parné-sur-Roc : un(e) gestionnaire approvisionnement et achat, un(e) opérateur expédition, un(e) responsable logistique, un(e) gestionnaire SAV menuiserie, un(e) technico-commercial(le), ainsi qu'un(e) technicien(ne) de production. Toutes ces offres sont disponibles sur le site Internet de l'entreprise ([www.emaplast.fr](http://www.emaplast.fr)).

## La pergola bientôt au catalogue

Car Emaplast, au fil des ans, a su se diversifier et propose à présent une offre complète pour toute l'enveloppe du bâtiment. Pascal Sanchez s'en amuse : « lorsque le client a changé ses fenêtres et sa porte d'entrée, il souhaite souvent changer sa porte de garage, puis son portail et/ou sa clôture. Enfin, il peut avoir des envies de pergola, produit que nous allons ainsi ajouter à notre offre très prochainement ». Les choses ne sont bien sûr pas si simples, mais le fait de proposer une large gamme est un gage de pérennité pour le dirigeant. Emaplast fabrique ainsi des menuiseries PVC avec des profilés Veka et des menuiseries aluminium sur base Reynaers. La société propose aussi des volets roulants de marque Geplast avec motorisations Somfy et Selve, des portes de garage Guttomat (pour les latérales) et Hörmann (pour les sectionnelles), ainsi que des portails et clôtures CFP.

En ce qui concerne les garde-corps, Emaplast a choisi de se tourner vers la marque Schüco, qui selon Pascal Sanchez, « propose des solutions modernes et dans l'air du temps ». Enfin, l'opportunité de proposer de la pergola est aujourd'hui à l'étude, l'entreprise cherchant actuellement un produit de qualité à commercialiser.

### Un arrêt du CITE trop brutal

Au niveau des résultats, Emaplast affiche un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros, bien porté par l'aluminium, et, comme le veut la tendance actuelle, avec un PVC en stagnation.

Comme beaucoup de ses confrères, Pascal Sanchez a constaté un pic des commandes à la fin de l'année 2017, stimulé par l'annonce de la fin du crédit d'impôt pour les menuiseries (CITE), mais qui a engendré aujourd'hui une certaine morosité du marché. Pour le dirigeant, cette transition a été beaucoup trop brutale : « on est passé d'un crédit d'impôt à 30 % – ce que d'ailleurs personne dans la profession n'avait réclamé ! – à quasiment rien du tout, car il n'y a presque plus de fenêtres à simple vitrage à changer aujourd'hui », déplore Pascal Sanchez.

### Un label RGE très perfectible

Emaplast affiche plusieurs labels et certifications pour ses produits : NF, QB, Acotherm, Cekal, mais aussi Qualanod, Qualicoat et Qualimarine pour l'aluminium.



L'entreprise est aussi RGE, un label qui ne trouve pas grâce aux yeux du dirigeant : « Le label RGE ne me sert à rien ! » regrette Pascal Sanchez. Il est obligatoire pour faire bénéficier les clients d'aides diverses, mais c'est tout ! Je verse 700 euros à Qualibat chaque année sans contrepartie. Avec la Certification CSTB / NF 220 par exemple, j'ai de vrais interlocuteurs qui viennent deux fois par an auditer ma production, poursuit-il. Une seule fois, j'ai eu un audit Qualibat de prévu. L'auditeur n'a pas pu venir pendant la pose des fenêtres et m'a demandé de prendre des photos du déroulement du chantier pour pouvoir réaliser son audit a posteriori un mois plus tard. Le RGE, c'est beaucoup de paperasse pour pas grand-chose », se désole le dirigeant. Une réforme du système serait effectivement une bonne chose pour tout le monde », conclut-il. ■



**Thermix®**      **Ensinger** 

## Thermix® : Rupture de pont thermique parfaite !

Les intercalaires Thermix® posent des jalons en matière d'efficacité de l'isolation, qualité et sécurité de fonctionnement – depuis des décennies. Ils savent convaincre autant les fabricants de vitrage isolant et fabricants de fenêtres que les architectes et concepteurs. Nous avons encore perfectionné l'intercalaire éprouvé : plus devient Pro – Thermix® TX Pro®.

<p><b>Covadis Sarl</b> Tél.: +33 (0) 467 534 066 <a href="http://www.covadis.eu">www.covadis.eu</a></p>	<p><b>Ensinger GmbH</b> Tél.: +49 (0) 751 354 52 0 <a href="http://www.thermix.de/fr">www.thermix.de/fr</a></p>
---	---

Interview de Gregory Brunet, nouveau gérant de Grau Alu

# Transmission d'entreprise : Grau Alu, un cas d'école

Combien de chefs d'entreprise souhaiteraient céder leur affaire mais ne trouvent pas repreneur ?

À la recherche de la personne qui saura pérenniser l'activité et les emplois, le passage de témoin n'est pas toujours possible et 50 % des entreprises cédantes disparaissent chaque année en France, faute de repreneur. Et avec elles, des valeurs, des savoir-faire et des emplois locaux disparaissent, participant au ralentissement de l'activité économique du territoire.

La filière de la menuiserie n'échappe pas aux statistiques nationales. Mais pourquoi ne pas se tourner vers des histoires de transmission réussies, afin de mieux comprendre ce qui fonctionne et comment ça fonctionne ? En premier lieu, peut-être faut-il, pour se donner une chance de réussir sa transmission, garder l'esprit ouvert, savoir ne pas s'arrêter à des préjugés comme celui de l'âge par exemple.

C'est ce qu'a su faire Douglas Graupera, dirigeant fondateur de Grau Alu, une entreprise de fabrication et de pose de vérandas basée à Norroy-Le-Veneur (57) en Lorraine depuis plus de trente ans.

**D**ouglas Graupera a préparé sa transmission en interne plus de trois ans en amont. En commençant par être à l'écoute des opportunités qui pouvaient se présenter dans son entreprise. C'est ainsi qu'il repère en 2012 Grégory Brunet, un jeune diplômé de 25 ans qu'il vient d'embaucher et qu'il prend sous son aile. La couvade durera trois ans. Présent au quotidien à ses côtés, Grégory Brunet saura lui prouver rapidement la valeur ajoutée et le potentiel qu'il représente pour l'entreprise, en terme de gestion industrielle notamment.

Une affaire de performance donc, mais aussi de confiance et de complicité qui débouchera tout naturellement en 2015, sur la reprise de Grau Alu par Grégory Brunet, à 28 ans seulement. Sûrement y a-t-il eu entre l'ancien et le jeune dirigeant, une admiration et une émulation réciproques, ciments d'une histoire de transmission réussie, a fortiori quand elle est intergénérationnelle. Tradition et modernité est l'oxymore le plus valide pour décrire les mutations du nouveau siècle, notamment dans le bâtiment ; une approche cohérente aussi pour donner une seconde vie aux entreprises cédées, préserver leurs valeurs, qu'elles soient économiques, techniques, humaines etc.



Après un investissement de plus d'un million d'euros pour moderniser son outil de production, le jeune entrepreneur, qui vient de rejoindre le réseau Terres de Fenêtre, poursuit le développement et la restructuration de Grau Alu, opérant le passage d'une production artisanale à une production industrielle avec un volume d'activité qui a plus que doublé depuis qu'il est arrivé dans l'entreprise. ■



## « L'entreprise me plaisait, l'entrepreneuriat m'intéressait... »

*Vous avez repris Grau Alu en 2015 par transmission en interne. Depuis combien de temps étiez-vous dans l'entreprise ?*

« J'y suis entré en apprentissage en 2009. Je préparais un diplôme de gestion industrielle de niveau bac + 5 que j'ai obtenu en 2012 ; Douglas Graupera m'a alors embauché pour travailler avec lui sur la gestion du site de production afin de lui permettre de se consacrer à la partie commerciale. J'ai eu la chance d'avoir un patron qui m'a laissé prendre des initiatives, qui m'a laissé une autonomie de développement au sein de l'entreprise. Il m'a pris sous son aile, comme bras droit et je travaillais tous les jours à son contact pour faire évoluer l'entreprise tant sur la partie technique que sur la partie commerciale, les deux étant intimement liées ».

*En 2012 il avait déjà l'idée de transmettre son entreprise ?*

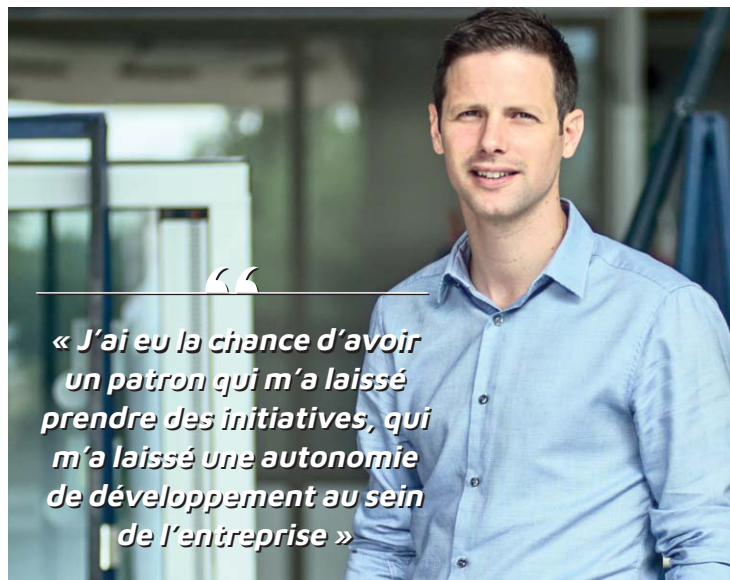
« Je ne sais pas s'il avait l'idée de transmettre mais il était proche de la retraite alors peut-être qu'il y pensait déjà effectivement. Mais c'est moi en réalité qui suis allé le voir dès 2012 pour lui expliquer que l'entreprise me plaisait, que l'entrepreneuriat m'intéressait et que s'il vendait un jour, j'étais candidat. Il connaissait ma situation familiale et personnelle, la question était de savoir s'il me faisait confiance ou s'il avait d'autres projets en tête... ».

*Ça s'est décidé quand et comment alors ?*

« En quelque sorte il m'a testé, il ne m'a pas dit non mais m'a signifié qu'il était intéressé et que 2012-2013 allait être une année importante. Je lui ai alors proposé de me laisser déterminer la stratégie de cette nouvelle année, de me laisser la mener à bien et d'évaluer le résultat final. Il m'a donné son accord ; on a pris un nouvel angle pour le chiffre d'affaires, le développement de produits, le développement des équipes commerciales et quand on a sorti le bilan comptable l'année suivante, il s'est avéré plutôt bon ce qui l'a conforté dans l'idée que quelque chose était en train de se mettre en place. Il est revenu vers moi en septembre 2013 pour me dire "Grégory, on est sur la bonne voie, ça m'intéresse, commençons à nous renseigner chacun de notre côté sur la manière dont se passe une transmission d'entreprise, financièrement, administrativement, quelles sont les démarches" ».

*Et vous avez donc repris l'entreprise un an et demi plus tard, à vingt-huit ans ?*

« Oui, j'allais avoir 28 ans en février 2015 au moment de la transmission. Et quand j'ai proposé ce projet à Monsieur Graupera, il m'a conforté dans mon choix, même si mon jeune âge n'était a priori pas facile à gérer. Je l'ai fait parce que j'étais entouré de collègues qui allaient devenir mes sala-



riés et qui étaient des personnes de confiance et de qualité. Ça, ça me rassurait ! Le second point sur lequel je pouvais m'appuyer c'est que je savais très bien que le fondateur n'était pas du genre à vendre puis à disparaître ; qu'il y aurait toujours un accompagnement de sa part pour pouvoir faire cette transition en douceur et non pas de manière violente. Enfin, Monsieur Graupera était transparent avec moi, j'avais accès aux comptes donc je savais exactement où je mettais les pieds sans m'attendre à avoir de mauvaises surprises. Cette transition s'est vraiment passée en douceur pour moi et de manière saine. »

*Il est toujours présent le cas échéant quand vous en avez besoin j'imagine ?*

« Oui en fait on a pris l'habitude de se voir une fois par semaine, et ça me permet d'échanger avec lui sur les budgets, les choix à faire ; il m'apporte toujours des conseils et c'est très important pour moi ».

*Le changement que vous avez initié en terme de développement de produit après votre embauche en 2012, de quoi s'agissait-il ?*

« On fabrique de la véranda et pour moi, il y avait deux aspects importants à prendre en compte. Tout d'abord le fait que nous sommes sur une zone frontalière avec l'Allemagne avec des contraintes thermiques. J'ai souhaité faire évoluer la gamme de châssis aluminium de nos vérandas pour pouvoir proposer à nos clients des extensions, un terme qu'on commençait à utiliser chez nous. Le second point est que nous sommes dans une région où l'hiver est très rude. C'est une période où le marché de la véranda est plus faible et j'ai donc proposé à M. Graupera de pousser un peu plus



le développement des produits durs (fenêtres, portes et portes de garage) sur la période hivernale pour compenser cette baisse d'activité, ce qu'on ne faisait pas de manière structurée les années précédentes. Ça nous a permis de lisser nos résultats sur l'année ».

***Ce développement était axé sur la performance thermique sur toute la gamme de produits finalement ?***

« Oui, exactement, et ça a toujours été ma volonté de proposer des produits techniquement assez poussés pour répondre aux contraintes thermiques de la région. Lorsque j'étais plus jeune on parlait toujours de verrière, de produits qui n'étaient pas agréables l'hiver et pas tellement plus l'été. Je voulais vraiment en faire une vraie nouvelle pièce habitable. À force de travail avec les fournisseurs et en regardant ce qui se faisait sur le marché, nous avons poussé la véranda sur les nouvelles tendances. On le voit bien maintenant, on commence à faire des extensions à toit plat et la véranda est en train de prendre une nouvelle dimension ».

***Au sujet de la performance thermique, comment avez-vous vécu la remise en cause du CITE, ses rebondissements et sa conclusion ?***

« Après moult annonces contradictoires, il n'en reste plus grand-chose. On a réagi en additionnant les opérations de dernière vente avec les opérations commerciales de fin d'année ; on en a profité pour essayer de bien valider les dossiers et d'en valider un maximum avant la fin de l'année afin que nos clients puissent profiter au maximum des avantages fiscaux qui courent jusqu'au 31 décembre. Et on a commencé à se concentrer sur la qualité, la garantie de 20 ans et la performance thermique de nos produits. À mon sens ça va peut-être freiner un peu quelques projets mais sachant qu'on va tous être logés à la même enseigne, je pense que les affaires vont continuer dans ce sens-là. Aujourd'hui on a encore beaucoup de clients qui nous signent des projets dans lesquels ils ont déjà utilisé l'enveloppe budgétaire sans que ce soit un frein à la vente. Disons que toute la communication qui a été faite par le gouvernement sur le confort thermique, les nouvelles réglementations, l'environnement a été intégrée par nos clients et naturellement, quand ils nous sollicitent c'est dans cet esprit-là. Ils veulent de la performance. Après, s'il y a une cerise sur le gâteau c'est encore mieux mais ça n'est pas la raison pour laquelle ils viennent nous voir. Pour ne rien vous cacher, quand on a contacté nos clients, ils ne savaient même pas qu'il y avait eu des modifications du

CITE. C'est nous qui les en avons informés mais dernièrement on a installé tout un chantier en menuiserie aluminium dans une maison dans laquelle le client avait de la très vieille menuiserie bois. On a rénové la menuiserie et les volets roulants et le client a baissé de 3° son thermostat. Ce niveau de performance il s'est rendu compte immédiatement parce que sa maison surchauffait et c'est cette performance que nos clients viennent chercher ».

***Grau Alu a actuellement trois agences, quelle est votre zone de chalandise ?***

« Notre agence principale se trouve sur notre site de production de 2 800 m<sup>2</sup> à Norroy-le-Veneur (57) près de Metz. On a une autre agence à Forbach plus vers l'est de la France en direction de Strasbourg avec une entité commerciale que l'on a créée en 2014 : Menuiserie Grau Est. Également depuis 2007 au Luxembourg à Esch-sur-Alzette (L-4002). En dernière année d'apprentissage, une année un peu plus stratégique, j'ai demandé à Monsieur Graupera d'y penser parce qu'on avait un outil de production super-intéressant et je voulais pouvoir rayonner. On distribue donc au sein de nos agences dans un premier temps mais on peut aussi trouver des distributeurs déjà dans la menuiserie et intéressés par les produits Grau Alu. C'est pour ça que je cherche d'abord à structurer mon outil de production correctement ; je l'ai poussé à fond de par ma formation scolaire. Et je connais les exigences en tant que professionnel qui achète aux fournisseurs ; je veux être à ce même niveau d'exigence pour mes futurs clients. Notre développement se fera peut-être par croissance externe dans un second temps mais c'est trop tôt pour le dire. Notre zone de chalandise se situe de 80 à 100 km au maximum autour de nous soit une heure de route maximum. Donc Metz jusqu'à Longwy, Verdun, Sarreguemines et le Luxembourg bien entendu qui est frontalier ».

***Vous avez investi 1,2 million d'euros dans un outil de production d'avant-garde, lequel ? Quand avez-vous réalisé cet investissement et pourquoi ?***

« Une grosse partie de cet investissement a servi à agrandir mon outil de production de 2300 à 2800 m<sup>2</sup>, à refaire les extensions pour répondre à une augmentation des besoins en stockage puisqu'on fabriquait de plus en plus de vérandas et de toitures de vérandas. J'ai investi aussi dans une nouvelle copieuse numérique pour améliorer la qualité et la performance de production ainsi que dans une table à découpe verticale de panneaux de toiture. J'ai souhaité par ailleurs dynamiser mon showroom pour montrer les nouvelles tendances et les nouveaux produits que l'on commercialise aujourd'hui. D'une surface de 100 m<sup>2</sup>, le showroom se trouve sur le site de production et a été retravaillé. J'ai fait faire des extensions d'environ 30 m<sup>2</sup> contre 18 m<sup>2</sup> initialement. On a cherché à dynamiser ce showroom avec Monsieur Herbaut avec qui je travaille toute la partie développement commercial depuis le départ de Monsieur Graupera. Il était déjà du métier, il le connaissait de longue date et était toujours très attentif à son développement. Il a été très

enthousiaste au projet de reprise, conscient de la difficulté pour les entreprises de trouver un repreneur, a fortiori jeune. Le projet lui a plu parce que les statistiques de la transmission en France sont désolantes et qu'on ne parle pas assez des entreprises qui réussissent leur transmission, qu'on ne les met pas assez en valeur. J'ai eu la chance de tomber sur un patron qui m'a accompagné, qui ne s'est pas démonté parce que j'étais jeune et qui a réussi sa transmission. J'ai vu beaucoup d'entreprises autour de moi depuis mon apprentissage, qui ont fermé parce qu'il n'y avait pas de repreneur. C'est vraiment dommage et j'ai envie de donner l'envie à des jeunes et moins jeunes de se lancer dans cette aventure réellement enrichissante ».

***Vous avez recruté un responsable de production en février de l'année dernière. Vous pouvez nous en dire plus ?***

« C'était toujours avec l'objectif de développer notre croissance interne, notre production et notre performance. L'idée c'était de m'entourer d'un responsable technique qui ait un profil industriel de type ingénieur, qui ait une vision industrielle, pas nécessairement dans l'habitat ou le bâtiment d'ailleurs. Le plus important pour moi était de trouver quelqu'un qui puisse m'apporter la culture et les méthodes industrielles que j'ai apprises en formation. Quelqu'un qui ait une véritable expérience en la matière avec une vision extérieure pour passer à un niveau supérieur et monter en performance. Cette personne est arrivée en mars et depuis, nous avons pris un tournant très important puisque nous sommes passés à des méthodes de travail qui viennent du lean manufacturing, du lean management, l'amélioration continue. Ce sont ces méthodes qui viennent de l'industrie, qu'il est en train de nous apporter ».

***Combien avez-vous de salariés aujourd'hui ? Plus qu'à la reprise ?***

« On est une trentaine. Il n'y a pas eu d'augmentation du nombre de salariés depuis que j'ai repris, ça s'est stabilisé. Mais quand je suis arrivé en 2009 on était dix-sept et au plus fort on est monté à 35 ».

***Quels sont vos objectifs pour 2018 ?***

« En terme de chiffre d'affaires on tournait autour de 3 à 3,9 millions suivant les années. Je souhaiterais tendre maintenant vers 4 à 4,5 millions de manière stable avec un effectif maîtrisé que je ne cherche pas à augmenter. L'objectif pour cette année est d'optimiser la qualité et la productivité grâce à l'arrivée de mon responsable technique ».

***Vous avez de nouveaux projets d'investissement pour cette année ?***

« Oui, on a différents investissements en vue sur lesquels je dois encore réfléchir mais l'objectif serait effectivement d'investir dans une nouvelle machine pour augmenter la productivité. Quand je suis arrivé chez Grau Alu on fabriquait entre 90 et 100 toitures de vérandas par an contre environ 200 par an aujourd'hui. Je veux maintenir et aug-



menter ce volume mais surtout améliorer la qualité de la productivité. Avoir des standards mieux maîtrisés, investir aussi dans mon bureau d'études dans lequel on est passé de 1 à 2 personnes et puis les nouveaux logiciels informatiques nous permettent d'améliorer encore nos performances en matière de qualité et de productivité. J'ai une force de vente plus que compétente. J'ai sept commerciaux dont l'objectif est d'aller visiter mes clients, leur faire des projets avec simulation 3D, analyse de l'environnement et préciser les ventes si possible mais il faut toujours, c'est le nerf de la guerre, être performant chez le client. Je veux vraiment avoir un outil de production performant qui va de mon bureau à mes opérateurs pour satisfaire mes clients. 80 % de mes ventes sont dues à ma recommandation client ou à d'anciens clients qui reviennent. Ça nous porte énormément aujourd'hui ».

***Comment gérez-vous l'activité d'installation ?***

« J'ai trois équipes l'hiver et quatre équipes le reste de l'année. Ce sont des équipes de deux personnes qui sont salariées de Grau Alu ; je ne sous-traite pas l'installation. Le monde de la véranda est bien spécifique et ils suivent tous une formation interne dans un petit centre de formation que nous avons développé pour former nos propres équipes ».

***La véranda est le cœur de votre production. Selon quel ratio plus précisément et quels autres produits proposez-vous ?***

« De la fermeture, de la fenêtre PVC ou alu, de la porte d'entrée de la porte de garage, du portail, un peu de volet roulant mais 80 % de mon chiffre d'affaires c'est de la véranda et de la pergola ».

***Les autres produits c'est un peu aussi pour rendre service à vos clients ?***

« Exactement. Les produits de fermetures, ce sont d'anciens clients qui viennent nous voir, ils ont eu confiance sur la véranda, ils savent que c'est un produit très spécifique que l'on maîtrise, ils ont confiance en nous, ils continuent et c'est ce qui me permet d'aller chercher ce complément de business, notamment en hiver pour compenser la baisse d'activité de la véranda l'hiver ».

*Propos recueillis par Johanna Bensmaine*

Modernisation de son centre logistique et lancements de nouveaux produits

# Une année 2018 "porteuse d'opportunités" pour Roto

Lors des traditionnelles rencontres avec la presse qui s'étaient tenues en fin d'année, le Dr Eckhard Keill, président du conseil d'administration de Roto, s'était montré optimiste en ce qui concerne l'année 2018. Un optimisme qu'il a confirmé durant le salon Fensterbau. En dépit de difficultés régionales spécifiques, et dans un contexte tendu de forte hausse des matières premières, l'activité mondiale de l'entreprise s'est révélée satisfaisante, pour un chiffre d'affaires de 630 millions d'euros pour l'exercice 2017, en hausse de 1 à 2 % par rapport à l'année précédente.

« L'année 2018 s'annonce quant à elle porteuse d'opportunités, précise le docteur Keill, pour peu qu'il n'y ait pas d'interférences politiques - qu'il s'agisse du retour de la croissance, même modérée, sur un certain nombre de marchés, le développement de la domotique et du "Smart Home", et le lancement de nouveaux produits, l'entreprise se montre optimiste quant à l'évolution prochaine du marché, avec toujours la même préoccupation principale, "être proche du client" ».



Eckhard Keill, président du conseil d'administration de Roto

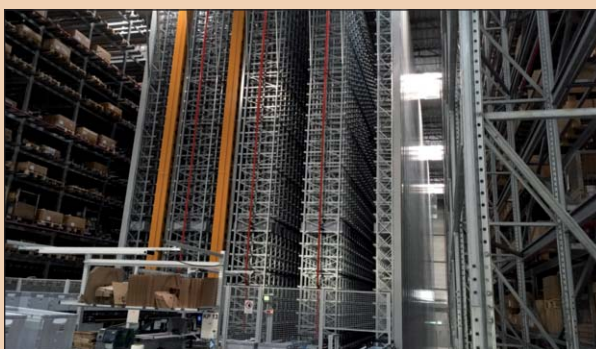
## Une année placée sous le signe des lancements de nouveaux produits

L'événement phare de l'année 2018 est sans nul doute le dévoilement de Roto NX, « une évolution majeure de la gamme Roto NT actuellement commercialisée, et qui nous rappelle le statut de pionnier et de leader technologique de l'entreprise, depuis que le fondateur Wilhelm Frank a

## NOUVEAU CENTRE LOGISTIQUE DE L'USINE DE LEINFELDEN-ECHTERDINGEN

Le nouveau centre logistique de l'usine Roto de Leinfelden-Echterdingen près de Stuttgart a été modernisé et notamment davantage automatisé durant l'année 2017. Réparti sur 25 000 m<sup>2</sup>, ce centre logistique assure la distribution des produits Roto sur les marchés allemands, autrichiens, suisses, français et scandinaves, ce qui représente un stock de 16 000 pièces différentes rien que sur ce site, qu'il s'agisse de produits finis pour les différentes gammes de produits actuellement commercialisées, ou de pièces de rechange.

Dans une optique d'amélioration continue, l'entreprise a donc mis en place un système de stockage automatique pour les petits composants, intégré un système de transport sans conducteur, et introduit un système de gestion des stocks étendu "Extended Warehouse Management" pour ainsi fournir un service toujours plus performant et rapide à ses clients.



mis au point la première ferrure oscillo-battante fabriquée industriellement, en 1935 », précise-t-on chez Roto.

Fruit de longues années d'études et de développement, Roto NX a pour ambition d'être un « choix sûr pour les fabricants de menuiserie, en collant au plus près des tendances majeures du marché en matière de simplicité d'assemblage, de sécurité, de confort d'utilisation et de design contemporain », explique-t-on chez Roto (lire également notre article en page 183).

Au rang des spécificités, le système "Easy Mix" pour les crémones à grand fouillot permet d'approvisionner crémones et boîtiers séparément, puis de les clipser ensemble selon les besoins en fabrication, ou encore le système "Tilt Safe" qui permet d'assurer un niveau de sécurité RC2 sur une fenêtre en position oscillo-battante grâce à l'utilisation de pièces développées spécifiquement. ■



## MC France lance le bloc baie Thermobloc de SPPF

**D**estiné au neuf comme à la rénovation, ce bloc baie dispose d'un coffre hautes performances avec isolation thermique pour des performances thermiques affichant un coefficient  $U_c$  de  $1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ , d'une étanchéité à l'air classée C4 pour toutes les manœuvres (meilleure classe d'étanchéité à l'air pour un volet roulant) et d'une atténuation acoustique jusqu'à 53 dB (en option).

### Solution domotique avec Somfy

Le thermobloc est proposé de base avec une motorisation Somfy IO et en option avec le moteur Somfy RS 100 et sa solution domotique Connexoon. Cette application Smartphone et tablette de pilotage de la maison à distance permet de contrôler la fermeture des volets, d'activer

l'alarme ou de programmer des scénarios d'ouverture et de fermeture des volets associés à des capteurs météo. On peut également y connecter d'autres produits de la maison (accès, alarme, terrasse...). Le moteur RS 100 offre un confort acoustique, notamment grâce à son mode "discret" qui permet au volet de devenir plus silencieux.

Côté finitions, 17 teintes sont disponibles pour le tablier aluminium et MC France propose en exclusivité un habillage intérieur en surcoffre bois ou coffre plaqué bois. Ces finitions sont disponibles en pin (naturel, blanc, sablé, cendré, taupe ou ardoise) ou en chêne (naturel, moyen, blanchi ou champagne).

Le thermobloc est certifié NF et garanti cinq ans pièces, main-d'œuvre et déplacement. ■



# FCBA : la fenêtre bois LumiVec est prête

**P**résentée à l'état de prototype lors de Batimat 2013, la fenêtre bois LumiVec (voir également VPM 78, page 80) est arrivée à maturité. Conçue et développée par le FCBA, elle regroupe de nombreuses innovations, dans le but d'une optimisation thermique de la fenêtre bois.

Ce projet présente de nouveaux concepts d'assemblage et de fonctionnement pour aider les menuisiers bois à trouver de nouvelles solutions et à optimiser les performances de leurs baies : verre structural collé (VEC), matériaux biosourcés et locaux (pin maritime, chêne, liège), performances thermo-optiques élevées, clair de jour optimal. Elle est déclinée en ouvrant à la française, en oscillo-battant, coulissant, porte d'entrée, fenêtre à projection à l'italienne.

Marc Sigrist, ingénieur menuiserie pour le FCBA, indique : « La fenêtre est destinée à des marchés à forte valeur ajoutée (tertiaire, collectifs...), mais aussi aux marchés publics, car elle nécessite très peu d'entretien, de la même manière que la menuiserie bois/aluminium. Elle peut aussi convenir (en version à triple vitrage) pour les maisons passives. De plus, ce concept de fenêtre est très apprécié par les architectes en intégration de façade vitrée, et en mur-rideau à ossature bois. »

L'innovation est dans le collage du verre sur du bois, sans pareclose, selon un procédé semblable au Verre extérieur collé (VEC). Marc Sigrist précise : « La technique du vitrage collé sur bois est accessible à la fois par les fabricants industriels et les TPE. »

## Compatible pour la maison passive

LumiVec accueille un ouvrant caché permettant un clair de jour maximal (+15 % par rapport à une fenêtre standard). Le châssis peut accueillir un double ou un triple vitrage : avec un double vitrage de 26 mm ( $U_g$  de 1,1  $W/m^2.K$ ), le  $U_w$  de la fenêtre est de 1,2  $W/m^2.K$ , le facteur solaire  $Sw$  de 0,48, et le coefficient de transmission lumineuse  $Tl$  de 0,61. Avec un triple vitrage de 40 mm, et un  $U_g$  de 0,7, le  $U_w$  est de 0,8  $W/m^2.K$ , avec un  $Sw$  de 0,38 et une transmission lumineuse  $Tl$  de 0,54  $W/m^2.K$ , ce qui rend cette version de LumiVec compatible pour le label maison passive.

Le dormant en bois présente une épaisseur de châssis de 93,4 mm. Il est décliné avec un bouclier thermique en liège côté extérieur, avec une épaisseur de 123,4 mm, pour atteindre les performances pour la maison passive. Les performances air, eau, vent de LumiVec (AEV) sont : A\*4, E\*7B, V\*C3. L'ouvrant caché et le bouclier thermique du dormant sont réalisés à partir de matériaux locaux biosourcés.



Les innovations sont le fruit de travaux de R&D de l'Institut technologique FCBA avec des entreprises partenaires, dans l'objectif de montrer que la fenêtre bois est à la fois un produit traditionnel et d'ingénierie. Ces innovations applicatives sont présentées aux professionnels de la filière afin de susciter leur intérêt en vue d'initier des transferts technologiques. LumiVec est à la fois adaptée aux constructions neuves et à la réhabilitation d'anciens ouvrages.

Un premier chantier va se dérouler au printemps 2018 avec cette fenêtre.

Vis-à-vis des industriels, le FCBA a rédigé un cahier des charges de fabrication pour lancer, en 2019, un Appel à manifestation d'intérêt destiné aux menuiseries bois. Un dossier technique sera à remplir, qui permettra de juger de la compétence des menuisiers pour pouvoir réaliser ce produit très technique.

Ce projet a été développé par l'institut technologique FCBA, labellisé par le pôle de compétitivité Xylofutur, et financé par le Codifab et par le conseil régional d'Aquitaine. ■

# Les six nouveautés du nouveau ProDevis 8 d'Elcia

**E**lcia vient d'annoncer la sortie de ProDevis 8. Référence utilisée par 19 000 utilisateurs, le logiciel de chiffrage et de gestion commerciale propose six nouveautés dans ce nouvel opus. Présentation de ces nouvelles fonctionnalités.

## L'analyse des indicateurs clés de son entreprise

Nouvelle interface disponible : la possibilité de connecter ProDevis avec la solution Power BI Microsoft. Elcia a déjà développé un dashboard complet préconçu avec tous les indicateurs clés de l'entreprise pour une analyse des données encore plus poussée : il n'y a qu'à appliquer les filtres de son choix de façon dynamique pour obtenir des statistiques, des tableaux de bord et un suivi encore plus détaillé de son activité (origine de ses clients, top 50, taux de transformation de ses devis, reste-à-faire...)

## L'envoi de SMS et e-mailing

ProDevis s'interface désormais avec la plateforme d'envoi Spot Hit : en quelques clics, l'utilisateur choisit son modèle de SMS ou d'emailing pour lancer sa communication vers ses clients et prospects enregistrés dans ProDevis. Il accède également aux statistiques complètes de ses envois pour mesurer l'efficacité et la portée de sa communication dans Spot Hit.

## Des modèles de documents nouvelle génération

Le concepteur historique de documents de ProDevis passe à la dimension supérieure : il permet d'aller plus loin dans la création et la personnalisation de ses documents grâce à des formulaires pré-remplis interactifs. Logos et couleurs de l'entreprise peuvent maintenant être paramétrés pour s'intégrer automatiquement dans tous les documents édités. C'est toute l'image de marque et la notoriété de la société qui sont optimisées.

## La gestion centralisée des commandes fournisseur

Pour gagner du temps et éviter les erreurs au moment de passer sa commande à son fournisseur chaque commande peut être envoyée au format dématérialisé (PDF ou EDI)



avec la possibilité de suivre ses ARC et d'accéder à un historique complet de ses commandes par fournisseur.

## La synchronisation des plannings ProDevis sur Smartphone

Visualiser son planning, celui de sa société ou de ses collaborateurs directement depuis son Smartphone, est désormais possible. Les plannings ProDevis se synchronisent désormais avec les systèmes iOS et Android pour emporter ses plannings partout.

## Une gestion de la pose optimisée

Nouvelle dimension également pour la gestion de la pose dans ProDevis, avec la possibilité d'ajouter rapidement tous ses paramètres de pose (pose au taux horaire et par produit, calcul de marges réelles par affaire, ventilation de la pose au chantier). De quoi garantir une meilleure visibilité sur ses coûts réels et toujours mieux gérer sa marge. ■



La rencontre entre Lumicene et l'architecte Christophe Benichou

# 180° de surface vitrée courbe pour des habitats modulaires

**L**umishell est un nouveau module d'habitation pré-fabriqués, tout en courbes, destiné à s'implanter en pleine nature pour accueillir des séjours de retraite. Son design résulte d'une volonté de proposer à ses occupants l'immersion la plus totale dans le paysage, en floutant de manière originale la limite dedans/dehors.

Le principe est simple : la fabrication et le pré-assemblage sont réalisés en usine et le transport du Lumishell se fait par camion ou container. L'assemblage sur site se fait en quatre à cinq jours (hors raccordements éventuels) et ne nécessite pas de fondations requises (structure auto-portée). Lumishell est né de la rencontre entre Christophe Benichou, un jeune architecte et ingénieur expérimentant diverses formes d'architecture sensorielle, et Lumicene, une entreprise développant un concept de menuiseries coulissantes courbes du même nom (lire également Verre & Protections Mag n°88, page 43). Rappelons que Lumicene est un concept d'espace fenêtre réversible composé de 180° de surface vitrée courbe permettant un espace de vie modulable se transformant d'intérieur en extérieur en un clin d'œil, grâce à son jeu de parois coulissantes. Concept breveté, Lumicene est développé avec le support industriel de Saint-Gobain. 1300 unités ont été posées à ce jour, en France principalement.

## Un habitat de dimensions réduites dont le plan est polarisé par deux Lumicene

Le résultat de cette collaboration avec Christophe Benichou est un habitat de dimensions réduites (40 m<sup>2</sup>) dont le plan est polarisé par deux Lumicene : l'un pour le séjour et l'autre pour la chambre.

Ces deux espaces bénéficient d'une vue panoramique et peuvent être transformés en espaces extérieurs par une simple manipulation des baies, générant l'impression d'être transporté, avec le mobilier, au cœur des grands espaces. Les reflets conjugués de ces baies et de divers miroirs finissent de diffuser le paysage en profondeur dans l'habitat et complètent l'effet immersif de cette expérience.

L'ensemble est enveloppé d'une peau d'aluminium qui semble se plier et se recroqueviller pour retrouver la "position fœtale originelle".

LumiShell est disponible dès aujourd'hui en pré-commande sur le site [www.lumi-shell.com](http://www.lumi-shell.com), les premières installations sont attendues dans le courant de cette année. ■



C. Benichou / Lumicene



**Menuiseries :** 2 Lumicene de 4m de diamètre, vitrages courbes Saint-Gobain Planitherm 6-16-6 FE, profilés aluminium à rupture de pont thermique. Ug 1,1 W/m<sup>2</sup>K.  
**Confort thermique d'hiver :** captation des apports solaires optimisée grâce aux surfaces vitrées courbes.  
**Confort thermique d'été :** stores extérieurs à déroulement horizontal faisant office de protection solaire. Screen Serge Ferrari SOLTIS 92. Ventilation naturelle traversante.  
**Confort visuel :** rideaux intérieurs.  
**Énergie et autonomie :** possibilité d'installation de panneaux solaires en toiture et de récupération des eaux pluviales.



# Emmegi lance son centre d'usinage Phantomatic M4

La caractéristique principale du nouveau modèle Phantomatic M4 L que vient de lancer Emmegi consiste en une zone d'usinage majorée, avec des sections de profilés, usinables sur trois côtés, pouvant aller jusqu'à 170 x 210 mm (hauteur). Le tout dans une machine mesurant 3,7 m seulement. « Avec quatre axes contrôlés, une puissante broche, un plan d'usinage mobile, la possibilité d'usinier sur trois côtés du profilé, la capacité d'usinage avec un angle différent de 90° et également d'effectuer des usinages hors standard, Phantomatic M4 L représente certainement la solution idéale pour n'importe quel atelier d'huissierie, même le plus petit », affirme-t-on chez Emmegi.

Ce centre d'usinage CNC 4 axes, destiné à l'usinage d'aluminium, PVC, alliages légers et acier avec des épaisseurs jusqu'à 2 mm est équipé d'un logiciel qui est en mesure de déterminer en toute sécurité la cote de positionnement de chaque groupe étau en fonction de la longueur de la pièce et des usinages à effectuer. Le positionneur automatique permet d'accrocher chaque groupe étau et de le déplacer par le biais du déplacement du chariot. Cette opération est effectuée avec une vitesse et une précision maximales, évitant ainsi des temps longs et les risques de collision ; de plus, elle facilite l'utilisation de la machine par des opérateurs moins expérimentés.

L'électrobroche de 4 kW en S1 peut atteindre la vitesse de 20 000 tr/min. Son déplacement le long de l'axe A permet d'effectuer les rotations de 0° à 180°, et donc de travailler le profilé sur trois faces sans avoir à le repositionner.

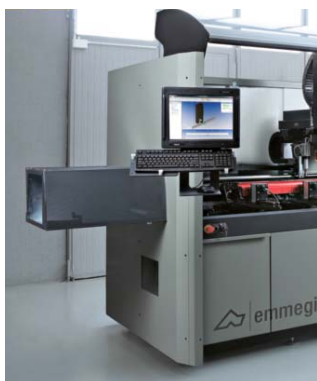
En outre, il est possible d'usinier sur tous les degrés intermédiaires, y compris les dixièmes de degré.

Autre atout de la machine : le plan d'usinage mobile qui facilite l'opération de chargement/déchargement de la pièce et augmente considérablement la section pouvant être usinée. La machine est équipée de butées solides qui permettent



de référencer la barre ; l'une est située sur le côté gauche (standard) et l'autre sur le côté droit (en option). La double butée offre l'avantage de pouvoir repositionner la barre ou le morceau de barre pour exécuter des usinages sur des profilés particulièrement longs.

La version de base de la machine est équipée de deux magasins porte-outils. Le magasin manuel escamotable peut accueillir 9 cônes porte-outils. Le magasin se trouve sur le panneau frontal ; il permet de ranger à la main, dans un logement, les cônes porte-outils non utilisés pendant l'usinage. À l'intérieur de la cabine, sur le côté gauche, un magasin automatique en mesure d'accueillir 4 porte-outils, avec les outils correspondants, peut être configuré selon les besoins de l'opérateur. En option, la machine peut être équipée, sur le côté gauche, d'un deuxième magasin automatique en mesure d'accueillir quatre autres porte-outils. La nouvelle version du contrôle (muni d'écran 15'), avec interface suspendue, permet à l'utilisateur de voir la vidéo dans n'importe quelle position, grâce à la possibilité de faire pivoter l'écran le long de l'axe vertical. L'écran tactile et un logiciel particulièrement convivial rendent l'interface simple et intuitive. Le contrôle est intégré avec la souris, le clavier et le port USB frontal servant à y connecter des mémoires externes. ■



Menuiseries Wicona mises en oeuvre par l'entreprise Brit'Alu

# Phare d'Iroise : des façades brestoises qui affichent la couleur

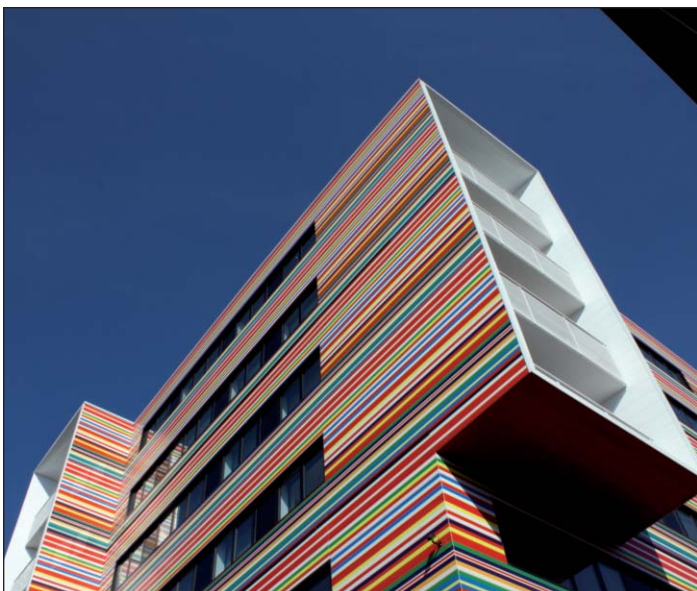
**L**ongtemps typique des abords de centre-ville développés au gré d'un urbanisme hétéroclite, le quartier du boulevard de Plymouth, sur la rive droite de Brest (29), bénéficie d'une requalification urbaine articulée autour de l'arrivée du tramway (2012) et d'opérations structurantes qualitatives. Le Phare d'Iroise est de celles-ci, à proximité d'une nouvelle grande salle de spectacles Arena. Sur quelque 4 800 m<sup>2</sup> de plancher, ce programme mixte propose trois bâtiments en un, posé sur un socle commercial : une "balise urbaine" sur R+8 accueillant des bureaux et des logements (18 sur 4 niveaux), une "black box" tertiaire sur R+2 et un pôle médical sur R+3.

## Neuf fenêtres pour un T2 !

Le parti pris architectural de Pierre-Henri Argouarch, cabinet A3 Architectes, magnifie l'engagement du maître d'ouvrage, Claude Quéré (Océane Promotion) « pour la densification urbaine, la ville verticale, une réelle mixité d'usages, des services en centre-ville et une architecture audacieuse ». Ainsi, outre les performances thermiques (RT 2012) et acoustiques, l'esthétique lance un signal fort : sur fond de sobriété rectiligne variant hauteurs et volumes, les menuiseries Wicona mises en oeuvre par l'entreprise Brit'Alu valorisent des façades qui affichent la couleur.

« Ce projet est un condensé d'expériences et de convictions à la fois dans sa programmation, fondée sur la mixité des usages, et pour sa force esthétique, un parti pris de l'architecte, Pierre-Henri Argouarch, avec qui j'ai l'habitude de travailler, explique Claude Quéré, pdg d'Océane Promotion-Promodev à Brest (29). L'architecte connaissait les solutions Wicona, Brit'Alu est intervenu en sous-traitance de Bouygues Bâtiment Grand Ouest, qui est exigeant, et de fait, je suis très satisfait à la fois de la qualité des produits et du déroulement du chantier », poursuit-il.

La balise se hisse sous un bardage rayé multicolore barré, sur trois des quatre façades, d'un "caisson" vertical abritant les balcons, auxquels répond l'horizontalité des fenêtres en bande filante. Les deux autres pôles jouent l'un le rouge l'autre le noir pour encadrer chacun une façade sur rue pleinement vitrée.



© Erwins



© Erwins



« Pour ne parler que des ouvertures, ajoute Claude Quéré, je suis un stakhanoviste de la luminosité... Par exemple, nous proposons neuf fenêtres pour un T2, et même les garde-corps en métal perforé à 70 %, tout en protégeant de la vue d'un environnement très passant, permettent de laisser voir toute la ville jusqu'à la côte nord du département », conclut-il.

### Mise en œuvre de la nouvelle génération d'ouvrants Wiclina 65HI

Côté châssis, l'étendue de la solution proposée par la nouvelle génération d'ouvrants Wiclina 65HI au design épuré, à hautes performances thermiques et acoustiques – ici 39 dB obtenus avec double vitrage –, a permis de satisfaire les exigences techniques et esthétiques du projet. Posés en extérieur (ITE) et en bande filante (jusqu'à 13 m de long), ils alternent avec des panneaux d'Emalit noir devant les têtes de cloison ou le mur béton, en oscillo-battant (logements) ou à la française (commerces), avec seuil PMR pour les portes-fenêtres des balcons, et intègrent des stores occultants posés après-coup.

« Le chantier était intéressant sur plusieurs points, précise Gaël Moal, chargé d'affaires chez Brit'Alu à Guipavas (29). D'une part, la coordination nécessaire avec le gros-œuvre pour optimiser l'approvisionnement puis la pose des châssis en R+6 et des vitrages aux niveaux inférieurs. D'autre part, sur la "balise", les rayures du bardage ne laissaient aucun droit à l'erreur, les panneaux se suivant sur les quatre façades ! S'agissant de la longueur des bandes filantes, de 7,7 à 13 m en passant par 8,7 et 10,2 m selon les façades, on a fabriqué en atelier les modules les plus grands possibles de manière à limiter l'assemblage sur site. Un des nombreux avantages des solutions Wicona est que la gamme Wiclina 65 propose la plus large traverse du marché : on a ainsi pu intégrer après coup les stores intérieurs, dans l'épaisseur du mur », poursuit-il.

Quand aux murs-rideaux en Mecano grille – complétés de portes Wicstyle 65 – ils se dispensent de traverses à certains endroits pour offrir un aspect lisse souligné par un vitrage extérieur collé. « En supprimant les traverses horizontales d'une partie de ce mur-rideau Mecano, on a "effacé" la visibilité des ouvrants à l'italienne », conclut Gaël Moal. ■



### PANNEAU DE CHANTIER

**Maître d'ouvrage :** Océane Promotion, Brest (29)

**Maîtres d'œuvre :** A3 Architectes, Brest (29)

**Entreprise :** Brit'Alu, Guipavas (29)

**Ingénieure d'affaires Wicona :** Sophie Depardieu

**Ingénieur commercial Wicona :** Antoine Aubin

**Menuiseries fournies par Wicona :** façades en mur-rideau Mecano (350 m<sup>2</sup>) 200 châssis Wiclina 65 HI Portes Wicstyle 65

Deux espaces complémentaire formant un tout

# Un ensemble **véranda-pergola** couplées pour la rénovation d'une villa bretonne

**U**ne véranda et une pergola aux tons gris antique, accolées de façon élégante, prolongeant à merveille le bâti existant : l'extension de cette villa, à Baden (56), ne manque pas d'allure. Face au golfe du Morbihan, cette maison bretonne, à l'origine entièrement blanche, a été repensée, à travers une démolition partielle, les deux pignons ayant été conservés (photo ci-contre).

**La pergola permet d'être protégé de la chaleur l'été et la véranda fait obstacle au froid l'hiver**

La pergola ne faisait pas partie du cahier des charges initial. « Je leur ai proposé car nous avons la place, explique Philippe Trochel, chef des ventes chez Fillonneau, qui a accompagné le projet. L'idée d'une pergola couplée à la véranda les a séduits : la pergola (à lames orientables, avec gestion climatique) leur permet d'être protégés de la chaleur l'été, et l'hiver, la véranda fait obstacle au froid. »

L'ouverture entre la maison et la nouvelle pièce à vivre s'opère via un linteau de béton d'environ cinq mètres, ce qui permet de se sentir dans le même espace.

« L'occupant peut agencer les tables et les fauteuils comme il le souhaite », souligne Philippe Trochel.

**Un profilé aluminium dédié pour assurer la liaison entre la pergola et la véranda**

Autre défi technique relevé : un profilé aluminium dédié assure une liaison invisible entre la pergola et la véranda.



© Fillonneau Vérandas

« Chacun des deux espaces créés est complémentaire et l'ensemble forme un tout, sans démarcation, grâce aux profilés », renchérit Pierre Guillaume, directeur général de Fillonneau.

Voulue à l'origine par le client, la toiture vitrée a été abandonnée, au profit d'un système breveté d'occultations et de volets, plus approprié d'un point de vue thermique. Pour fabriquer et installer cette extension de 30 m<sup>2</sup>, huit mois de travaux ont été nécessaires pour Fillonneau Vérandas. Fillonneau a dû notamment prendre en compte le raccrochement au sol du balcon supérieur.

Autre point délicat : l'orchestration entre les différents corps de métiers : maçons, électriciens, couvreurs... « Tout le planning devait s'emboîter, ce qui induit un strict suivi des délais, des relances, des séances photos, des remontées d'informations, des vérifications... », détaille Philippe Trochel.

En effet, Fillonneau ne fabrique pas sur plans, mais seulement lorsque les cotes ont été vérifiées sur place. « Les cotes demandées ne sont pas toujours respectées. Or, il n'y a pas de marge d'erreur dans la construction aluminium. Les alignements se jouent au millimètre près. »

**Relation privilégiée entre le gammiste et le constructeur de vérandas**

Le résultat correspond aux attentes : toit plat, tracé contemporain et possibilité de larges ouvertures sur le jardin. L'ouvrage bénéficie d'une garantie (perte de couleur, oxydation due au sel et à l'humidité) de 25 ans. « Voilà un point fort



© Fillonneau Vérandas



## PANNEAU DE CHANTIER

**Projet :** Extension Véranda + Pergola bioclimatique

**Surface :** 30 m<sup>2</sup>

**Ville :** Baden (56 – Morbihan)

**Fabricant installateur :** Menuisier Certifié Profils Systèmes Fillonneau Vérandas [agences à Angoulême (16), Royan-Saintes (17), La Rochelle (17), Rennes (35), Tours (37), Nantes Couëron (44), Saint Brévin - La Baule (44), Vannes - Auray (56), Niort (79), Fontenay-Le-Comte (79)]

**Menuiseries Profils Systèmes :** Véranda Wallis, Pergola Wallis&Outdoor

**Couleurs :** Gris antique - Terra Cigala

de Profils Systèmes. Une telle durée de garantie de la tenue de la teinte est considérable, et unique en France. » D'ailleurs, Fillonneau ne travaille qu'avec Profils Systèmes. « Outre la garantie, ce gammiste aluminium se démarque par le look de ses profilés, » sourit Philippe Trochel.

Fillonneau entretient une relation privilégiée qui se traduit par un travail en commun sur la R&D. Fillonneau demande par exemple au bureau d'études de Profils Systèmes des créations de chéneaux spécifiques et extrudés – gouttières dessinant la périphérie, soutenant la toiture et recevant le coffre de volets roulants –, conçus dans l'esprit Fillonneau.

« Un tel partenariat est peu fréquent sur le marché. Il nous permet de nous démarquer du reste de l'offre. D'ordinaire, un gammiste propose ses produits à plusieurs vérandalistes. » Sans compter les couleurs exclusives de Profils Systèmes, qui s'adaptent à tous les projets.

Pour Pierre Guillaume, l'avantage de Profils Systèmes tient aussi dans sa capacité à « sentir le marché, avec des produits top niveau, dans l'air du temps. Les couleurs Terra Cigala granitées nous ont bien boostés. »

## L'avènement des vérandas contemporaines

Les vérandas, "has been" ? Bien au contraire : « depuis cinq ans, la véranda aboutie, aux formes contemporaines, revient dans l'air du temps, prisée par une clientèle plus jeune, qui recherche du beau. Le chantier de Baden entre dans ce cadre : ils voulaient se faire plaisir », dépeint Pierre Guillaume. D'ailleurs, on ne parle plus de véranda, « mais d'extension. Cela désigne la même chose, mais la sémantique a évolué par rapport à la typologie de clients ».

Ces vérandas-extensions ne se résument pas à un espace à vivre supplémentaire dans l'habitat, ouvert sur l'extérieur. Elles permettent aussi un apport en énergie calorifique. Dans ce cadre, les profilés aluminium de Profils Systèmes se distinguent « par leurs hautes performances thermiques », précise Pierre Guillaume. Autre tendance forte : les pergolas s'imposent désormais comme une unité à part entière chez Fillonneau. ■





# DOSSIER

## MENUISERIES POUR LE RÉSIDENTIEL



**MINCO**<sup>®</sup>  
L'excellence du Bois et de l'Aluminium

### Une menuiserie avec insert décoratif sur l'ouvrant

**S**pécialiste de la menuiserie mixte bois-aluminium, Minco décline sur les profilés droits ou bien galbés un insert décoratif. La fenêtre Minco offre à l'intérieur côté bois plus de 30 coloris possibles, finition transparente, semi-opaque ou opaque. Autant de combinaisons démultipliées avec le choix d'une nouvelle option unique. Cet ornement réalisé dans le sens vertical vient sublimer le veinage naturel du bois et donne un rendu inédit au cadre de la fenêtre. Cet ajout purement décoratif donne du caractère tout en affinant le cadre de la fenêtre, il est réalisable en trois finitions, brossée, wenge et chrome. ■

### K•Line Smart Home avec fenêtre connectée

**L**a fenêtre connectée K•Line est capable de transmettre son état, ouverte ou verrouillée, où que l'on se trouve. Grâce au détecteur de verrouillage intégré (DVI), la fenêtre lumière devient connectée. K•Line a créé un détecteur radio sans fil permettant de confirmer le verrouillage de chaque menuiserie. Le DVI indique si la menuiserie est verrouillée ou non et fournit une information pertinente, qui permet de déjouer les pièges visuels et de connaître l'état des menuiseries de sa maison, ouvertes ou verrouillées. La mise en œuvre de ce détecteur ne nécessite aucune installation supplémentaire lors de la pose car il est déjà intégré à la menuiserie en usine. Sans fil, il affiche également une autonomie de 5 ans. Grâce à l'application K•Line Smart Home, le particulier connaît en temps réel l'état de sécurité de ses fenêtres, coulissants et porte d'entrée.

Pour renforcer encore plus la sécurité, K•Line propose une alarme périmétrique qui détecte et signale les intrusions dans la maison. Le Pack alarme K•Line a été élaboré en partenariat avec Delta Dore. Complet, il est composé d'une centrale sirène pour donner l'alerte, d'un clavier tactile permettant d'activer ou de désactiver l'alarme et de créer plusieurs zones de surveillance, et de deux télécommandes pour commander l'alarme. DVI, alarme mais aussi caméra



servent à connaître l'état de sécurité de la maison et à le communiquer en temps réel via l'application. Cette fonction, dite Detect, est complétée par une seconde, appelée Pilot, qui permet de piloter à distance ses occultations et sa porte d'entrée. Simple, ergonomique et intuitive, l'application affiche des icônes indiquant l'état des occultations via un retour d'information immédiat.

Depuis septembre 2017, il est possible d'ouvrir sa porte d'entrée à distance grâce à l'option P.O.D. (Porte à ouverture à distance), et d'obtenir un retour d'information immédiat indiquant que l'ouverture a bien été réalisée. Il est possible à tout moment de déconnecter l'ouverture à distance, tout simplement en fermant la porte à clé. ■

## Profils Systèmes : frappe alu Cuzco 713

Cuzco élargit encore plus sa gamme en présentant sa nouvelle frappe alu au dormant de 70 mm à très hautes performances thermiques évolutives disponible en coupe 45°. Fenêtres, portes-fenêtres à la française, oscillo-battantes ou à soufflet, Cuzco 713 est disponible en version gorge européenne, gorge de 16 mm, dormant traditionnel et monobloc. ■



### CARACTÉRISTIQUES

- Des performances évolutives optimisées jusqu'à  $U_w$  : 1,3  $W/m^2.K$  en double vitrage  $U_g$  : 1,1
- Performances thermiques double vitrage :
  - Rupture thermique standard Thermique TH :  $U_w = 1,6 W/m^2.K - S_w = 0,46 - Tlw = 0,58$
  - Rupture thermique standard Bouclier TH+ :  $U_w = 1,4 W/m^2.K - S_w = 0,46 - Tlw = 0,58$
  - Rupture thermique standard Bouclier TH Max :  $U_w = 1,3 W/m^2.K - S_w = 0,46 - Tlw = 0,58$
  - Pour fenêtre 2 vantaux L1530 x H1480mm -  $U_g$  : 1,1 avec intercalaire Swisspacer Ultimate
- Possibilité de serrure à clé
- Seuil PRM
- 3 choix de paumelles : à clamer, à fichet ou invisible
- Section d'aluminium réduite de 85,4 mm sur dormant/ouvrant
- Battement central jusqu'à 99,5 mm
- Disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes : Terra Cigala, Mahoé, Eclat 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 70 mm 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 72,1 mm sur ouvrant et dormant ainsi qu'un battement central de 73,1 mm en gorge européenne. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Performances thermiques double vitrage :
  - Rupture thermique standard thermique TH :  $U_w = 1,5 W/m^2.K - S_w = 0,49 - Tlw = 0,62$
  - Rupture thermique standard bouclier TH+ :  $U_w = 1,4 W/m^2.K - S_w = 0,49 - Tlw = 0,62$
  - Rupture thermique standard bouclier TH Max :  $U_w = 1,3 W/m^2.K - S_w = 0,49 - Tlw = 0,62$
- Pour fenêtre 2 vantaux L1530 x H1480 mm -  $U_g$  : 1,1 avec intercalaire Swisspacer Ultimate

### Deceuninck : coulissant iSlide#neo

Slide#neo est un coulissant composite, alternative au coulissant en aluminium, avec toutes les qualités thermiques du PVC en plus. Il permet à la lumière de pénétrer pleinement dans la maison. C'est un modèle de discrétion avec son dimensionnel minimum et son battement central de 35 mm d'épaisseur, le plus fin du marché. Il s'intègre ainsi à tous les styles architecturaux et à toutes les décorations intérieures. Il est proposé dans une très large gamme de couleurs afin de se fondre dans toutes les atmo-



sphères. Également respectueux de l'environnement, il ne contient pas de plomb et est 100 % recyclable. Coefficient thermique :  $U_w = 1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$  (suivant configuration et vitrage). ■



### Fenêtre Zendow#neo

Zendow#neo, la nouvelle génération de fenêtres Deceuninck, ouvre de nouveaux horizons en matière d'isolation. Grâce à Linktrusion, technologie de métissage de la matière conçue par Deceuninck, Zendow#neo, fenêtre composite, offre une excellente isolation thermique et phonique. Une performance qui va de pair avec le respect de l'environnement. Sa large gamme de couleurs en fait aussi une véritable alliée déco. Coefficient thermique :  $U_w = 0,73 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$  (suivant configuration et vitrage). La fenêtre Zendow#neo est une innovation incontournable pour assurer une isolation optimale de la maison avec un maximum de style. ■

### Maxitherm2 de Gimm Menuiseries

La nouvelle gamme de menuiseries PVC Maxitherm2 de Gimm Menuiseries propose des fenêtres aux profils contemporains de 75 mm d'épaisseur et apporte esthétique et clarté à chaque habitat. Facile à entretenir, elle garantit également un confort de vie tout au long de l'année ainsi que des consommations d'énergie moindres grâce à ses bonnes performances. Un double joint d'étanchéité périphérique apporte une perméabilité à l'air maximale. Associé à un large choix de vitrages thermiques, acoustiques, sécurité, Maxitherm2 propose des performances toujours meilleures, afin d'améliorer le bien-être des habitants. Compatible avec tous les volets roulants, cette nouvelle offre autorise tous les types d'ouvertures en sur-mesure : fenêtres ouvrant à la française, fenêtres oscillo-battantes, imposte, allège, abattant... Grâce à de nombreuses options (choix de poignée, large choix de couleurs et finitions mono ou bi-coloration), la gamme s'intègre parfaitement à chaque habitat. ■





# 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



Pour en savoir plus, visitez  
[www.sapabuildingsystem.fr](http://www.sapabuildingsystem.fr)

 Innovantes, esthétiques, durables...

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



Architecte : Vasco VIEIRA  
Réalisation fabricant / installateur SAPA

## Wicona : Wicslide 65 HT

**W**icona a intégré une micro-pompe dans le rail bas du coulissant qui vient en relais du système de drainage habituel lorsque le niveau d'eau atteint un seuil prédéterminé. Celle-ci s'active automatiquement et évacue l'eau vers l'extérieur. Ce système permet d'atteindre un niveau de pression de 900 Pascals sans aucune fuite, une performance d'étanchéité à l'eau 3 fois plus importante qu'un système de coulissant classique.

Certaines configurations, comme les bâtiments de hauteur importante ou des constructions soumises à de fortes expositions, jusqu'alors réservées à des châssis à frappe, peuvent désormais envisager le coulissant Wicslide 65 HT. La micro-pompe est placée dans un boîtier, conçu pour s'intégrer en toute discrétion à l'horizontal dans le rail bas du coulissant à côté du vantail semi-fixe, abritant un système de détection qui active automatiquement la pompe quand



l'eau dans le rail atteint un niveau prédéfini. Compacte et silencieuse, elle fonctionne à basse tension. Facile à mettre en œuvre, il suffit de fabriquer un rail adapté en atelier, d'y loger le boîtier et de poser l'ensemble, prêt à l'emploi, sur le chantier. Conçue pour la réalisation de projets en neuf ou en rénovation principalement implantés dans des zones exposées à des conditions climatiques intenses, la baie coulissante Wicslide 65 HT est destinée aux établissements de santé (publics ou privés), culturels, de loisirs et aux logements. ■

## Porte repliable Wicslide 75 FD

**L**a porte repliable Wicslide 75 FD Wicona peut atteindre jusqu'à 3 mètres de haut et 12 mètres de long. Sûre, performante, esthétique, facile à fabriquer et à installer, elle peut être utilisée en cloison de séparation, en vitrine escamotable ou en fermeture de terrasses. Au total, cette porte peut atteindre 12 mètres de long pour une ouverture de plus de 10 mètres.

Disponible en deux versions : standard ou toile épaisse pour dimensions XXL. Elle offre ainsi une diversité de configurations pour s'adapter à tous les besoins et libérer les espaces en toute simplicité. Les finitions sont soignées afin d'obtenir une harmonie visuelle en position fermée comme ouverte. Les profilés sont affleurants et leurs masses vues sobres et équilibrées. L'habillage en noir des champs verticaux des vantaux, jusqu'aux caches-rainure, paumelles, kit chariot (roulettes), vis et joints, offrent une discrétion absolue des quincailleries et un rendu parfaitement homogène à l'ensemble. Deux types de poignées sont proposés : poignée extraplate en inox pour un aspect contemporain et poignées de tirage noires, invisibles, montées sur les paumelles et pas plus larges que les joints. Le seuil PMR est encastrable. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Applications jusqu'à 10 vantaux, ouverture intérieure ou extérieure, vantail principal en position centrale ou latérale
- Dimensions maximales : Version Wicslide FD 75 toile épaisse : H. 3 m x L. 1,2 m / vantail. Version Wicslide FD 75 standard : H. 2,65 m x L. 1,2 m / vantail
- Poids maximum : 150 kg/vantail
- Module 75 mm
- Fermeture 3 points avec clés
- Prises de volumes 9 à 60 mm
- Performances thermiques : Ud = 1,7 W/(m<sup>2</sup>K) avec Ug = 1,1 W/(m<sup>2</sup>.K) - porte 3 vantaux L. 3,45 m x H. 2,18 m en double vitrage ; Ud = 1,4 W/(m<sup>2</sup>.K) avec Ug = 0,7 W/(m<sup>2</sup>.K) - porte 3 vantaux L. 3,45 m x H. 2,18 m en triple vitrage
- Performance AEV : Air = classe 4 ; Eau = classe 8A ; Vent : jusqu'à classe C3
- Effort de manœuvre : classe 1 (inférieur à 100 N)
- Résistance mécanique : classe 4
- Endurance : classe 2 = 25 000 cycles





## Gamme Performance de Profialis

Reconnue pour sa pertinence technique comme pour sa souplesse de transformation, la gamme Performance mise sur l'efficacité de l'industrialisation, la cohérence de son offre et les qualités esthétiques, thermiques et acoustiques du produit fini.

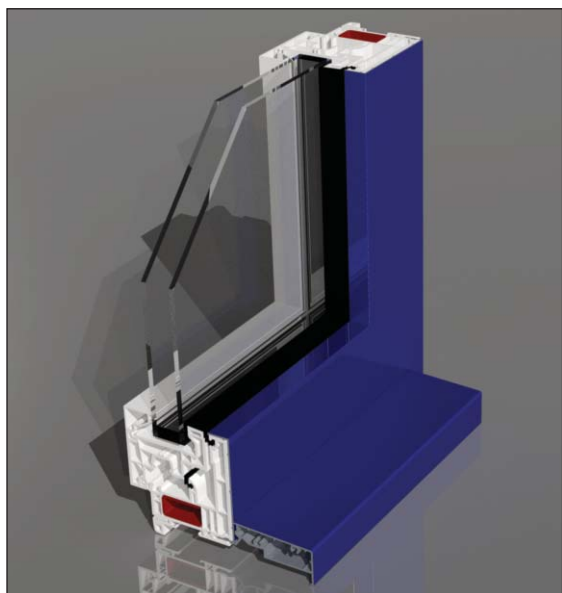
À partir d'un même cœur de gamme, il est possible de faire un bon dans la segmentation de son offre grâce à deux familles d'ouvrants qui équipent des dormant de 72 mm : ouvrants décalés de 72 mm et ouvrants semi-affleurants de 83 mm.

Possibilité de personnalisation, rationalité et efficacité de mise en œuvre, variété des finitions ; la gamme Performance marque sa différence et revendique les qualités qui font la force de la fenêtre PVC française : accessibilité, efficacité, performance et qualité. ■

## Gamme Référence

Réduction des masses, variété des finitions et confort d'industrialisation : la gamme PVC à ouvrant caché Référence propose un nouveau standard en termes de possibilités de finition, de facilité de transformation et de performances techniques et esthétiques du produit fini.

Autorisant des finitions 100 % PVC, laqué, plaxé et capot extérieur aluminium laqué à partir d'une même famille de profils, la gamme Référence permet aux industriels de la menuiserie d'élargir leur catalogue avec un produit clairement différenciant aux qualités industrielles indéniables. ■



## 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/m<sup>2</sup>.K\* et première gamme certifiée construction passive

\*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6 W/m<sup>2</sup>K



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



## Fenêtre mixte à la française Auralu de Pasquet

La nouvelle gamme Auralu à la française de Pasquet menuiseries apporte de nouvelles solutions en termes de mise en œuvre, couleurs et vitrages techniques.

### Caractéristiques techniques :

- dormant périmétrique 4 côtés
- ouvrant avec feuillure à verre de 28 mm, vitrage Cekal
- fenêtre certifiée NF
- certification FSC ou PEFC selon les essences de bois

### Performances

- $U_w = 1,4$  sur fenêtre 1 vantail avec vitrage 4/20/4 Fe + argon + WE (suivant dimensions Acotherm de 1480x1530)
- $AEV = A*4 E*7B V*C2$



### Nouveau design

À l'extérieur, les profils aluminium travaillés en partenariat avec Peugeot Design Lab ont été harmonisés avec ceux de coulissant mixte et ceux de la gamme aluminium Empreinte. 25 teintes. Un choix qui permet de marier différentes gammes sur une même construction.

À l'intérieur ; 3 essences de bois Chêne, Moabi, Pin. Le bois peut être lasuré ou peint en blanc, gris RAL 7016 ou gris RAL 7035.

### Mise en œuvre

Le dormant s'adapte aux doublages de 55 à 160 mm. ■

## Groupe Millet Industrie : fenêtres multimatériaux M3D PVC

Inventé par le Groupe Millet Industrie, le concept aluminium multimatériaux M3D permet de mixer les matériaux et les coloris à l'intérieur et à l'extérieur des menuiseries. Déjà testées et approuvées avec des versions alu/alu et alu/bois, la gamme s'agrandit avec une version alu/PVC qui utilise les avantages de chaque matériau pour un résultat optimal et un coût très compétitif.

Cette combinaison intérieur PVC et extérieur alu offre une nouvelle dimension dans l'approche des projets en neuf et rénovation. Le client final peut créer son projet selon ses envies et son budget. Tout en gardant une unité de façade homogène tout en aluminium, il peut ainsi mixer à l'intérieur de sa maison les trois matériaux : alu, PVC ou bois avec un design identique. ■



### CARACTÉRISTIQUES

- Performances haut de gamme issues de la technologie M3D (noyau composite multi-chambres + double joint) :
- Thermique :  $U_w = 1.1 W / (m^2.K)$
- Acoustique :  $R_w = 41 dB$
- Etanchéité à l'air : Classement A\*4
- Apports solaires :  $S_w = 0.55$
- Matériau solide avec une grande longévité
- Facile d'entretien
- 27 coloris extérieurs
- Design moderne
- Option store vénitien manuel



**K•LINE**  
Smart  
Home



« Ma porte et mes fenêtres  
sont bien verrouillées.  
Je suis rassurée. »



## Fenêtre et porte d'entrée connectées, sérénité assurée **pour 20€\* seulement.**

- Grâce à l'appli gratuite **K•LINE Smart Home** et à sa fonction **DETECT**, vous êtes informés à tout moment de **l'état de sécurité de votre maison.**
- Exclusivité : le Détecteur de Verrouillage Intégré (DVI) **détecte** le mouvement de fermeture et **indique** si fenêtres, coulisants et porte d'entrée sont **ouverts ou verrouillés.**
- Associée au **pack Alarme K•LINE**, votre maison bénéficie d'une **protection périmétrale efficace.**

\*Prix public TTC conseillé par fenêtre  
ou par porte (prix du DVI).

**K•LINE**  
LA FENÊTRE LUMIÈRE

## Sapa : coulissant à levage Confort Smartline

Le nouveau coulissant à levage Confort Smartline de Sapa est conçu pour répondre aux besoins de grandes dimensions tout en optimisant le confort de vie des occupants et usagers.

En position fermée, le système à levage du coulissant protège les roulettes du poids des vantaux pouvant atteindre 330 kg. Le rail en acier inoxydable est gage de robustesse. Conjugué aux chariots doubles, munis de roulements à aiguilles et de roulettes en polyamide, il permet au vantail de coulisser sans effort et avec discrétion.

Les profilés sont pourvus de barrettes polyamides, d'une épaisseur de 50 mm et renforcées de fibre de verre afin de réduire la conduction thermique. Ce système optimise le confort intérieur et contribue à la baisse de la consommation énergétique, en accord avec les réglementations environnementales (RT 2012, BBC, Maisons passives, Passiv'Haus...).

Le coulissant a été pensé dans un esprit nordique rappelant les valeurs de Sapa. Ses lignes contemporaines et droites se fondent en façade, et se coordonnent harmonieusement aux autres gammes telles que la véranda Eden+ ou la Façade NRGY. Le seuil affleurant favorise l'accès aux PMR, seniors, familles avec poussettes... Positionné sur le dormant, le système de verrouillage est discret. Il offre une écriture épurée à l'ouvrant. Pour parfaire l'esthétique tout en assurant une bonne préhension, elle s'agrément de poi-



### CARACTÉRISTIQUES

- Système de poignée à levage, facilitant l'ouverture et la fermeture du vantail pouvant atteindre 3,1 m de long sur 2,8 m de haut.
- Performances d'isolation thermique renforcées : jusqu'à  $U_w < 1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$
- AEV : A\*4, E\*900 V\*C3.
- Esthétique scandinave robuste, droite et épurée, maximisant la lumière du jour dans les espaces ( $Sw = 0,57$  et  $TIw = 57\%$ ).

gnées design selon le style recherché. Exemple : la nouvelle poignée élégante "S-Line" en inox "Satin" ou "Black Pearl". Plus de 100 teintes, mates ou brillantes, métallisées, texturées ou anodisées répondent aux goûts et envies de chacun. L'assemblage est rapide et minutieux. Les équerres, en acier inoxydable, assurent un alignement précis. Aucun poinçonnage n'est nécessaire pour l'installation des galets. Le système de drainage central est facile à réaliser. Pratiques, tous les systèmes standard de protection solaire et de ventilation Sapa peuvent être intégrés. ■

## Maugin : coulissant alu Sublim'Al

Maugin a mis au point et ajouté à sa gamme un nouveau coulissant alu dernière génération bénéficiant du "Label fenêtréalu" : le Maugin Sublim'Al. Ce coulissant alu affiche de hautes performances et privilégie un rapport qualité/prix optimisé. Il s'agit d'un produit design. En effet, au-delà de son design moderne et épuré, ce coulissant affiche une performance AEV A4 E7B VB3 et un coefficient  $U_w$  jusqu'à 1.3. Ce coulissant est aussi disponible en 11 couleurs préférentielles, en finition granité ou satiné selon la couleur. Les poignées sont teintées à la couleur de la menuiserie. ■





## Sepalumatic : coulissant 70

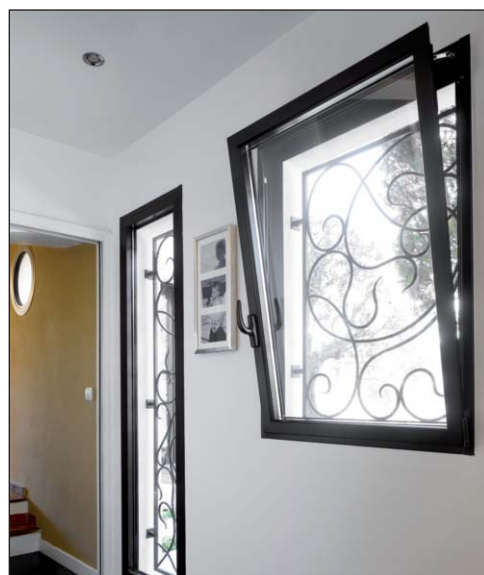
en hauteur et 1,8 mètre en largeur par vantail. Une traverse intermédiaire réduite à 60 mm offre un esthétisme toujours plus fin et un clair de vitrage plus grand. Le coulissant 70 est disponible en deux options d'ouvrants, 24 ou 28-32 mm. De plus, de nombreux autres procédés participent à une isolation optimale avec une étanchéité à l'air et à l'eau renforcée. 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'accroche à rupture thermique totale. Le coulissant 70 est aussi disponible en version galandage. ■

**E**sthétisme, isolation, dimension : la gamme 70 mm s'éttoffe 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

## Fenêtre à ouvrant visible 70

**I**solation, élégance, robustesse : Sepalumatic réinvente la fenêtre aluminium avec la fenêtre 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. Innovation architecturale, grâce à deux types de parcloles, carrées ou moulurées, qui s'adaptent à tous les types d'architectures (contemporaines ou traditionnelles) et à toutes les configurations (fixe, ouvrant à la française, oscillo-bat-

tant, 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 par vantail, offrent un clair de vitrage agrandi et une esthétique plus fine. La pose est simplifiée par des dormants avec doubles pieds de clippage. Des caractéristiques techniques avancées qui permettront de satisfaire les professionnels de la menuiserie aluminium les plus exigeants, en neuf ou en rénovation. ■



## Dako : Fenêtre en bois DDF-68

**D**ako propose la fenêtre cintrée en bois de série DDF-68. Elle est idéale pour les bâtiments rustiques par son design, elle souligne le climat unique de l'architecture historique. La fenêtre est composée des profilés en pin massif d'épaisseur de 68 mm. En standard, elle est équipée d'un double vitrage et d'une gâche de sécurité dans chaque ouvrant OB. Les fraisages décoratifs sur la parclose, le rejet d'eau aligné en bois, le sabot décoratif, les croisillons et la poignée centrée permettent d'obtenir l'impression de raffinement. ■

## Fenêtre Kalory E de Kawneer

**D'**une qualité garantie par 3 brevets, la fenêtre Kalory E favorise les économies d'énergie et la qualité de l'air tout en bénéficiant des avancées technologiques et esthétiques les plus récentes. Grâce à ses performances exceptionnelles, elle réduit les coûts d'installation, de maintenance et de fonctionnement liés au chauffage et à la ventilation double flux, permettant ainsi de réaliser une économie sur le long terme dès la conception du bâtiment. Inspirée de la fenêtre pariétodynamique inventée par Jacques Paziand dans les années quatre-vingt, Kalory E assure un renouvellement d'air optimal dans l'habitat : comme un échangeur thermique, l'air extérieur récupère l'énergie d'une partie des déperditions. La fenêtre apporte ainsi un air renouvelé, préchauffé en hiver et rafraîchi en été. Offrant jusqu'à 50 % de performance thermique supplémentaire par rapport à une fenêtre à double vitrage clas-



sique ( $U_w$  jusqu'à  $0,8 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}^*$ ), Kalory E affiche aussi d'excellentes performances en termes d'étanchéité ( $A^*4 \text{ E}^*9 \text{ V}^* \text{C}2$ ), de facteur solaire ( $S_w$  jusqu'à  $0,68^*$ ), de transmission lumineuse ( $T_{lw}$  jusqu'à  $0,48^*$ ) et d'acoustique ( $39 \text{ dB}$ ). ■

\* Pour une fenêtre aluminium à 1 vantail ouvrant à la française, dimensions :  $L900 \times H1350 \text{ mm}$ , débit d'air par vantail :  $40 \text{ m}^3/\text{h}$ .

## Soprofen : bloc-baie Mono VI à enroulement extérieur

**C**ompatible avec les différents dormants de réhabilitation du marché, le bloc-baie Mono VI de Soprofen s'avère particulièrement adapté en ITE et en rénovation. Juxtaposé sur la traverse haute de la menuiserie, il réduit son emprise à  $140 \text{ mm}$  sur la hauteur. Grâce à son faible encombrement, il offre un clair de jour maximal. Masqué dans le bardage en ITE, il disparaît alors dans l'épaisseur du mur. Ainsi positionné, le Mono VI joue la carte de la discrétion, même de l'intérieur, grâce à sa trappe de visite au design galbé d'une grande finesse. Affleurante à la menuiserie, cette dernière permet d'accéder au coffre du volet par l'intérieur de l'habitation, facilitant ainsi toute intervention

de l'installateur. Équipé d'un tablier avec lames alu ou PVC  $37 \text{ mm}$ , le Mono VI de Soprofen additionne les atouts au service d'un confort optimal : isolation thermique renforcée ( $U_c$  de  $0,9 + 0,11 \text{ Lc}$ ), affaiblissement acoustique jusqu'à  $50 \text{ dB Dne Atr}$  grâce à la mise en œuvre, sur la trappe de visite intérieure, d'une plaque de bitume, manœuvre au choix (manuelle ou motorisée). Le coffre du Mono VI est disponible en blanc en standard ou proposé avec une face extérieure alu laquée tout coloris RAL ou plaxée (chêne doré, chêne irlandais, gris anthracite perlé). Le tablier et les lames finales sont, quant à eux, déclinés dans une dizaine de teintes en standard et tout coloris RAL en option. ■





# Ceci n'est pas une fenêtre.

Il s'agit de FIN-Project Cristal.  
Un design tout en verre qui habille la fenêtre  
de transparence. Une fenêtre pour laquelle le  
vitrage passe avant tout.



Sur les modèles de la gamme Cristal, l'ouvrant s'efface entièrement  
derrière le bord émaillé du vitrage, disponible en différentes couleurs.  
Finstral propose cette esthétique tout en verre, non seulement pour les  
fenêtres mais aussi pour les portes et façades vitrées.

Visitez notre studio Finstral Wihr-au-Val :  
Finstral France Sàrl, 1, rue du Krebsbach, 68230 Wihr-au-Val  
T 0389 717100, wihrauvall@finstral.com, www.finstral.com

Visitez le studio Finstral le plus proche :  
[www.finstral.com/recherche-d-un-distributeur](http://www.finstral.com/recherche-d-un-distributeur)

# FENSTERBAU

## la "Grand-Messe" de la menuiserie mondiale !

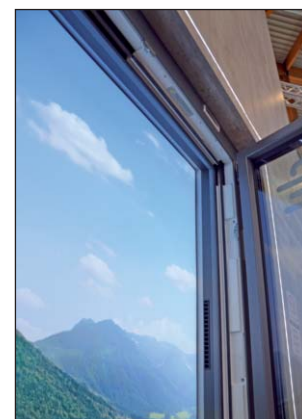
Les deux salons Holz-Handwerk et Fensterbau Frontale, qui se tenaient de manière concomitante à Nuremberg du 21 au 24 mars dernier, ont atteint un nombre record d'exposants avec 1 329 entreprises (contre 1 288 en 2016) en provenance de 42 pays (40 en 2016). Ils ont présenté les dernières tendances de l'industrie de la transformation du bois et des domaines de la construction de fenêtres, de portes et de façades. Cette exposition combinée, organisée tous les deux ans au Parc des expositions de Nuremberg, a de nouveau attiré plus de 110 000 experts internationaux des industries du bois et de la fenêtre de 123 pays (116 en 2016).

Organisé depuis 30 ans, Fensterbau « n'avait jamais été aussi grand ni autant international », se réjouit Elke Harreiß, l'organisateur du salon qui accueillait pour sa part 814 exposants (2016 : 794), dont environ la moitié hors d'Allemagne (44 % en 2016), occupant une surface d'exposition de 64 000 m<sup>2</sup> (63 113 m<sup>2</sup> en 2016). Notons que la prochaine édition du salon aura lieu au parc des expositions de Nuremberg du 18 au 21 mars 2020.



## Rehau mise sur la ventilation et la sécurité

Le système de ventilation automatique Geneo Inovent est intégré dans une solution domotique "smart home". Il comprend des capteurs d'humidité et d'oxygène, permet quatre niveaux de débit du flux, des options de contrôle manuel et automatique, avec un débit maximal de 30 m<sup>3</sup>/h. Les moteurs et la grille sont intégrés discrètement dans le châssis de la fenêtre. Geneo Inovent peut être utilisé de manière autonome, ou intégré dans une solution du bâtiment (compatible "smart home").



Détail des ventilations dans l'ouvrant

**R**ehau propose Geneo Inovent qui, grâce à des capteurs couplés, évalue l'humidité et le niveau d'oxygène dans l'air ambiant. Les spécificités individuelles régissant la ventilation de la fenêtre sont contrôlées de manière centralisée via une application. Geneo Inovent adapte ensuite l'intensité et la durée des phases de ventilation de manière autonome. Dissimulées dans le cadre de la fenêtre, les grilles de ventilation s'installent rapidement par le fabricant, et nécessitent peu de maintenance et d'entretien grâce au High Definition Finishing (HDF). Pour répondre aux différentes envies de design, plusieurs options de couleurs et de motifs décoratifs sont disponibles.

À noter que la ventilation effectuée par la fenêtre Geneo Inovent réduit le risque d'intrusion puisque la fenêtre reste fermée. En outre, une application avec système d'alarme, Smart Guard, ajoute plusieurs niveaux de dissuasion d'intrusion, du lumineux au sonore, avec aussi la fermeture du volet roulant ou un appel d'urgence en fonction du réglage. ■

## Agrandissement des baies avec Rau-Fipro X

**R**ehau améliore son composite à hautes performances Rau-Fipro, avec le Rau-Fipro X, qui permet de plus grandes fenêtres sans armature, jusqu'à 2,20 m de haut en couleur sans renfort, ou 2,30 m en blanc sans renfort (avec renfort : jusqu'à 2,80 m en blanc).

Le profil est optimisé avec une forme identique, grâce à une plus grande quantité de fibres et un processus de production optimisé. Le poids des menuiseries peut être réduit jusqu'à 40 %, les charges sont transférées dans toutes les directions.

Par ailleurs, Rehau présente Raucero, un seuil complètement plat pour portes et portes-fenêtres (0 mm). Il intègre un système de drainage et est compatible pour les prochaines normes PMR, sans seuil visible. Il est élégant et facile à nettoyer. ■



Le seuil plat Raucero



Fau-Fipro X

## Mediator, verrouillage de sécurité d'Assa Abloy

**E**ffeff France, filiale du groupe Assa Abloy, lance Mediator, une sécurité pour la porte d'accès des immeubles, qui est souvent peu sécurisée. Mediator met l'entrée sous contrôle d'accès tout en gardant la sortie libre, en cas d'évacuation. Il apporte à la fois sécurité, confort, facilité de pose et coût maîtrisé.

La sécurité des biens est garantie par le verrouillage automatique des pènes, et la sécurité des personnes est garantie par la sortie libre avec fonction anti-panique. Le confort est assuré par le pilotage par contrôle d'accès ou par un système d'interphonie ne nécessitant donc plus de déplacement pour verrouiller ou déverrouiller la porte. Mediator convient pour une porte automatisée à

accès PMR (personne à mobilité réduite). Sa pose est aisée et à coût réduit car il ne nécessite pas d'intervention pour alimenter en électricité la porte, l'alimentation se faisant uniquement par le dormant, avec la possibilité de reprendre les connexions existantes d'une ventouse ou d'une gâche électrique déjà installées.

Mediator est composé de trois parties : une serrure anti-panique mécanique, une solution de verrouillage motorisée et une alimentation. Cette solution complètement réversible existe en un point ou en trois points pour plus de sécurité.

Mediator répond aux normes EN179 et EN1125, et bénéficie d'une Déclaration environnementale produit (DEP). ■



## Serrures encastrées OneSystem de Effeff France

**E**ffeff France propose OneSystem, une nouvelle gamme de serrures mécaniques et électroniques répondant à toutes les applications du bâtiment. OneSystem offre un ensemble de solutions innovantes, évolutives, complètes et durables, avec pas moins de 86 nouveautés brevetées sur le marché.

OneSystem est destiné aux bâtiments professionnels et publics. Il est basé sur un système modulaire, pour tous systèmes de verrouillage. En

effet, les portes et leurs fonctions sont très diverses dans les bâtiments administratifs, hôtels, cliniques, centres commerciaux et bâtiments industriels.

De la serrure mécanique encastrée simple à la serrure encastrée électromécanique, OneSystem offre une vaste gamme de produits modulaires. Toutes les serrures encastrées et tous les composants disposent des fonctionnalités respectives requises et peuvent ainsi être intégrés à pratiquement tous les types et systèmes de portes : portes standards, coupe-feu, spéciales et multifonctionnelles. ■



Une serrure encastrée de la gamme OneSystem.

## Gâches électriques de la Série 118

**E**ffeff France propose également la Série 118, une gâche électrique qui permet de déverrouiller une porte par simple pression de bouton. Cette gâche offre une sécurité et un confort accrus et s'adapte sur la têtère adéquate pour chaque situation de montage. Pour les secteurs nécessitant l'installation de gâches certifiées "de sécurité", Effeff propose des solutions étudiées, pour les portes pare-fumée, les portes coupe-feu et les portes des issues de secours. La gamme, adaptée aux critères de sécurité particulièrement élevés, propose des solutions pour portes en verre, coulissantes et portes de salles blanches ainsi que pour les portes situées dans des espaces à risques d'explosions ou dans des sas bancaires.

C'est dans cette optique qu'a été développée la gâche électrique 118. De petite taille et très compacte, la série 118 peut s'adapter à n'importe quelle porte. Réversible et multitenion, elle est compatible avec l'option ProFix 2, ne nécessitant pas de découpe latérale pour des portes standard, coupe-feu, à usage intensif en zone extérieure et ATEX. La gamme des gâches électriques 118 est garantie par une déclaration environnementale de produit. ■

**PRÉSENCE EN FRANCE  
DEPUIS PLUS DE 15 ANS**

**COUVERTURE NATIONALE  
AVEC 180 DISTRIBUTEURS**

## Gamme Bois/Alu

**Meilleure  
performance  
du marché !**  
Uw 0,69 W/m²K\*  
\*selon gamme et vitrage



**HF 310**

Uw = 0,69 W/m²K



**HF 410**

Uw = 0,70 W/m²K



**HV 350**

Uw = 0,95 W/m²K



**HS 330**

Uw = 0,73 W/m²K

**Meilleur  
résultat en  
infiltrométrie !**  
**Test  
BlowerDoor**

## Gamme PVC-PVC/Alu



**KF 410**

Uw = 0,72 W/m²K



**KV 440**

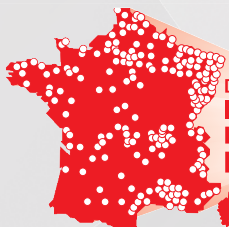
Uw = 0,97 W/m²K



**KS 430**

Uw = 0,68 W/m²K

**Meilleur  
affaiblissement  
acoustique  
du marché !**  
**47 dB\***  
\*selon gamme et vitrage



**DISTRIBUTEURS  
INTERNORM  
PARTOUT EN  
FRANCE**

**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](https://facebook.com/Internorm.France)

**www.internorm.fr**



**Vu à la  
TV**

## Siegenia apporte de nouvelles solutions à sa ligne de produits Portal

La ligne de produits Portal proposait de nouvelles solutions pour les châssis soulevants-coulissants, le développement de solutions aluminium pour PS/PSK confort et des possibilités d'application étendue pour la ferrure coulissante Eco Slide.

Ainsi Portal HS Design est doté d'un seuil tubulaire Sky Eco Pass et d'un nouveau design cubique. Il est certifié RC2 selon EN 1627ff. Siegenia a voulu un design destiné à satisfaire les exigences les plus élevées grâce à la technologie invisible dans le seuil et sur l'ouvrant. Grâce au seuil sans obstacle, l'accessibilité PMR est garantie.

Le Portal PS/PSK confort Alu allie un confort de manœuvre maximal à un montage simple. Ces avantages sont désormais également disponibles sur les systèmes en aluminium dont l'étanchéité est élevée grâce au joint ininterrompu.



La construction de la ferrure coulissante Portal Eco Slide voit sa sécurité renforcée grâce à ses crochets de fermeture résistants. Son joint périphérique continu permet une étanchéité élevée et des économies d'énergie. Notons qu'elle est dotée d'un entrebâilleur de série. Côté manœuvre, le freinage et la fermeture de l'ouvrant s'opèrent en douceur grâce à l'amortisseur Soft Close pour préserver les châssis de fenêtre et minimiser les risques de blessure. ■

## Novatech Europe, ouvrants Pearl et Uno

Le message que souhaitait faire passer Novatech Europe sur son stand était que le fabricant roannais n'était pas seulement fournisseur des marchés du neuf mais proposait également des modèles pour la rénovation. Témoins : des portes monobloc acier présentées à Fensterbau dont le design et les finitions n'étaient pas sans rappeler les portes alu. Deux ouvrants, Pearl et Uno, étaient notamment exposés sur le stand de Novatech.

Uno est un modèle lisse qui permet de concevoir plusieurs combinaisons d'ouvrants avec ou sans vitrage, avec cadre de vitrage en PVC ou en inox. C'est notamment à partir de ce modèle que Novatech Europe a décliné une collection d'ouvrants plaxés.

Pearl est un nouveau modèle embouti avec des motifs "bulles" qui apporte de la personnalisation et un nouveau design jusqu'ici infaisable. Grâce à une nouvelle technologie mise en place dans la prochaine usine de Novatech Europe (lire également notre article en page 28), le fabricant sera en mesure de créer à moindre coût des modèles de ce type et bien d'autres. « La personnalisation d'un ouvrant sera donc à la portée de tous nos clients, ce qui est une vraie nouveauté sur le marché de l'ouvrant monobloc quel qu'il soit », explique Joël Gouasdon, responsable commercial de Novatech Europe. ■





## A+W Cantor connecte les mondes numériques

Le concept "Connecting Digital Worlds" de A+W Software a été accueilli avec intérêt par les visiteurs du stand de l'éditeur de logiciels allemand, la tendance vers des logiciels intégrés et intelligemment mis en réseau s'imposant de plus en plus.

Avec une configuration optimale, A+W Cantor intègre l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, de la première

demande de prix à la production de vitrage isolant et à l'installation de la fenêtre finie.

De plus en plus de fabricants de composants utilisent la Webshop de A+W iQuote avec capture de données en temps réel par navigateur, également sur des appareils mobiles. Les fournisseurs du producteur sont également intégrés : en quelques clics, le store extérieur, la moustiquaire ou le panneau de porte souhaité peuvent être ajoutés au composant actuellement enregistré. ■

## La "fenêtre du futur", version Maco

Se projeter jusqu'en 2025/2030 tel était le postulat de Maco en présentant à Fensterbau son projet de "fenêtre du futur". « Une sorte de "concept Window" à l'image des "concepts cars" du monde automobile, explique Laurent Charlier, responsable des ventes France de Maco. Nous nous sommes projetés dans le futur on nous demandant quelles seront les contraintes de demain en matière de conception et de fabrication d'une fenêtre ». Ainsi, Maco a identifié plusieurs challenges afin de répondre aux futures maisons à énergie positives, au traitement de l'air, à la sécurité et bien entendu, au développement de la smart home. « Nous avons pris en compte des scénarios de vie, poursuit Laurent Charlier, et placé notre future fenêtre au cœur de ces scénarios ». Mais au-delà du rôle de la fenêtre elle-même, Maco, en tant qu'industriel, s'est avant tout penché sur l'optimisation des pièces et a essayé d'en limiter le nombre de



références de manière à se montrer plus réactif et plus performant en termes de livraisons. Cette "fenêtre du futur" illustre cette démarche puisqu'elle ne comporte que quatre pièces de ferrage au lieu de 12/15 habituellement. ■

## La vision de la sécurité selon Bel'M

Pour sa seconde participation au salon, Bel'm poursuit sa progression sur le marché international et notamment le marché allemand où la marque poursuit sa quête de notoriété, notamment grâce à l'embauche d'une nouvelle équipe de commerciaux en septembre dernier. « Nous sommes désormais en phase de démarrage d'activités, confie Gwénolé Lees, chef de marque Bel'M (notre photo) et notre stratégie de transformer une marque française en marque européenne passe bien entendu par notre présence sur un salon comme Fensterbau ». Ajoutons que Bel'm a procédé au lancement d'un catalogue de son offre pour l'Allemagne en 2017.

Présentant à Nuremberg de nombreux produits illustrant la gamme et les nombreux matériaux qui la composent, Bel'm a voulu sensibiliser les visiteurs, au premier rang desquels les Allemands, sur sa vision de la sécurité. Ainsi le fabricant mettait en avant le niveau standard de ses portes



d'entrée incluant une serrure 5 points (garantie 5 ans) ainsi qu'en complément, plusieurs degrés de sécurité optionnels. Bel'M a également mis en avant d'avoir tout récemment obtenu la certification CR2 (classe de résistance à l'effraction 2) pour ses portes avec option "sécurité renforcée". ■

## Hella : store-banne Pan 7040

Le store-banne Pan 7040, de Hella, est doté de lignes épurées pour une architecture conceptuelle, et à destination de clients recherchant la perfection.

Le store-banne peut être installé facilement par deux monteurs, grâce à la conception modulaire de ses éléments. Une fois monté, ses supports sont invisibles. Il peut être installé



au mur ou au plafond, et l'inclinaison de la toile peut varier de 5 à 40°. Des Leds sont incluses dans ses bras pliants. La toile est facile à remplacer grâce à une trappe de visite située dans le coffre. ■

## Clara Fenster, fenêtre à ouvrant en verre Clara W/A 3.1.2

La société suisse Clara Fenster innove avec la fenêtre Clara W/A 3.1.2, la première fenêtre au monde avec un ouvrant sans châssis et entièrement en verre. Son design s'adapte à l'architecture moderne et laisse pénétrer plus de lumière naturelle à l'intérieur. Le design de l'ouvrant, sans cadre, laisse pénétrer jusqu'à 15 % de lumière supplémentaire dans le bâtiment et augmente ainsi les apports de la lumière du soleil. Les fenêtres Clara associent la transparence, la générosité et l'ouverture sur l'extérieur à tous les autres avantages d'une fenêtre oscillo-battante ou d'une fenêtre battante classique.

Les ouvrants sont en verre trempé et résistent mieux aux tentatives d'effraction grâce à leur surface complètement vitrée et aux charnières invisibles qui sont donc difficilement dégonnables de l'extérieur. Les bords des verres des ouvrants sont émaillés dans des coloris RAL pour masquer les intercalaires,

et des dégradés de l'émail sont possibles. Les dormant sont en mixte bois/aluminium, sur châssis bois 58-62 x 58 mm et le revêtement en aluminium Clara/Gutmann est fixé sur le bois par des supports de clips coulissants.

Les vantaux ont une épaisseur de 54 mm à 58 mm, avec des intercalaires à "bord chaud" et du triple vitrage standard (6/18/4/24/6 mm) ou feuilleté de sécurité (8.2/14/4/24/4 mm ou 9.4/14/4/24/4 mm), ou à isolation acoustique (8/14/4/24/4 mm ou 10/12/4/24/4 mm)

Le coefficient d'isolation thermique de la fenêtre  $U_w$  est compris entre 0,75 à 0,91  $W/m^2.K$ , et son niveau d'isolement acoustique  $R_w (C, C_{tr}) = 41 (-1, -4)$  dB. Son étanchéité contre la pluie battante est de classe 8A, sa résistance à la charge de vent de classe B2 à B3 et sa perméabilité à l'air classe 4. ■



Coupe sur la fenêtre Clara avec ouvrant en verre.

## Equipements pour le transport du verre Hegla

Hegla propose des équipements pour le transport du verre, qu'ils s'agissent de chevalets extérieurs au véhicule ou de chariots télescopiques placés à l'intérieur du véhicule. De plus, Hegla propose des chariots à deux étages pour le transport du verre dans les ateliers. ■







# CUZCO

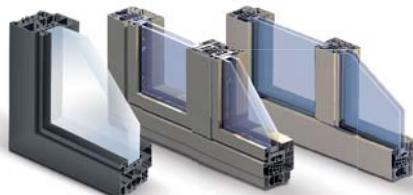
NOUVELLES GAMMES 70 mm

Design & Performances optimisées pour le neuf ou la rénovation

COULISSANTS



FRAPPES



PORTES



- ▶ 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](http://www.profiles-systemes.com)

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

**Profils**  
SYSTEMES

L'aluminium naturellement

## Elumatec, centre d'usinage SBZ 151 Edition 90

**E**lumatec propose un nouveau centre d'usinage 5 axes, le SBZ 151 Edition 90, pour aluminium, acier et PVC. Les opérations de fraisage, perçage, taraudage, grugeage et sciage s'effectuent sur la barre de profilé fixée, de sorte que ses surfaces restent protégées et sans trace. Les étaux de serrage ont un réglage simplifié et rapide, en hauteur et en largeur, avec des cales à changement rapide, pour un serrage optimal du profil. Ils maintiennent le profilé pendant que la cellule d'usinage se déplace le long du profilé, avec la potence qui porte la broche (vitesse jusqu'à 60 m/mn). La cellule dispose d'un magasin de 21 outils, et d'une lame de coupe de diamètre 550 mm. La machine a été améliorée, et elle est dotée d'un capot et d'une interface utilisateur repensés, de même que sa technologie de contrôle et de pilotage.

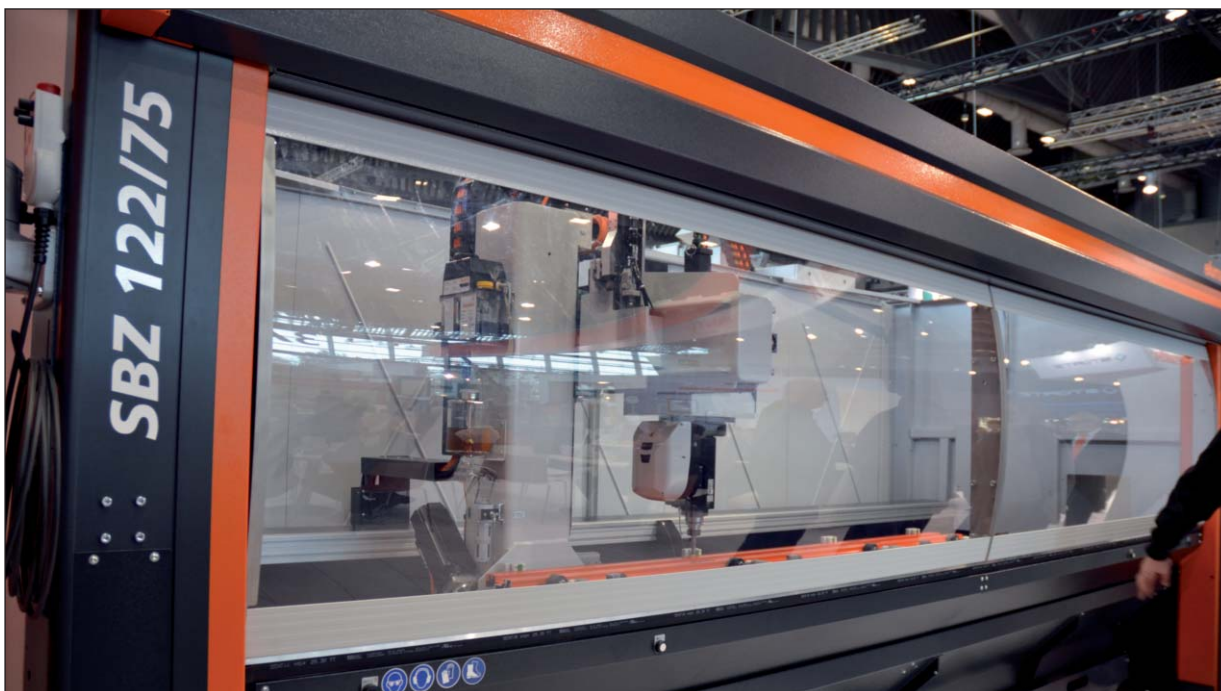
Le bâti du centre SBZ 151 Édition présente une longueur modulable selon la demande du client : 7 m, 13 m, 15 m voire 23 m. Cette surlongueur permet un travail alterné de chaque côté de la machine : l'usinage se fait d'un côté pendant un chargement de l'autre côté, puis, pendant le déchargement de la première pièce, un deuxième usinage est réalisé sur le profil inséré. Deux programmes différents sont possibles sur les deux postes de la machine. ■



La lame de coupe du centre d'usinage

## Centre d'usinage SBZ 122/75

**E**lumatec propose ce centre d'usinage 5 axes pour les fenêtres et les portes, pour un usinage sur une longueur de 3 851 mm, avec un accès par le devant de la machine. Son magasin d'outils est doté de 12 places, plus une scie de 180 mm, et la machine travaille sur la barre immobilisée. Le déplacement des étaux est coordonné : la machine choisit l'emplacement des vérins selon l'usinage prévu. ■





# PROFIALIS

Profiler le futur

# Profils de FRANCE

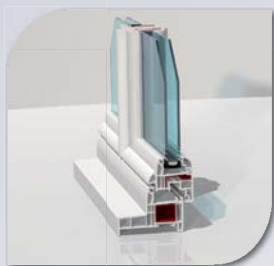


## A CHACUN SA MENUISERIE PROFIALIS...



Performance 72mm et 83mm\*

Reconnue pour sa pertinence technique comme pour sa souplesse de transformation, la gamme Performance mise sur l'efficacité de l'industrialisation, la cohérence de son offre et les qualités esthétiques, thermiques et acoustiques du produit fini. A partir d'un même cœur de gamme, faites un bon dans la segmentation de votre offre grâce à 2 familles d'ouvrants qui équipent des dormant de 72mm : ouvrants décalés de 72mm et ouvrants semi-affleurants de 83mm. Possibilité de personnalisation, rationalité et efficacité de mise en œuvre.

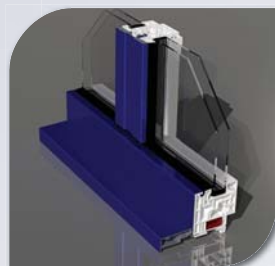


Réponse 60mm et 74mm\*

Souplesse et efficacité, en neuf comme en rénovation, la gamme Réponse exploite des dormant de 60mm pour des solutions fiables et accessibles.

Avec ses ouvrants en 60 et 74mm, la gamme Réponse propose des performances étagées et adaptées à tous vos chantiers.

En plus d'une large palette de coloris par laquage ou plaxage, la variété des composants d'habillage intérieur permet une personnalisation sans limite.



Référence\*

Réduction des masses, variété des finitions et confort d'industrialisation : la gamme PVC à ouvrant caché REFERENCE propose un nouveau standard en termes de possibilités de finitions, de facilité de transformation et de performances techniques et esthétiques du produit fini. Autorisant des finitions 100% PVC, laqué, plaxé et capot extérieur aluminium laqué à partir d'une même famille de profils, la gamme REFERENCE permet aux industriels de la menuiserie d'élargir leur catalogue avec un produit clairement différenciant.



Horizon\*

Toutes les qualités d'aspect d'un couissant alu avec les performances techniques d'un système PVC, la gamme Horizon repose sur des ouvrants assemblés mécaniquement pour affiner son battement central. Performances thermiques et acoustiques, qualités et variétés des finitions pour une vision novatrice et originale du couissant PVC. En monobloc, en rénovation ou en respect des normes PMR, la gamme Horizon dispose d'une large offre de dormant pour une pose efficace respectant le bâtiment français.

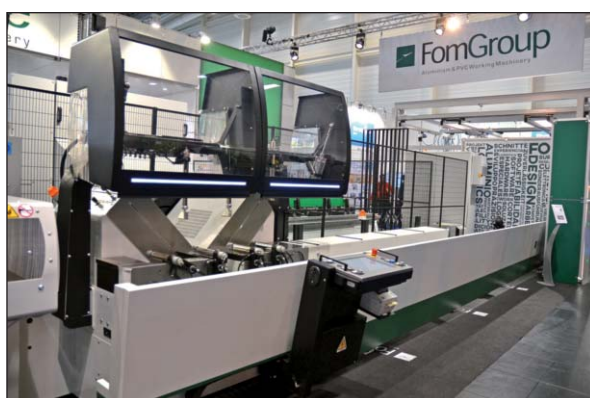


**\*Un large choix des couleurs (des plus claires aux plus foncées), des aspects et des surfaces, permet de personnaliser toutes les menuiseries, en neuf comme en rénovation, quels que soient le style et l'architecture du bâtiment.**

## Ligne d'usinage et de coupe LMX 650 de Fom Industrie

Fom Industrie propose une nouvelle ligne d'usinage pour l'aluminium. La ligne, complètement automatisée, produit des pièces usinées et coupées sur mesure par le biais d'un centre d'usinage multibroches et d'une tronçonneuse avec une lame de diamètre 650 mm. Le mouvement est réalisé sur 4 axes contrôlés, et le profilé se déplace d'une table à l'autre au fur et à mesure des usinages et des coupes, réalisés sur ses 6 faces. Cette ligne garantit la plus haute flexibilité pour de multiples applications d'usinage et de découpe de profilés en aluminium. En fonction de la configuration, la ligne peut gérer jusqu'à 50 axes motorisés contrôlés par le CN.

La ligne est compatible pour l'industrie. ■



## Scie à double tête Blitz 65

Fom Industrie propose Blitz 65, une scie à double tête, dotée de lames en carbures de tungstène d'un diamètre de 650 mm. Le mouvement de la tête mobile est motorisé et l'inclinaison de la tête est contrôlée électroniquement. Elle est disponible en deux versions : 5 ou 6,6 m. ■

## Store avec film protecteur Multifilm

Multifilm propose des films pour une protection contre la chaleur et l'éblouissement, qui permettent de constituer des stores intérieurs à enroulement. La face extérieure des stores est dotée d'un film métallisé réfléchissant. Les mouvements de ces stores peuvent être effectués par commande électrique. L'ouverture est faible (1 à 3 %) pour une meilleure gestion de la luminosité, et la protection contre les UV est de 99 %. ■



## Fermeture automatique Autotronic 836 de Fuhr

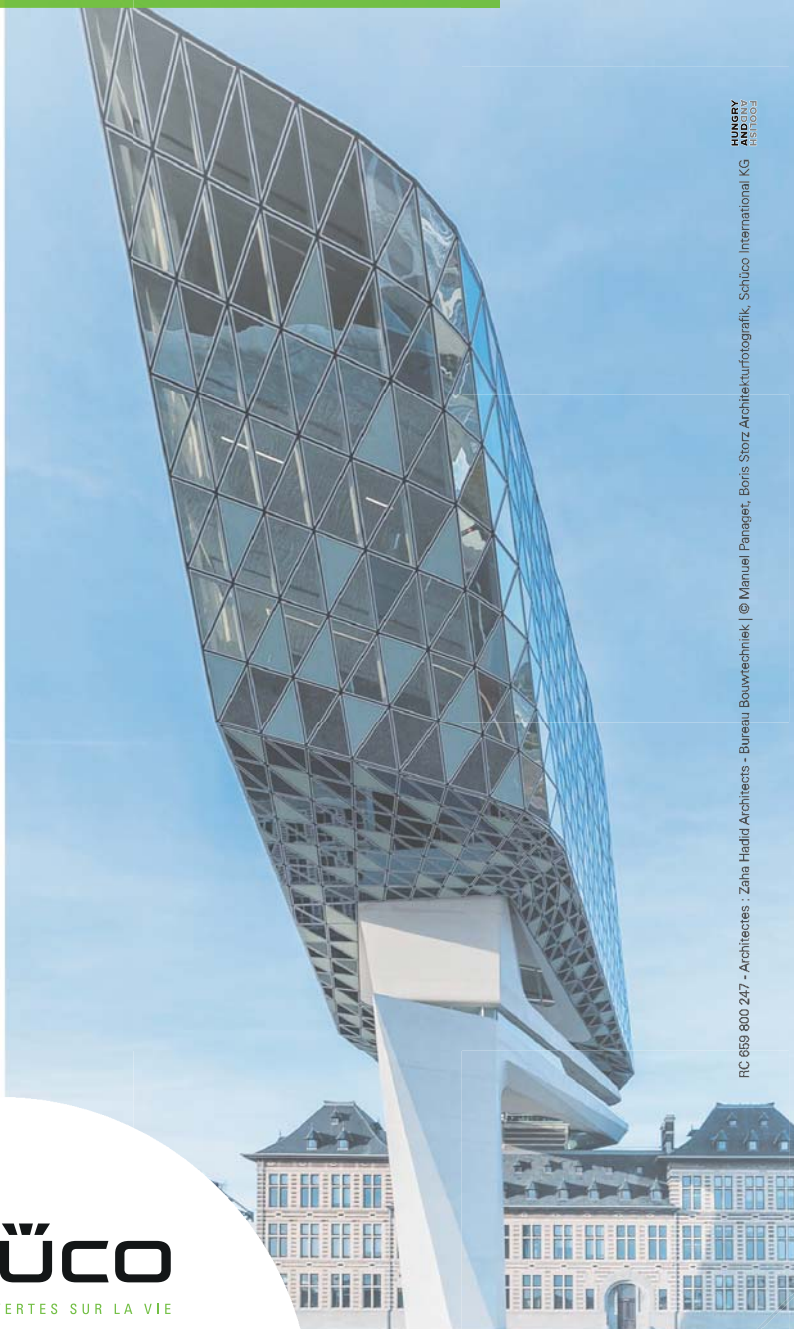
Fuhr propose un nouveau système de fermeture automatique, avec sa série Autotronic 836 (ou Autosafe 835 sans moteur). Elle ferme la porte automatiquement, pour éviter tout oubli. Elle combine un pêne de verrouillage avec un pêne en crochet, associés à une technologie intelligente. La fermeture en plusieurs points assure un joint étanche, pour qu'aucune chaleur ne soit perdue. L'ouverture de la porte se fait ensuite sans effort. ■



Au centre du panneau, la nouvelle Autotronic 836

# PARTENAIRE DE VOTRE IMAGINATION

Votre créativité est sans limite ? De la maison aux bâtiments tertiaires les plus audacieux, **bénéficiez de l'expertise d'un partenaire de choix.** Schüco vous accompagne dans tous vos projets grâce à ses **solutions sur mesure** de façades, fenêtres, portes, baies coulissantes et ses **services personnalisés.**



## SCHÜCO

DES FENÊTRES OUVERTES SUR LA VIE

[schuco.fr](http://schuco.fr)



FABRICATION  
FRANÇAISE



SYSTÈME DE FERMETURE  
EXCLUSIF



EXPERTISE  
ALUMINIUM & PVC

## Lemuth se diversifie dans le vitrage collé

La société Lemuth a été créée en 1991, en Allemagne, avec une machine pour la pose de joints de frappe sur les châssis de menuiserie. Puis elle a proposé des équipements de manipulation automatique des menuiseries, par retournement ou transfert, pour le stockage et le déstockage de cadres de grandes dimensions.

Actuellement, l'entreprise, qui dispose de son propre bureau d'études, emploie 120 personnes et réalise un chiffre d'affaires de dix millions d'euros. Elle est dotée d'un département pour les automatismes intégrés et fabrique actuellement des centres d'usinage, des lignes automatiques complètes pour la fabrication de menuiseries en bois, PVC, aluminium, et des systèmes de stockage pour cadres et ferrures, avec pose et vissage automatique des pièces de ferrures sur le châssis.

Lors du salon Fensterbau, l'entreprise a proposé sa machine Unicut 200, un centre de coupe et d'usinage pour profilés PVC, dont la fabrication est modulaire selon la demande du client.

Elle a aussi présenté sa nouvelle ligne automatique pour joints de fenêtre, qui peut produire à une cadence d'une minute par ouvrant ou dormant, soit trois minutes pour un ensemble à double vantail à la française. ■



Machine à poser les joints ou les films double face pour coller les vitrages.

Présentation de la machine modulaire Unicut 200



## Profilé hybride S 9000 de Gealan

Le nouveau système hybride Gealan S 9000 présente une section de 82,5 mm et réunit les avantages des joints centraux et à frappe. En effet, cette gamme permet la réalisation de menuiseries à joint central et joint de frappe, ou uniquement à joint de frappe. Les six chambres de profilé dans le dormant et l'ouvrant, ainsi que les trois niveaux maximum d'étanchéité périphérique, garantissent une excellente isolation thermique. Le joint central, flexible dans la feuillure du dormant, contribue en grande partie à l'amélioration de l'isolation thermique. En outre, il protège les éléments de ferrure de l'humidité, garantissant ainsi un comportement à l'ouverture optimal, même lorsque la température extérieure est basse. Le coefficient d'isolation thermique du profilé  $U_f$  peut descendre jusqu'à  $0,89 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ . Le profilé est adapté à l'intégration d'un triple vitrage, jusqu'à 52 mm d'épaisseur, et au verre collé (STV). ■

Collection  
**essentiel**  
 MISEZ SUR L'EXCELLENCE



**Coulissant, Fenêtre, Porte...**

Avec la gamme **essentiel**, vous construisez des offres commerciales alliant **performances économiques et techniques**, principalement orientées vers la **construction de logements collectifs et de pavillons traditionnels**.

Avec 7 unités de production réparties sur toute la France, INITIAL garantit une proximité rassurante, une qualité certifiée, une esthétique des produits aboutie, des délais de livraison fiables et 300 personnes à votre service...

**Initial**  
 Menuiseries Aluminium

[WWW.INITIAL-FENETRES.COM](http://WWW.INITIAL-FENETRES.COM)

L'EXPERT DU SUR-MESURE EN ALUMINIUM



L'aluminium pour les générations futures

\*Site de production de Guérande

COULISSANTS • FENÊTRES • PORTES • BRISE-SOLEIL • VOLETS • GARDE-CORPS... EN ALUMINIUM PRÊTS À POSER

## Geze, ferme-porte pour environnement difficile TS 5000 SoftClose

Le nouveau ferme-porte TS 5000 SoftClose, de Geze, est doté d'une grande force pour sa fermeture, ce qui assure une fermeture sûre des portes, même quand il y a peu de place, ou un environnement défavorable, comme dans les sas étroits des parkings, les escaliers et les lieux ventés. Le claquage de la porte est évité grâce à un amortissement du mouvement juste avant la fermeture.

La force de fermeture peut être réglée individuellement, dans un angle d'ouverture compris entre 0 et 15°. Grâce à son processus de fermeture optimisé, la porte est tirée vers sa position fermée avec une force constante. Le TS 5000 SoftClose est compatible avec les rails de guidage de Geze et peut fermer un battant jusqu'à une largeur de 1100 mm. Il peut être utilisé pour une porte à un ou deux vantaux. ■



## Ferme-porte à amortissement ActiveStop

Geze renouvelle son ferme-porte ActiveStop. La partie intégrée dans l'ouvrant de la porte est quasiment invisible. L'autre partie, placée sur le dormant, est compatible avec des portes existantes, en bois ou en verre. Le système intelligent assure la fermeture et l'ouverture contrôlée et amortie des portes. Celles-ci sont arrêtées doucement, fermées en silence ou maintenues ouvertes facilement. Selon la nature de l'impulsion donnée à la porte, douce ou ferme, le système l'ouvre avec sécurité, jusqu'à la position d'arrêt, qui peut être choisie n'importe où entre 60 et 140°. En même temps, l'amortisseur de la porte la freine et la maintient ouverte dans la position requise. Grâce à cet amortisseur actif, la porte bouge librement entre 25 et 60° et se ferme doucement à partir de 25° en évitant de claquer. L'installation est simple, pour un poids de porte allant jusqu'à 45 kg. ■

## Système à chaîne Slimchain 230 V

Geze simplifie l'installation des systèmes à chaînes pour ouvrants à l'italienne, avec Slimchain 230 V, qui ne nécessite pas de transformateur et se branche directement sur le courant électrique. C'est le plus petits des systèmes à chaîne de la marque, destiné à l'habitat, mais aussi aux écoles, bureaux, hôpitaux, installations sportives... Il apporte une ventilation naturelle avec une installation très simple. ■







*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 respecte votre process de  
fabrication et s'intègre à tous  
types de chantiers.*



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

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



FINITION  
PLAXAGE

FINITION  
LAQUAGE

FINITION  
TEINTÉ MASSE

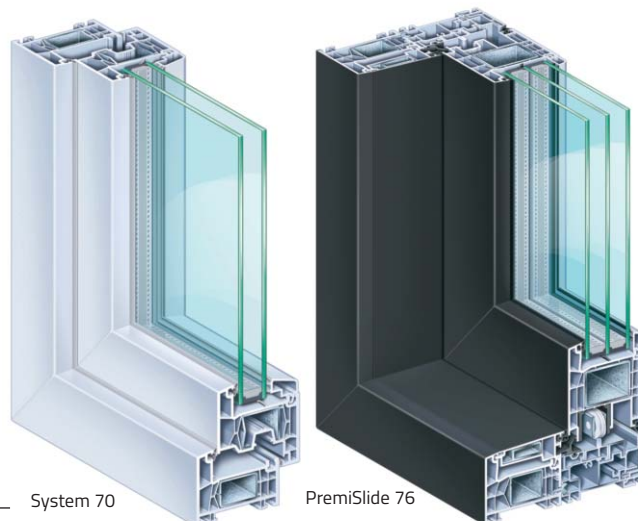
FINITION CAPOTAGE  
ALUMINIUM LAQUÉ

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

## Profine, nouvelle gamme 70 mm

Profine présentait à Fensterbau sa nouvelle gamme plateforme "Europe du Nord et Europe Centrale" en 70 mm d'épaisseur. Cette année, des systèmes internationaux ont également été développés pour des marchés spécifiques comme le système AluClip Zéro sur le système français.

Les systèmes coulissants étaient tendance cette année sur le stand de Profine avec notamment le le système PremiDoor 76, déjà lancé en France en fin d'année 2017, et un nouveau système : PremiSlide 76, coulissant compact et polyvalent. ■



System 70

PremiSlide 76

## Mousse imprégnée Vitaseal Ultim'air de Tramico

Exposant pour la première fois à Fensterbau, Tramico y a présenté ses mousses imprégnées destinées à assurer l'étanchéité entre la menuiserie et le bâti, produites en France depuis 1963. Le joint Vitaseal Ultim'air apporte une étanchéité à l'eau et à l'air renforcée pour les constructions BBC, passives ou à énergie positive. Il s'agit d'une mousse de polyuréthane imprégnée de résines synthétiques intégrant une membrane d'étanchéité et comprimée avec une face adhésive. Elle assure l'étanchéité à l'eau (pluie battante 600 Pa), à l'air ( $a < 0,1 \text{ m}^3 / (\text{h.m.}(\text{dPa}))$ ), ainsi que l'isolation thermique et acoustique ( $R_{s,w} = 46 \text{ dB}$ ). ■



Les mousses imprégnées de Tramico.

## Solutions Compriband

La particularité du Compriband Ultim'Air repose sur le fait qu'une membrane d'étanchéité à l'air est "encapsulée" entre la mousse d'étanchéité à l'eau et la mousse de protection, garantissant de ce fait à l'utilisateur une étanchéité à l'eau ET à l'air, avec un seul produit.

La pince Compriband permet de conserver les rouleaux de Compriband après ouverture. Elle permet de maintenir comprimé le rouleau de mousse imprégnée, en bloquant son expansion et/ou son gonflement. Elle évite les pertes de mousse imprégnée des rouleaux entamés, et permet aux professionnels de maximiser leur temps et leurs efforts. ■



## Nouveau système modulaire KfV pour serrures multipoints

L'entreprise KfV, qui fête cette année ses 150 ans, présentait à Nuremberg son système modulaire KfV pour serrures multipoints qui vient de faire l'objet d'un remaniement complet. Ainsi le nouveau système KfV One a amélioré le retard à l'effraction grâce aux nouveaux contours du crochet basculant. Côté design, KfV a réduit l'épaisseur du coffre serrure à 15 mm, pour un cache adapté à la rainure de ferrure même avec une largeur de têtère de 16 mm. Notons que les coffres serrures et coffres secondaires sont hermétiques sur la têtère pour éviter la pénétration de copeaux, qui pourraient entraîner un blocage de la serrure. ■



RAL 5003

**PVC laqué**

Fenêtres et portes-fenêtres **Saison®**



RAL 7035

Nuancier de 13 teintes  
mono ou bicolore + 2 plaxages façon bois

Performance AEV  
A\*4 - E\*7A - V\*A2

Uw  
à partir de  
**1,2**

isolation acoustique  
**certifiée NF**  
classement ACOTHERM AC3

**PVC** sans plomb

feuilleure à verre  
**44 mm**  
possibilité triple vitrage

certification NF  
sur menuiseries de formes  
et rectangulaires

Profils  
français

Conformité  
norme PMR  
seuil aluminium réduit

fenêtres à la française  
et coulissant

vitrages  
techniques

## Nouvelle fenêtre Lunar d'Oknoplast

Comme à Batimat, Oknoplast a présenté à Nuremberg sa nouvelle "fenêtre Intelligente" qui non seulement laisse entrer facilement la lumière dans l'habitat, mais sert également d'écran tactile (il est possible de regarder des films sur cette fenêtre par exemple).

La fenêtre Lunar a également été exposée avec un design dominé par des éléments en verre qui sont présents même dans l'ouvrant. Cette fenêtre met en relief toutes les qualités du verre en tant que matériau et introduit ce produit à un niveau supérieur du design.

Outre ces deux nouveautés, Oknoplast a également présenté une nouvelle porte coulissante HST Premium 85 mm, la fenêtre Pixel X et une nouvelle finition noir mat. ■



## Système de porte heroal D 72

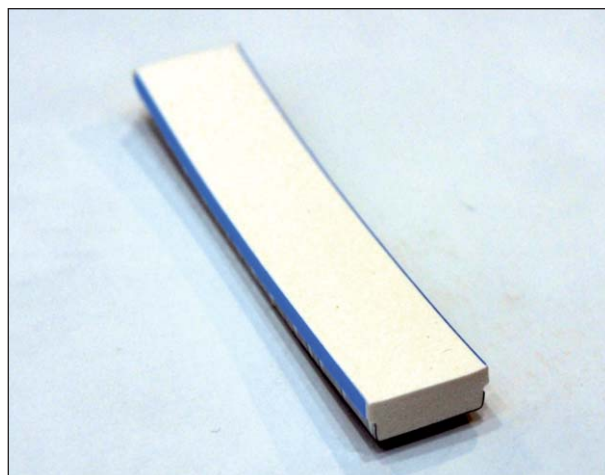
Heroal a lancé à Fensterbau un nouveau système de porte "heroal D 72" avec une hauteur d'ouvrant de 3 m. Il est équipé de ferrures et de serrures heroal pour tous les types d'ouverture. Qu'il s'agisse d'un contrôle d'accès numérique comme une empreinte digitale ou une smart home, le type d'ouverture peut être choisi librement et l'élément utilisé est toujours facile à manipuler été comme hiver grâce à la fonction anti-distorsion. La nouvelle poignée heroal est encastrée dans le remplissage. ■

## Partenariat exclusif avec "Les Couleurs Le Corbusier"

En signant un partenariat exclusif avec Les Couleurs Le Corbusier, heroal propose désormais une plus grande palette de couleurs dans les domaines des fenêtres, des portes et des façades composée de 63 nuances dans neuf groupes de couleurs, basés sur des couleurs primaires naturelles, qui évoquent des associations avec l'environnement, comme l'espace, le ciel, le mur, le sable et le paysage. Les nuances de couleur de Le Corbusier sont appliquées par heroal dans ses installations de revêtement en interne tout comme les tons RAL, et offrent, grâce au revêtement par poudre hwr résistant aux intempéries, une stabilité de teinte et un maintien du brillant. ■

## Intercalaire blanc d'Edgetech

Edgetech décline sa gamme d'intercalaires "à bord chaud", avec un ton blanc chaud. Il est produit en Europe (Allemagne), et est proposé dans toutes les largeurs existantes du fabricant. ■





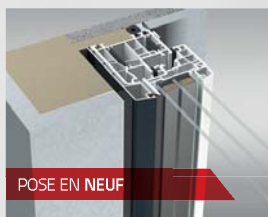
LA DIFFÉRENCIATION  
PAR DES TECHNOLOGIES  
INNOVANTES

**NOUVEAU**

ENFIN UN PRODUIT EXCLUSIF ISSU D'UNE PRODUCTION INDUSTRIALISÉE

# energeto<sup>®</sup> 5000 view

Avec la **technologie view**, aluplast propose à 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.



POSE EN NEUF



POSE EN RÉHABILITATION



BATTEMENT RÉDUIT

## IPS, le "saut de puce technologique" de Veka

Le stand de Veka proposait un certain nombre de nouveautés. Nous avons retenu la Solution IPS. Il s'agit d'une puce intégrée à la fenêtre qui permet une connexion avec un smartphone ou une tablette afin de consulter un certain nombre de données permettant de gérer la traçabilité de la menuiserie : données de

fabrication (PV), dimensions, les dates et le détail des différentes interventions qui ont lieu sur cette fenêtre, etc...). Cette puce peut également s'avérer utile lors du recyclage de la fenêtre puisqu'elle peut apporter des informations sur la composition de la fenêtre (gammiste, gamme, profils contenant ou pas de la fibre...).



## Fenêtre PVC "accordéon"

Veka présentait également un prototype (un modèle qui existe déjà sur le marché anglais) de fenêtre "accordéon" dont chaque ouvrant peut se replier vers l'intérieur et se ranger sur le côté. Une déclinaison de la baie vitrée repliable appliquée à la fenêtre PVC en quelque sorte.

Ce modèle, monté sur la gamme 82 mm, est équipé d'une quincaillerie dotée de joints brosse qui facilitent le glissement.

## Iso-Chemie, nouvelle manchette d'étanchéité Iso-Connect Epdm

Ce système d'étanchéité en élastomère a été spécifiquement conçu pour l'étanchéité extérieure des fenêtres et des portes posées en applique extérieure en amont du mur porteur. Il convient particulièrement en tant que système d'étanchéité pour les chantiers posés en applique extérieure.

Un temps de mise en œuvre réduit de presque six fois par rapport à une étanchéité à l'aide de membranes d'étanchéité en EPDM.

Elle est réalisée individuellement sur mesure en fonction des dimensions extérieures de la fenêtre ou de la porte. C'est une vraie simplification de la tâche pour les poseurs, car l'assemblage professionnel et la fixation ultérieure sur le mur se réalisent rapidement et facilement. Dès que fenêtres ou portes sont entièrement fixées, la manchette ajustée est simplement étirée sur le dormant de la fenêtre et fixée à la maçonnerie.

Selon la situation de la mise en œuvre, il est possible de choisir entre différentes versions. Toutes les versions

sont disponibles en système fermé à trois ou quatre côtés, avec ou sans rabat. En version standard sans auto-adhésif, Iso-Chemie propose comme accessoire Iso-Top Colle XP pour le collage sur l'ouvrage de maçonnerie. Alternativement, la manchette d'étanchéité Iso-Connect est également disponible avec une bande adhésive en butyle ou un talon de clipsage adapté pour les dormants en PVC et en aluminium.

Outre la manchette d'étanchéité, Iso-Chemie propose également des coins d'étanchéité moulés en EPDM pour différentes zones de raccordement des bâtiments. Ces derniers peuvent être utilisés pour les éléments montés en amont du mur, ainsi que pour les zones de raccordement inférieures au niveau des éléments à hauteur du sol, des portes de balcon ainsi que des portes de terrasse. Deux coins d'étanchéité sont disponibles : un coin intérieur et un coin extérieur. Les épaisseurs et propriétés du matériau correspondent à celles de la manchette d'étanchéité Iso-Connect EPDM.



## Ferco, porte soulevante-coulissante "intelligente"

Cette porte soulevante-coulissante motorisée équipée du système HS ePower est en bois (chêne vernis) d'une épaisseur de 88 mm. Elle est dotée d'un seuil GU thermostep 204 conforme aux règles d'accessibilité. Les chariots acceptent un poids de vantail jusqu'à 400 kg pour des dimensions de vantaux allant jusqu'à 3250 mm de hauteur et 3 300 mm de largeur.

Ferco a prévu un montage simple par modules pré-assemblés. La transmission du courant se fait sans câble mais par contacteurs à plots. ■



## Fenêtre OB avec retardement d'effraction

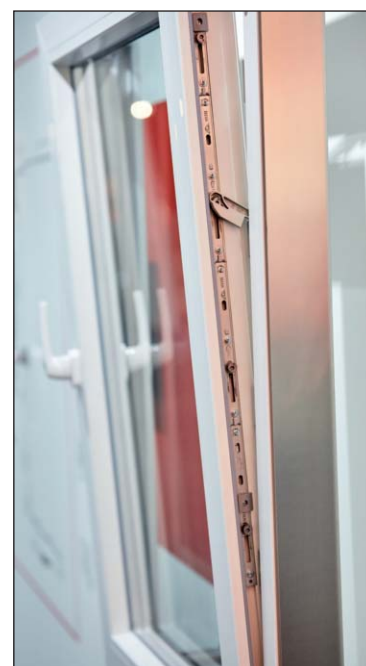
Ferco présentait une fenêtre oscillo-battante bois (chêne verni naturel)-alu d'une épaisseur de 90 mm avec retardement à l'effraction RC 3. Elle est dotée d'un système de fermeture centrale modulaire Uni-Jet M 8/12 avec un galet champignon Clerverle réglable et ajustable automatique. Répondant à la "problématique sécurité" très en vue sur Fensterbau, ce modèle bénéficie d'un transfert de charge optimale par un fraisage symétrique profond de 8 mm avec ergots de positionnement et de soutien d'un diamètre de 8 mm. Cette OB est équipée d'un vitrage de retardement à l'effraction de classe P5B. ■

## Roto NX, nouveau système de ferrures, évolution de la gamme "NT"

C'est le salon Fensterbau qu'avait choisi Roto pour le lancement commercial de son nouveau système de ferrures oscillo-battantes pour les fenêtres et les portes-fenêtres Roto NX qui avait été officiellement présenté lors des Roto Days de Nuremberg (lire également dans cette édition en page 140). Cette nouvelle gamme, qui est l'évolution de la gamme actuelle "NT" vise à proposer de nouveaux standards sur 4 thèmes centraux pour la profession : la sécurité, l'efficacité, le confort et le design.

Ainsi, à Fensterbau étaient exposés sur le stand de Roto, les assemblages suivants : le côté paumelles P pour les fenêtres PVC, le côté paumelles T pour les fenêtres bois avec un poids jusqu'à 150 kg, la fenêtre "TiltSafe", qui permet grâce à des gâches spécifiques d'atteindre un retard d'effraction conforme à la norme RC2 sur une fenêtre en position soufflet, la crémone avec système "EasyMix" qui permet de disposer des boîtiers de crémones et des têtes séparés, pour les clipser ensemble (sans vis) selon les besoins en production, la crémone de semi-fixe Plus, avec une manœuvre améliorée et un levier qui ne dépasse pas du vantail, l'anti-fausse manœuvre qui ne nécessite pas de vis de fixation spéciale, et un loqueteau mécanique à la forme optimisée qui permet un maintien optimal de l'ouvrant. « L'une des plus importantes innovations de cette

gamme NX, précisait Marc Phlippoteau, directeur général France sur le stand de Roto Frank ferrures, est la possibilité qu'elle offre de proposer une solution de soufflet OB classée RC2 ». Notons également l'intégration dans le bras de compas, en série, d'un système de ventilation qui permet un espace d'aération de 7 mm au niveau de la poignée. Ajoutons que le galet de verrouillage V, disponible à partir de 2019, facilitera les réglages en usine ou sur les chantiers. La plage de tolérance du jeu optimisée permettra un ajustement plus précis de l'ouvrant et du dormant, tandis qu'un témoin d'identification rendra le réglage plus facile. En outre, le réglage de la compression pourra être effectué à l'aide d'une clé allen standard de 4 mm et non plus de la clé spéciale "NT" proposée par Roto. ■



## 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.dania.fr

#### ∇ PRODUCTION ANNUELLE DE VI

300 000 m<sup>2</sup>

#### ∇ 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

VOTRE  
ENCART  
ICI

### 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

**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

Y TYPES DE VI PRODUITS

Tous

Y ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS,  
ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

Y 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

Y 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.

Y ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS,  
ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

NF, ISO, CE

Y 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

Y TYPES DE VI PRODUITS

Vitrage Isolant Double et Triple.  
Acoustique, Autonettoyant, Contrôle  
Solaire, Décoration, Gravure, Sablage,  
Thermique, Sécurité, Rénovation.  
Vitrage Electrochrome

Y ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS,  
ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Cekal, Glassalia,  
Verriers d'Aujourd'hui

Y 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

Y TYPES DE VI PRODUITS

tous types de doubles-vitrages, stan-  
dards, faibles émissifs, contrôles so-  
laires, rénovation, croisillons...

Y ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS,  
ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

Y ZONES DE LIVRAISONS

05, 26, 38, 69, 73, 74 + Suisse  
avec camion-grue + palonniers  
à ventouses pour livraisons  
sur chantiers



# NOUVEAUTÉS VÉRANDAS & PERGOLAS

## IRFTS : pergolas photovoltaïques Shadow Solar

Pour une installation avec 2 pieds contre une façade ou en 4 pieds, pergola autoportante, les solutions IRFTS Shadow Solar disponibles en gris anthracite (RAL 7016) ou blanc (RAL 9010) permettent de créer facilement un espace de vie supplémentaire tout en apportant un haut niveau de protection solaire pour garantir un plus grand confort. La configuration spécifique en shed (dent de scie) est le juste compromis design / performance énergétique pour les modules photovoltaïques. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Structure aluminium en shed avec une inclinaison des modules photovoltaïques de 5° garantissant un rendement énergétique optimal quelles que soient la zone géographique et l'orientation, Structure 100 % étanche avec évacuation des eaux pluviales dans les pieds,
- Installation possible en façade et/ou fixation au sol,
- Plusieurs dimensions/surfaces possibles en fonction de la surface à protéger du soleil ou de la puissance photovoltaïque souhaitée (8,16,18,24 m<sup>2</sup>),
- Hauteur de la pergola : 2 hauteurs de pieds standards (recoupables) : 2 400 mm et 3 500 mm





## Installlux : pergola Luciole

La pergola Luciole d'Installlux possède des lames orientables qui permettent de réguler la lumière et la ventilation. La gamme de profils et d'accessoires destinée à sa fabrication privilégie la simplicité de mise en œuvre et de pose. La structure tubulaire est réalisée avec une poutre porteuse assurant une très grande rigidité, par assemblage et clipage de profils aluminium laqués. Les descentes d'eau sont complètement intégrées dans les poteaux et la motorisation dans la structure pour des finitions haut de gamme. Les lames orientables sont tubulaires pour une bonne rigi-

dité, disponibles en plusieurs longueurs, elles assurent l'étanchéité de la toiture de par leur forme spécifique et leur joint de finition. Les profils de crémaillère et support de lames sont pré-perçés pour faciliter l'assemblage et la pose. Afin de couvrir de grandes terrasses le concept de pergola Luciole se décline en deux modules avec une poutre centrale capable de reprendre de fortes charges. Il est de plus complémentaire avec l'offre de véranda Installlux Aluminium. Le concept Luciole est testé et approuvé pour sa haute résistance à la pluie et au vent. ■

## Véranda Luciole toiture-terrasse

Installlux Aluminium propose une offre d'extension d'habitation associant la pergola Luciole à la véranda Luciole toiture-terrasse, afin de marier la pièce à vivre avec une terrasse couverte par une solution bioclimatique. Ainsi intégrée dès l'avant-projet, la pergola devient partie prenante du projet et offre un complément liant encore davantage l'intérieur et l'extérieur. Il ne s'agit pas là de la jonction de deux systèmes mais bien d'un concept à part entière, homogène et esthétique. Plus simple d'intégration sur tous les types d'architectures et plus contemporaine d'aspect que les vérandas traditionnelles, la véranda Luciole toiture-terrasse répond aux demandes de projets d'extension. La toiture se compose de poutres et de traverses formant une ossature. La partie plate est constituée de panneaux isolants et d'une membrane d'étanchéité. Cette toiture offre, côté intérieur, un aspect lisse dans la continuité du plafond de

la maison. La toiture-terrasse peut, en outre, recevoir un ou plusieurs puits de lumière afin de créer une luminosité naturelle dans l'extension. ■





### Profils Systèmes : véranda alu Wallis

Véritable écrin de verre, la véranda Wallis de Profils Systèmes est conçue pour la réalisation de tout type de toitures de véranda design autorisant de nombreuses architectures et de grandes dimensions (toitures plates, forme victorienne, classique, d'allure atelier d'artiste). Les toitures de véranda Wallis au design galbé ou droit Factory Spirit permettent de

maintenir une excellente isolation d'autant plus si elles sont combinées aux dernières générations de fenêtres & baies alu de la gamme Cuzco. Avec des performances allant jusqu'à  $U_w$  : 1.3 en double vitrage, les fenêtres et coulissants Cuzco répondent aux exigences BBC. Quatre esthétiques de chevrons (épine ou traditionnel, tubulaire à capot, à la française ou tubu-

laire, IPN Factory Spirit plein ou perforé) permettent de grandes portées et remplissages de 24 à 85 mm d'épaisseur. La nouvelle série 414TP véranda à toiture plate Wallis permet de réaliser de vastes espaces avec un plafond de hauteur constante le tout éclairé par de larges verrières. Au design droit la véranda à toiture plate répond aux dernières tendances déco. ■

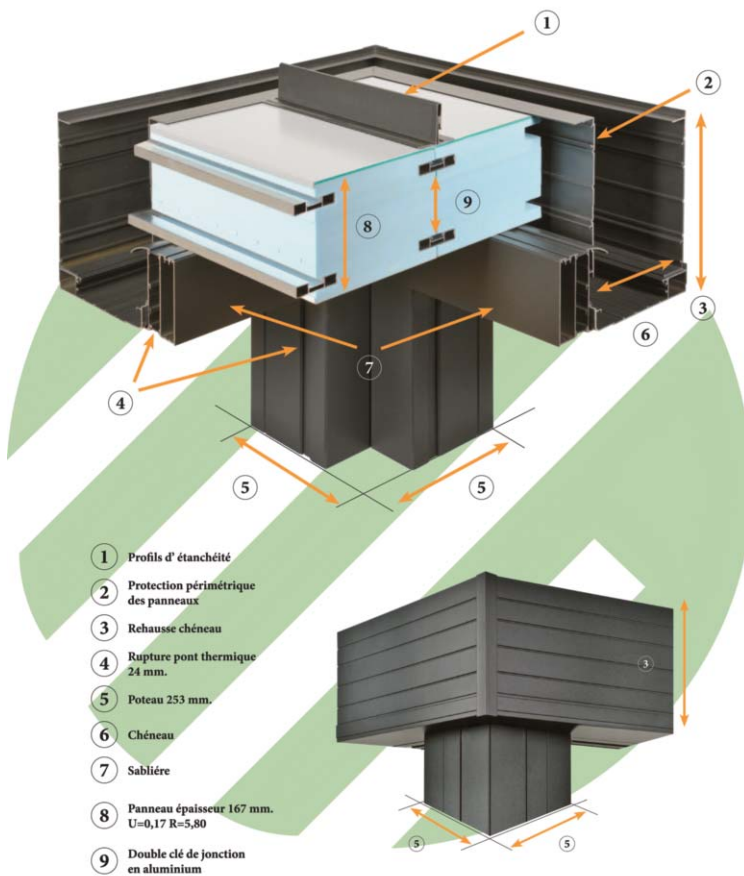
### Pergola bioclimatique Wallis&Outdoor

Profils Systèmes a développé un système de profilés aluminium pour la création d'espaces extérieurs design de type toitures BSO & pergolas bioclimatiques. Destinée aux marchés de l'habitat individuel collectif et professionnel, la pergola alu Wallis&Outdoor s'intègre parfaitement à tout style d'architecture : moderne, contemporaine, classique. L'inclinaison de ses lames jusqu'à 135° évite la surchauffe l'été et optimise les apports solaires l'hiver. La circulation d'air entre les lames assure une ventilation naturelle et offre un véritable extérieur à vivre. Pour les grands espaces la pergola est disponible jusqu'à 7000 x 4500 mm d'une hauteur maxi de 3 000 mm. Plusieurs configurations de structure sont possibles : Autoportante (9 poteaux), fixations murales (2 poteaux) flottantes ou entre murs (sans poteau), fixation d'angle (en trapèze).

Des essais à la soufflerie Jules Verne du CSTB ont été réalisés. La tenue des lames a donc été vérifiée avec succès pour les conditions de vent les plus sévères avec des rafales jusqu'à 238 km/h. ■



Options disponibles : Leds, Strip Leds ou spots encastrés ; Parois vitrées ou opaques, fixes ou coulissantes ; Toiles screens ou stores ; Sonorisation ; Chauffage ; Brumisateur



- ① Profils d'étanchéité
- ② Protection périphérique des panneaux
- ③ Rehausse chéneau
- ④ Rupture pont thermique 24 mm.
- ⑤ Poteau 253 mm.
- ⑥ Chéneau
- ⑦ Sablière
- ⑧ Panneau épaisseur 167 mm. U=0,17 R=5,80
- ⑨ Double clé de jonction en aluminium

## Toiture plate Domus Mae de Euganea Pannelli

Domus Mae est un système de toiture plate qui répond aux nouvelles exigences techniques et thermiques du marché de la véranda. Ce système de toiture plate épuré et contemporain est accessible à tous, rapide et très facile de pose. L'étude technique est réalisée selon 5 conceptions de vérandas : Classica, Loggiato, Porticcato, Winter Garden et Dehors. Elle est décomposé comme suit :

- Profilés d'étanchéités
- Protections périphériques des panneaux
- Rupture de pont thermique 24 mm
- Poteau 253 mm
- Chéneau
- Sablière
- Panneau d'une épaisseur de 167 mm
- Doubles clés de jonctions aluminium ■

WHERE MAGIC HAPPENS...\*

Des toitures de terrasse pour des moments inoubliables

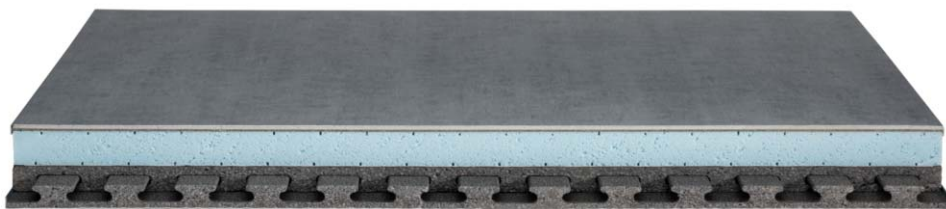
Avec RENSON® vous pouvez créer un lieu exclusif et le savourer avec élégance et tout en confort. Profitez du calme, de la nature, de l'un et l'autre. Les possibilités sont illimitées, tout est possible. Profitez de la vie extérieure avec style. Rendez-vous dans votre jardin.

[www.renson-outdoor.fr](http://www.renson-outdoor.fr)

\*Laissez opérer la magie...



Creating healthy spaces



### Isosta : toiture de véranda ELS Oméga Isotoit

Toujours dans la lignée des panneaux de toiture très haute performance acoustique ELS (Écoutez le silence), le nouvel ELS Oméga d'Isotoit, la marque du groupe Isosta pour la toiture de véranda, apporte davantage de confort :

– à l'installateur car il est plus léger. Avec 10 kg+/m<sup>2</sup> ELS Oméga est

beaucoup plus facile à transporter et à mettre en œuvre.

– à l'utilisateur final, car ELS Oméga préserve les performances acoustiques de la génération de panneaux de toiture ELS avec l'absorption des bruits d'impact et améliore encore ses performances avec la maîtrise de l'effet bilame. Dans une véranda, l'effet

bilame se traduit par des craquements métalliques liés aux écarts de température, ELS Oméga intègre un isolant usiné selon le brevet Oméga du groupe Isosta qui évite ce désagrément et préserve le confort et le silence absolu. Inédit, le panneau de toiture ELS Oméga apporte une innovation supplémentaire. ■

### Wicona : ombrière Wicsolaire

Wicona propose une gamme d'ombrières aluminium Wicsolaire. Cette solution innovante de protection et de régulation solaire horizontale permet une modularité totale pour offrir des surfaces d'abri importantes pour les terrasses de café, les préaux, les zones fumeurs, etc.

Wicsolaire répond parfaitement aux exigences architecturales des bâtiments actuels et aux impératifs économiques et écologiques de réduction de consommation d'énergie des constructions HQE et BBC. Ainsi, l'ombrière Wicona ajuste et régule, à la demande et avec précision, l'apport de lumière naturelle, en freinant l'importance de l'ensoleillement et en limitant les besoins de climatisation des pièces adjacentes.

Dans sa version 2 modules, l'ombrière atteint des dimensions pouvant aller jusqu'à 7 000 mm x 4 016 mm. Modulable à souhait, elle se compose de poteaux aluminium en forme de L de 140 mm affleurant ou décalés pour une adaptation parfaite à la situation de pose, dont la fixation au sol est aisée grâce à des platines en inox. Deux finitions de lames en aluminium sont proposées : courbes ou plates. Elles peuvent être disposées parallèlement ou perpendiculairement au bâtiment.

La motorisation silencieuse intégrée, étanche à l'eau et à la poussière, permet la gestion de l'orientation des lames à distance de 0 à 130 degrés. Ce système est programmable et est relié à un système de gestion centralisé. La structure de l'ombrière offre de multiples possibilités d'implantation : adossée à la façade, isolée, couplée, en angle ou entre deux murs.

La toiture est étanche en position fermée. Les eaux de pluie sont évacuées en toute discrétion en périphérie dans un poteau d'angle au choix.



Elle peut s'installer sous toutes conditions climatiques et résiste aux vents les plus extrêmes (attestation de tenue au vent au CSTB, jusqu'à 230 km/h pour une ombrière Wicsolaire de 3 m x 3 m en version adossée).

L'ensemble est déclinable dans toutes les teintes Wicolor (sablées et satinées).

En complément, l'ombrière peut être dotée de capteurs de pluie, de vent et de température, d'un système d'éclairage, de store zippé (toile technique), de chauffage infrarouge ou encore de panneau coulissant et auvent frontal. ■



## CARACTÉRISTIQUES

- Structure élégante sans vis apparentes
- Evacuation d'eau intégrée
- Dimensions maximales : côté span 4500 mm, côté pivot 6055 mm
- Autoportante, montage sur la façade ou intégrée
- Disponible dans tous les coloris RAL, également bicolore (lames et structure porteuse en différentes couleurs)
- Options : éclairage led contre le cadre, stores Fixscreen, panneaux coulissants en verre ou Loggia, panneaux fixes Linius, tentures extérieures

## Renson : Algarve Canvas, toiture en lames orientables, toiture fixe

La nouvelle génération de toitures de terrasse Algarve est de plus en plus minimaliste et sera désormais beaucoup plus rapide à installer. Une nouvelle version de l'Algarve va également exister avec une toiture fixe, ce qui ouvre le champ des possibilités autour de la maison. Il est possible de conserver le style de sa pergola à lames sur la terrasse, pour l'avancée de toiture au-dessus de la porte d'entrée ou pour un carport et de composer une pergola avec une partie de toiture fixe et une partie en lames orientables dans la même structure.

La toiture fixe est constituée de 2 couches : une toiture extérieure solide en tôle ondulée laquée traitée d'une couche anti-condensation et une toiture intérieure esthétique à l'aide d'une toile tendue, équipée de la technologie de fermeture éclair connue sous le nom de Fixscreen, grâce à laquelle Renson est un pionnier en matière de protection solaire. Cette toile est tendue dans la structure, sans coulisses apparentes et est disponible dans 8 coloris. ■

## Extens'K de Vérancial

Pour les propriétaires qui rêvent de gagner des m<sup>2</sup> supplémentaires sans permis de construire ni gros travaux de maçonnerie, Vérancial a imaginé Extens'K, un concept novateur d'extension de l'habitat modulaire, évolutif et bioclimatique, développé avec le studio Diedre Design. Ce concept a reçu le Janus de l'Espace de vie 2013, décerné par l'institut Français du Design.

Tantôt pièce à vivre, tantôt pergola, elle se décline dans trois lignes esthé-

tiques pour s'adapter à tous les budgets et à toutes les configurations d'installation : Compact (extension à toiture plate et partie verticales vitrées et ou opaques), Premium (extension avec coursive(s) et puits de lumière) et Intégral (extension avec pergola bioclimatique intégrée). De nombreuses options d'ouverture (coulissants d'angle, coulissant à galandage, etc.) et d'occultation (volets roulants, persiennes coulissantes, etc.) sont disponibles.

Elle se complète d'une version Terrasse, qui permet de créer une nouvelle pièce à vivre tout en profitant d'une terrasse accessible à l'étage. L'extension est également compatible avec le module E+, constitué de panneaux photovoltaïques qui alimentent le nouvel espace et couvrent l'intégralité de ses dépenses en électricité. Extens'K Terrasse a reçu la Médaille d'or au Concours de l'Innovation du Mondial du Bâtiment 2015 dans la catégorie Aménagements extérieurs. ■



### Espace Lounge : Equinoxe

**E**quinoxe permet de créer une extension à la mesure de ses envies et de valoriser chaque m<sup>2</sup> de sa maison. Le panneau isolant 167mm en aluminium correspondant à 270mm de laine de roche, apporte un confort thermique exceptionnel, été comme hiver. Le confort thermique et phonique peut être renforcé avec la solution de végétalisation artificielle de toiture Green Lounge Silent. Le système innovant développé par Espace Lounge intègre dans l'âme du panneau une clé de jonction drainante en pente, permettant d'évacuer les eaux de pluie et de condensation. Le puit de lumière Astral – enchâssé dans le toit - apporte une vision panoramique pour un ciel sans limite et un apport de lumière naturel maximal. ■

### Ciel Ouv'air, pergola bio-thermique

**C**iel Ouv'air d'Espace Lounge est une pergola bio-thermique, elle permet de moduler ses envies au fil des saisons. Elle est la première et la seule pergola isolante du marché à lames rétractables, utilisable toute l'année. La lame composée d'un isolant thermique haute densité combinée à la structure 100% aluminium à rupture de pont thermique permet de maîtriser la température 365J/an et de contrôler l'apport calorifique été comme hiver. Les lames

de 53mm d'épaisseur, à haute résistance mécanique, peuvent supporter de lourdes charges pouvant atteindre jusqu'à 1t/m<sup>2</sup> (point de rupture) permettant de laisser la toiture en position fermée même par temps de neige. Le système exclusif de pantographe, alliant rotation et rétractation, permet de passer d'une toiture totalement fermée et isolante à une ouverture maximale en quelques secondes. ■







## Roche : pergola Austral

Roche propose une pergola aluminium haut de gamme en complémentarité avec son offre de stores. La pergola Austral répond à toutes les orientations de terrasse, quelle que soit la saison, grâce à ses lames orientables permettant de réguler l'apport d'ombre et de lumière tout en assurant une ventilation naturelle. Elle s'adapte à tous les styles d'architectures en permet-

tant deux conceptions au niveau des angles : poteaux affleurant ou décalés. Un éclairage Led totalement intégré et des stores latéraux complètent l'offre, ils peuvent également être posés en seconde monte. La pergola Austral a été étudiée pour un montage simple et rapide. Elle est livrée pré-usinée, pré-assemblée et déjà équipée du moteur. ■

## Carport Veranco

Le carport de Veranco est intégralement réalisé en aluminium Veranco EN 6060, thermo-laqué dans toutes les teintes RAL disponibles au catalogue Veranco. Sa structure est très résistante, facile d'entretien et de la couleur souhaitée. Sa toiture est fabriquée en polycarbonate. Il peut être adossé à un mur ou autoportant et peut s'adapter à toutes les configurations ce qui permet d'obtenir un abri de voiture d'un design moderne, facile, élégant et léger. C'est une véritable protection contre la pluie, la neige, les rayons U.V. Il est équipé d'un éclairage de 2 rampes leds avec allumage automatique très réactif à l'entrée de la voiture et éventuellement d'une prise de courant toujours utile pour travailler à l'extérieur ou pour recharger le véhi-



cule électrique C'est un complément de garage, laissant une vue totalement dégagée sur le terrain, il est stylisé, contemporain. ■

La pergola bioclimatique Ambre a été conçue, développée et fabriquée par Veranco. Elle peut se fixer contre mur, entre murs (sans poteaux), en autoportante, couplable entre elles ou avec verandôme. Elle possède de très grandes dimensions pouvant aller jusqu'à 31,25 m<sup>2</sup>. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Poteaux de 135x135 avec 2 tubes EP par module
- Repose-pieds invisibles et faciles à poser
- Visserie inox invisible (lames fermées)
- Moteur(s) invisible(s) de l'extérieur



## Gibus : pergola MED Azimut

**M**ED Azimut de Gibus est une pergola avec toile rétractable, tissu PVC occultant, résistant aux rayons UV et imperméable. La structure en aluminium se caractérise par des poutres horizontales, perpendiculaires aux poteaux. Il ne faut pas qu'elle ait une pente pour l'écoulement de l'eau pluviale. Elle peut avoir les stores ZIP intégrés en tissu screen grâce au système breveté Inner Guide. Le tissu peut être occultant, ombrageant cristal transparent ou moustiquaire.

MED Azimut fait couler l'eau vers la structure périmétrale grâce au typique système de profilés toile arqués. La gouttière est intégrée dans une corniche périmétrale et l'écoulement de l'eau au sol est intégré dans les poteaux. La corniche périmétrale intègre le système breveté Anti-Splash. Il s'agit d'un côté inclinable qui empêche l'eau qui tombe



de la toile dans la gouttière périmétrale d'éclabousser dans la pergola. Les profils sont en aluminium extrudé et les moulages sous pression sont laqués à la poudre. Les vis sont en acier inoxydable. Manœuvre par moteur RTS ou IO Home-control. Il est possible d'installer le système d'éclairage avec Led Spots intégrés dans les profils toile ou dans le périmètre de la structure ou bien le système de Led Strip RGB coloré intégré dans le périmètre. ■

## Veralam : store motorisé à lames orientables

**V**eralam est un store motorisé à lames orientables intégré dans un double vitrage. Design et toujours propre, le store Veralam est destiné tout particulièrement aux toitures vitrées, quelles que soient leurs inclinaisons, comme celles des vérandas, des pergolas, des verrières de bâtiment administratif ou industriel. Ce concept garantit l'efficacité d'une protection solaire et visuelle maîtrisée, sous toutes les conditions climatiques, allant progressivement de l'ombre à la lumière.

De conception et fabrication française, le vitrage Veralam se révèle très facile à installer et pratique à utiliser. Il se décline en dimensions sur-mesure ou en standard, ne dépassant pas 80 cm de large et 3 m de long. Généralement placé en toiture, pour gérer la lumière zénithale, il repose sur tous types de chevrons, formant une structure solide.



Le store augmente seulement de 12 % le poids du vitrage. Il se pose rapidement avec les branchements électriques fournis, car le vitrage est livré prêt à poser. Un réel gain de temps pour les installateurs de protections solaires motorisées. Une simple pression sur la télécommande radio programmable et les lames pivotent. L'action demande juste 4 secondes maximum de pression sur le bouton de la télécommande pour fermer les lames ou les ouvrir entièrement. Un confort à portée de main. ■

Le store augmente seulement de 12 % le poids du vitrage. Il se pose rapidement avec les branchements électriques fournis, car le vitrage est livré prêt à poser. Un réel gain de temps pour les installateurs de protections solaires motorisées. Une simple pression sur la télécommande radio programmable et les lames pivotent. L'action demande juste 4 secondes maximum de pression sur le bouton de la télécommande pour fermer les lames ou les ouvrir entièrement. Un confort à portée de main. ■



### CARACTÉRISTIQUES

- Système de fabrication breveté avec crémaillères permettant d'être posé dans tous les sens, à plat ou en pente.
- Store en aluminium blanc, épaisseur de 42mm protégé hermétiquement entre 2 feuilles de verre dont la composition est variable selon l'utilisation.
- Vitrage préconisé en toiture : 6mm avec contrôle solaire (60/28) /42 argon/Stadip 44.2 avec JPI.
- Epaisseur finale de ce vitrage : 57mm
- Traverse de renfort central pour les grandes longueurs.
- Lames aluminium blanches afin d'obtenir une meilleure réflexion solaire et diminuer la rétention de chaleur. (Couleur possible pour paroi intérieure uniquement.)
- Coefficient thermique en toiture : 1,66 UW/(m².k).
- Alimentation électrique 12 volts pour manipuler plusieurs Veralam.
- Une seule télécommande peut actionner jusqu'à 10 Veralam.
- Durée de vie attestée par huissier : 380.000 cycles de mouvements (soit environ 10 manipulations par jour pendant 100 ans)

## Gamme de pergolas bioclimatiques Pergo'Klim de Soliso Europe

Soliso Europe propose une large gamme de pergolas : la Pergo'Klim Integral 150 et la Pergo'Klim Access 250. À la pointe de la technologie et entièrement fabriquées en France, elles sont conçues en aluminium extrudé laqué et maintenues par deux ou quatre poteaux.

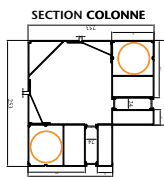
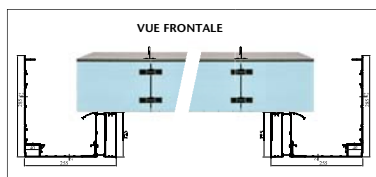
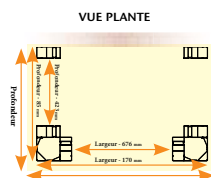
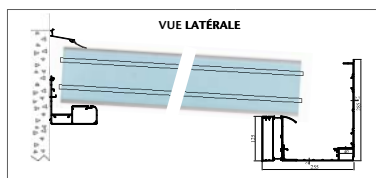
La Pergo'Klim Integral 150 est équipée d'une toiture à lames rétractables et orientables. La structure de la Pergo'Klim Access 250 est, quant à elle, équipée d'une toiture à lames orientables plus larges (pas de 250 mm) et moins nombreuses pour une structure plus légère et une luminosité optimisée avec un espace d'ouverture de plus de 75 %. Un moteur tubulaire oriente le tablier jusqu'à 120 degrés.

Les pergolas bioclimatiques Pergo'Klim permettent, en hiver, de conserver

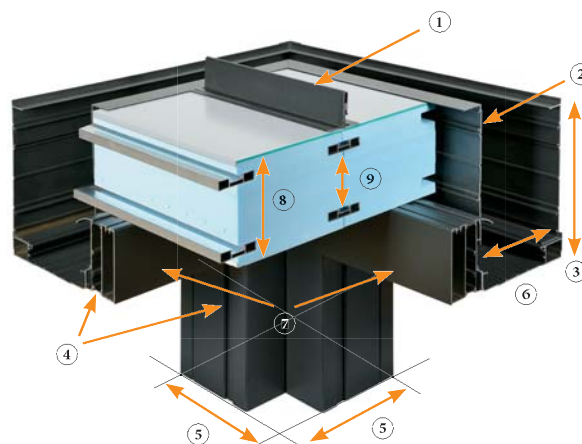


toute la luminosité extérieure dans la maison et, en été, d'offrir une climatisation naturelle en laissant passer l'air tout en protégeant des rayons du soleil. Adaptée à toutes les dimensions et architectures, elle crée un espace sup-

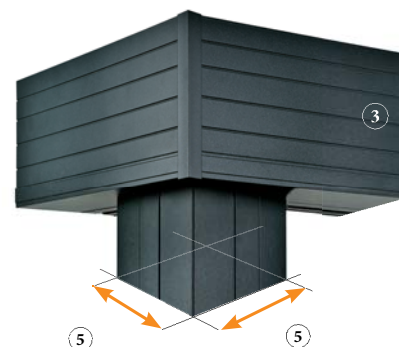
plémentaire confortable et durable. En option, le store à coulisses Zip 2 en 1 Pergo'Zip, intégré en traverse haute des pergolas, contrôle la chaleur et apporte un excellent confort thermique sous la pergola. ■



### Un système, 9 points forts



- 1 Profils d'étanchéité
- 2 Protection périmétrique des panneaux
- 3 Rehausse chéneau
- 4 Rupture pont thermique 24 mm.
- 5 Poteau 253 mm.
- 6 Chéneau
- 7 Sablière
- 8 Panneau épaisseur 167 mm. U=0,17 R=5,80
- 9 Double clé de jonction en aluminium



Via Pilastrì, 18  
36020 Campiglia dei Berici (VI)  
Tel. 0444 766052 - Fax 0444 767112  
mail: info@euganeapannelli.it

Le système DOMUS MEA est garantie à condition que chaque composants utilisés sont exclusifs EUGANEA PANNELLI.

### Brustor : pergola B-200 (XL)

La gamme B-200 peut se placer dans des combinaisons très diverses. En toiture, en version autoportante ou couplée, en forme de croix ou de L. La pergola B-200 à lames orientables de 16 cm de large (et B-200 XL à lames orientables de 21 cm) est le produit le plus complet de Brustor. Presque toutes les options, applications et possibilités de construction se retrouvent dans le répertoire de la B-200. Grâce à sa polyvalence, cette protection solaire est un produit phare de la gamme Outdoor Living. ■



### Pergola B-128

La pergola B-128 est un store de terrasse en aluminium minimaliste avec un toit offrant une protection contre le soleil et la pluie sur la base de la technologie de l'écran ZIP. La toile conserve une surface tendue grâce au calage efficace dans les coulisses latérales et elle est fort résistante au vent, ses côtés ne se relèvent donc pas sous l'effet du vent. Cette surface égale et le degré d'inclinaison minimal de 15 cm/m permet à chaque goutte de pluie de glisser rapidement vers la gouttière invisible intégrée dans le profil frontal. La pergola refermée offre une protection légère mais robuste contre le soleil et la pluie. Ouverte, elle s'intègre parfaitement dans le décor de la terrasse. La pergola B-128 offre d'innombrables possibilités d'éclairage LED. La toiture se règle en hauteur, au moyen d'un poteau réglable manuellement en option. ■

### Nouvelle véranda Kajole de Kawneer

Kawneer fait évoluer sa véranda Kajole avec de nouvelles fonctionnalités pour le confort et la sécurité. Ce nouveau concept offre l'avantage de s'adapter aussi aux vérandas Kajole existantes sans travaux de rénovation importants. Cette véranda est dotée d'un nouveau chéneau qui permet d'intégrer et de mixer plusieurs accessoires :

- spots d'éclairage extérieur,
- volets roulants,
- volets coulissants persiennés ou pleins,
- brise-soleil coulissants à lames fixes.

Il peut également recevoir toutes les versions de menuiseries verticales de la gamme Kawneer aux dormants de 52, 62 ou 72 mm d'épaisseur.

Grâce à sa technologie exclusive, le nouveau chéneau s'intègre aux vérandas Kajole existantes. Les propriétaires peuvent donc faire évoluer leur véranda au gré du temps et de leur budget. Les vérandas Kajole équipées d'un ancien chéneau au design droit peuvent également bénéficier des fonctionnalités offertes par le nouveau chéneau sans gros travaux de rénovation. ■



## SDL Acubis de Solarlux

Le système de toit terrasse SDL Acubis de Solarlux est un système de profilé aluminium non isolé avec une statique intérieure. Les constructions filigranes sont obtenues grâce à l'utilisation de profilés conçus spécialement pour ce domaine d'application. Les champs d'application sont les couvertures pour terrasses ouvertes et semi-ouvertes et les verrières ou vérandas non isolées. Plusieurs versions du système sont disponibles :

- Configuration en appentis ou configuration en appentis ou en double pente. L'évacuation des eaux de pluie du toit se fait à l'aide de gouttières. Une évacuation des eaux de pluie cachée ou bien une évacuation d'urgence sont possibles dans les portées.

- Construction autonome ou reliée à l'architecture de l'habitat réalisable à l'aide d'un raccord mural.

- Le raccord mural monobloc permet un montage facile. Les chevrons y sont directement vissés sur le raccord mural. Le toit est toujours réalisé avec une inclinaison de 2°.

- Selon la version, cache de trois ou quatre côtés apposé sur tout le pourtour d'une hauteur de 253 mm seulement.

- Un vitrage simple en verre de sécurité feuilleté avec une épaisseur de 8, 10 ou 12 mm est utilisé.

- Les profilés du système en aluminium Solarlux thermolaqués et arrondis créent un ensemble harmonieux.

- Le design est élégant et intemporel.

La large gamme de profilés permet une sélection selon l'objet en fonction de la taille et des exigences statiques.

- Des renforts en acier peuvent être fixés dans les inserts des profilés porteurs. Les grandes structures couvrantes, et les ouvertures et portées maximales sont ainsi possibles.

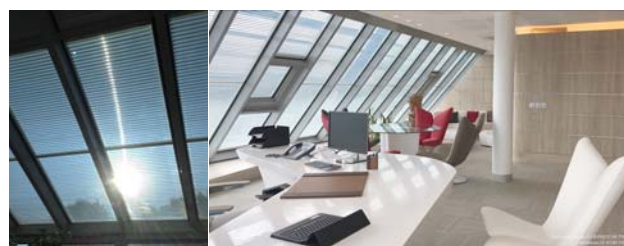
- Les portées peuvent être engagées depuis l'extrémité de la gouttière, rendant ainsi possible une utilisation statique optimale des sections transversales des profilés.

- L'emplacement des portées est variable.

- L'éclairage du toit de terrasse peut être réalisé de manière élégante avec les spots intégrés dans les chevrons du toit. Le cheminement des câbles est caché dans un passage pour câbles se trouvant dans le raccord mural.

- Un store sous-verrière et un ombrage vertical sont disponibles en option pour le système.

- Tous les profilés et les petites pièces en aluminium visibles sont thermolaqués et disponibles dans toutes les teintes RAL. ■



**VERALAM**  
le store dans le vitrage

**Un puits de lumière design et confortable pour une ambiance douce et raffinée.**

**Vous gérez l'inclinaison des lames du store avec une télécommande pour laisser entrer le soleil, la lumière, voir l'extérieur ou au contraire, créer de l'ombre, retrouver votre intimité ...**

[www.veralam.com](http://www.veralam.com) [contact@veralam.com](mailto:contact@veralam.com)

**Votre fabricant fournisseur, standard et sur-mesure.**



## Pergola bioclimatique

La pergola bioclimatique de Grandeur Nature gère l'ensoleillement, la ventilation de l'air et la chaleur tout en protégeant de la pluie et de l'humidité. Elle est équipée de lames orientables motorisées et pilotées par télécommande, afin de garder la fraîcheur et l'ombre désirée. Les températures se rafraîchissent, les lames s'ouvrent automatiquement, vous souhaitez plus d'ombre... silencieuses, les lames se referment. Adossée à la maison ou installée dans le jardin, cette pergola bio-

climatique s'invite comme une nouvelle pièce à vivre. Conçue sur-mesure, avec son esthétique résolument moderne, elle s'intègre parfaitement à tous types d'architectures. Un système haut de gamme sans mécanisme apparent apporte sobriété et élégance à la pergola. La pergola Grandeur Nature est entièrement personnalisable (couleurs et finition) sur la structure et les lames... Elle décore l'extérieur et offre un endroit agréable pour se détendre. Possibilité d'intégrer : sys-



tèmes d'éclairages à LED intégrés, chauffage rayonnant, store screen sur les faces latérales ou même système audio (via Bluetooth). ■

## Véranda Confort<sup>2</sup>Vie

La véranda aluminium à toiture plate Confort<sup>2</sup>Vie développée par le bureau d'études Grandeur Nature a été entièrement brevetée : solution d'étanchéité nouvelle génération (membrane 3D EPDM), nouvelle technologie de panneaux isolants – 2 fois plus performants que l'isolation classique – et une structure aluminium haute performance thermique. Elle possède une large palette de couleurs et de finitions pour sa structure et ses accessoires (poignées, paumelles). Pour aller encore plus loin dans la personnalisation, il est possible d'opter pour une bicoloration intérieure/extérieure, un toit végétalisé, des bandeaux LED. ■



## MSL : pergola toile Sunzip

La pergola toile Sunzip de MSL, filiale du groupe CSW, est élégante grâce à un design épuré, entièrement rétractable et très résistante au vent. Via sa filiale Sermibat, CSW proposait déjà Héliotop, une pergola bioclimatique à LED. Aujourd'hui, avec Sunzip, l'offre Pergola du Groupe se diversifie. L'objectif de CSW est de proposer un produit intermédiaire entre le store banne et la pergola bioclimatique, en termes de fonctionnalités et de prix, qui présente des avantages à l'installation et à l'utilisation :

- La structure, aux pieds ajustables, s'adapte à tous les types de terrasses ;
- Les toiles restent tendues grâce au système ZIP innovant ;
- Le caisson, entièrement fermé, protège la toile et peut supporter un éclairage LED.

Disponible dans de grandes dimensions, jusqu'à largeur 6 m x avancée 4 m, Sunzip est compatible avec la motorisation radio iO de Somfy. ■



## KE Gennius France : pergola Gennius Vega

**G**ennius Vega est la nouvelle pergola de KE Gennius France caractérisée par des inserts lumineux innovants, à lumière diffuse le long des guides et des poteaux. Il s'agit d'un emploi original de la lumière, qui devient un véritable complément d'ameublement et qui rend Vega un produit unique dans son genre, qui se distingue par un nouveau design et de qualité, véritable marqueur des tendances futures du marché. La lumière extérieure valorise son esthétique attrayante, tandis que ses points de lumière, montés à l'intérieur, donnent une sensation de légèreté à la structure et aux profils en aluminium. Style minimal et polyvalence sont combinés avec la résistance des matériaux utilisés et la propreté des formes : gouttière et montants, montés dans la même ligne ne sont pas visibles, aussi bien que les vis et les fixations. De plus, grâce au système Vertika Gennius, la structure peut être fermée par des stores Vertical latéraux et frontaux, qui déterminent le degré de protection désiré et qui protègent de l'air, de l'eau et du vent. La modularité totale de la structure, en plus de la forte possibilité de personnalisation, permettent de choisir différentes nuances soit pour la structure, que pour les couleurs des tissus. ■



## Store pergola Isola 3

**N**ouveau store pergola chez KE : Isola 3 rejoint Gennius, le système complet pour les voiles d'ombrage solaire composé de produits qui combinent parfaitement l'élégance et le design avec flexibilité et modularité. Isola 3 se distingue par la forme caractéristique du toit arqué abaissé, qui permet de réduire la hauteur totale et d'améliorer son aspect esthétique, ce qui en fait un produit unique en son genre. Disponible dans deux modes d'installation différents - mural et autoportant - la structure peut être intégrée avec des stores techniques latéraux à

ombrage ou complètement transparents, ou avec des systèmes de fenêtres coulissantes. Le tout avec des possibilités de configuration élevées. Il s'intègre parfaitement à l'architecture des bâtiments, grâce à la légèreté des lignes et des profilés en aluminium, au revêtement en poudre, qui garantissent une excellente résistance à la corrosion et sont de forme non invasive. Il se distingue comme un véritable accessoire d'ameublement d'extérieur grâce à un système d'éclairage intégré à intensité variable, idéal pour ceux qui souhaitent créer des ambiances de soirées tamisées. ■



Huit innovations pour l'année 2018

## Markilux dévoile sa stratégie

**D**ésormais plus tournée vers le client final, Markilux propose de nouveaux produits pour aider ses partenaires-revendeurs à attirer leur clientèle. Le souhait du client final est d'avoir un produit personnalisé, du store à la toile de store.

Markilux appartient au groupe textile Schmitz, créé en 1921 à Emsdetten en Allemagne. C'est une société familiale qui se prépare pour la 4<sup>e</sup> génération, en séparant les diverses entités du groupe : Schmitz Werke, Schmitz textile, Markilux..., Depuis 2018, Markilux est une société indépendante, avec un nouveau bâtiment abritant bureaux et salles de formation près du siège. Elle a beaucoup investi dans les centres de formation et les halls d'exposition, mais également vers l'"industrie 4.0", qui permet de numériser de nombreuses étapes de travail, ce qui permet un développement plus rapide des nouveautés.

### 130 partenaires revendeurs en France

Les produits continuent à être fabriqués en Allemagne exclusivement, et Markilux dispose de filiales commerciales dans différents pays, dont la France.

Klaus Wuchner, directeur général pour les ventes et le marketing, précise : « Nous proposons des produits haut de gamme, qui sont vendus en France par nos 130 partenaires revendeurs, avec une exclusivité régionale. Notre stratégie n'est plus d'être présents sur les salons professionnels, parce que ces salons ne sont plus prioritaires pour rencontrer nos partenaires. Notre objectif est de viser les clients finaux et nos partenaires revendeurs, dans l'objectif de développer notre réseau international. Mais nous ne cherchons pas particulièrement de nouveaux partenaires. Markilux souhaite renforcer son activité opérationnelle, et sécuriser la confiance des partenaires revendeurs, avec le développement de nouveaux produits qui vont attirer les clients finaux. »

De plus, la communication vise le client final : Markilux cherche à l'amener chez ses partenaires, pour qu'il y cherche des services qualitatifs. Tous les canaux de communication



Klaus Wuchner, directeur général pour les ventes et le marketing de Markilux.

sont utilisés pour cela : presse imprimée, numérique, ou partenaires. À noter que 472 espaces de vente ont été construits chez les partenaires Markilux depuis 2009, en support pour leurs ventes.

Markilux cherche à créer une image de marque homogène et a investi en publicité, brochures, site Internet, différemment selon les pays, en fonction de ce qui peut toucher le client final.

### Les nouveautés 2018

Markilux a ainsi présenté ses huit innovations de 2018, nommées les "nouveaux 8" : les stores 620/625, la pergola à lambrequin intégré, le lambrequin déroulable pour store 779/879, la télécommande Io Designcontrol, la technologie radio Io sur tous les stores, les radiateurs de terrasse, le toit de terrasse Marquant, et sa nouvelle gamme de toiles. Les stores verticaux 620-625 ont été remaniés avec des profilés carrés et une barre de charge alourdie qui facilite le déroulement du store, par gravité simple et non par contre-





Store sous verrière 779/879 avec lambrequin.



Pergola avec nouveau lambrequin déroulable.



Store vertical 620-625.

traction. La structure cubique des profilés facilite la combinaison avec d'autres stores (de terrasse...). Le système Tracfix dirige la toile bord à bord dans les rails de guide et la rend stable au vent jusqu'à la force 6.

Par ailleurs, Markilux dote sa pergola d'un lambrequin déroulable, intégré dans sa barre de charge. Ce lambrequin est un store supplémentaire qui peut être monté à l'avant de la pergola. Il se déroule verticalement et peut présenter une largeur jusqu'à 6 m pour une hauteur de 2,30 m. Le moteur du lambrequin peut être alimenté par batterie solaire, grâce au module solaire Sundrive.

Pour ses stores sous-verrières 779 et 879, Markilux complète ces produits dédiés aux toits de terrasse avec un lambrequin déroulable intégré à la barre de charge. Ce lambrequin peut avoir jusqu'à 5 m de largeur pour une hauteur de 2,10 m.

À noter que la nouvelle télécommande radio Markilux, avec protocole Io designcontrol, est dotée de 5 canaux et pilotable par tablette ou smartphone.

La technologie radio bidirectionnelle Io est généralisée et proposée de série pour tous les modèles de stores, en plus de la technologie RTS. Elle permet l'intégration des produits à des concepts de maison intelligente (domotique). Enfin, pour un bien-être maximal sous ses stores, Markilux propose ses radiateurs thermiques à technologie halogène infrarouge. Dotés d'un réflecteur conçu pour optimiser la distribution thermique, ils sont disponibles en trois variantes : 2 000 W, 2 500 W, et 2 500 W avec technologies radio Io intégrée et variable (3 niveaux d'intensité).

### Système autoportant Marquant

Markilux propose Marquant, un système autoportant de toit pour jardins privés, hôtellerie et restauration. Tournant le dos à la typique toiture à lames des pergolas, l'abri autoportant Marquant opte, avec un store, pour une variante plus aérée. Il protège contre le soleil, le vent, la pluie et le froid.

Marquant se veut différent, avec un store horizontal fermant l'abri en toiture. Ce store autoportant à quatre pieds fait écran par tous les temps. La géométrie de ses formes sobres dispense protection et confort d'habitat sur une grande terrasse ou dans un grand jardin et il offre des places assises à l'extérieur aux clients des hôtels et restaurants.

Le store horizontal de ce nouveau toit de terrasse est intégré au cadre supérieur d'un système rectangulaire qui repose sur quatre colonnes carrées en aluminium. Équipé de deux stores à commandes indépendantes, l'abri fait six mètres par six. Légèrement plus petite, la variante à un seul store fait trois mètres par six, pour une hauteur standard de deux mètres soixante. Mais des hauteurs spéciales sont également réalisables. La grande nouveauté est le déroulement horizontal du store. Il assure une fermeture bord à bord en se déplaçant dans le cadre supérieur. Le système Tracfix enserre la toile et la tient bien tendue. La toile de store résiste ainsi au vent jusqu'à la force 6 sur l'échelle de Beaufort.

Ce déroulement à l'horizontale n'a été possible qu'à l'aide d'un artifice. Normalement, l'inclinaison d'un store doit être d'au moins 14 % afin de permettre l'écoulement de l'eau de pluie et pour empêcher la formation de poches

Une toile  
de la collection  
Visutex.



Couverture de terrasse Marquant

Quelques nouveaux coloris  
de la gamme Visutex.

d'eau. Mais, sur le système Marquant, des ouvertures rondes (diamètre 10 mm) au centre de la toile permettent à l'eau de pluie de s'écouler dans une gouttière placée en dessous, au centre de la toiture, et qui recueille l'eau avant qu'elle ne coule dans les colonnes jusqu'en bas des pieds.

Les toiles de stores sont hydrofuges, ce qui les rend extrêmement résistantes aux intempéries, elles sont stables aux rayons ultraviolets et perméables à l'air.

L'éclairage sous le store-toiture est assuré par des éléments Leds. Par exemple par une ligne de Leds qui fait le tour du cadre supérieur ou qui longe la gouttière centrale sur ses deux côtés. On peut y intégrer aussi bien des Leds qu'un radiateur thermique. Pour commander ces fonctions, Markilux fait appel à la technologie Io sans fil "Connexoon Smart Home" de Somfy, qui permet de piloter les stores motorisés par télécommande, mais aussi par tablette ou smartphone. La fiabilité de la commande à distance est complétée par des capteurs de soleil et de vent. Le store-toiture peut être combiné avec différents stores verticaux qui s'adaptent exactement aux dimensions du cadre supérieur et des pieds.

Question montage et entretien, les pieds de colonnes sont réglables en hauteur. Par ailleurs, des bouchons de maintenance permettent de nettoyer le cadre du Marquant. À cet effet, ou pour changer la toile, le profil du cadre est démontable.

## Nouvelle gamme de toiles

Pour sa nouvelle collection de toiles 2018, Markilux s'est appuyée sur les conseils d'une styliste, Annette Busch. Elle a conçu des motifs plus modernes, s'appuyant sur une multiplicité et une harmonie des couleurs, que les motifs soient classiques ou non.

Markilux présente ainsi deux collections regroupant plus de 200 motifs de toiles, en fils polyester déperlants :



– la collection de base "Sunday" comprend des toiles destinées à la clientèle internationale, autour du thème du dimanche et de la détente, avec 195 dessins tissés et unis. Outre les rayures larges, la collection comprend des rayures fantaisistes, des unis structurés, des unis à petits motifs. Les teintes neutres (crème, beige, gris et blanc) ont gagné en importance, et complètent les couleurs classiques : jaune, orange, rouge, vert, bleu, noir & blanc. L'offre de toiles de stores est complétée par des tissus techniques de protections contre la pluie et la chaleur.

– la collection exclusive Visutex, renouvelée avec 50 dessins originaux, sur les thèmes de la mode, de l'inspiration, du style, voire de l'extravagance, comprend quatre groupes : architecture, mode, couleurs, effets spéciaux. Elle inclut des mini-carreaux, des structures façon lin, des effets 3D, mais aussi des dégradés fins, qui passent du sombre au clair, ou des fines rayures tissées avec un fil mouliné à brins noirs et blancs, puis surteintes en couleurs vives pour un effet changeant.

Ces étoffes ont été conçues pour le soleil et présentent des effets spéciaux sous la lumière. La laize est large de 1,20 m (et les toiles sont collées pour d'autres largeurs).

Les fils retors utilisés sont des fibres fines, pour des couleurs lumineuses. ■



## Design, Sécurité, Confort : les portes d'entrée ThermoSafe

- Design contemporain très élégant
- Sécurité élevée grâce à l'équipement anti-effraction CR3 de série
- Serrure automatique, lecteur d'empreintes digitales, application BiSecur SmartHome pour domotique

\* Retrouvez les conditions de garantie détaillées sur le site [www.hormann.fr](http://www.hormann.fr)

Jusqu'à  
**0,87**  
W/(m<sup>2</sup>·K)

Excellente  
isolation  
thermique



[www.hormann.fr](http://www.hormann.fr)

**HÖRMANN**  
Portes pour l'habitat et l'industrie

Relocalisation de toute la production de Roumanie en France

# Nouvelle usine pour **Bati Renov** qui lance la marque "Vue d'Ici"

**C'**est en 1999, à Saint-Jean-d'Angély que l'entreprise Bati Renov a vu le jour, avec un concept alors totalement innovant : le volet battant en panneau sandwich polyester lisse.

En 2013, après dix ans de collaboration avec une entreprise roumaine, l'entreprise fait le choix, de créer sa propre production de panneaux polyuréthane. La société Polytech Industry (filiale de Bati Renov) s'implante alors en Roumanie et commence la fabrication et la livraison des premiers volets "Wood Ecoconcept" chez les particuliers et les professionnels.

L'année 2017 marque toutefois le plus gros virage de l'entreprise charentaise puisque, par philosophie de vie et ayant à coeur de redynamiser son territoire local, le dirigeant de l'entreprise fait le pari de relocaliser son usine à Varaize en Charente-Maritime.

« Outre le fait que cette relocalisation fait de Bati Renov une entreprise 100 % française, elle permet à nos process d'être encore plus contrôlés dans un souci de qualité globale de nos produits, » explique Christophe Lacombe, dirigeant de l'entreprise. Être plus près de ses marchés, raccourcir les délais et œuvrer pour le "fabriqué en France" étaient donc autant d'arguments pour inciter Christophe Lacombe à s'implanter en Charente Maritime, d'autant qu'il songe à terme transmettre l'entreprise à son fils.



## Un bâtiment de 9 000 m<sup>2</sup>

Cette opération passe par l'implantation de l'usine dans un bâtiment de 9 600 m<sup>2</sup> (ancienne usine de contreplaqué) situé à Varaize, dans un secteur économique défavorisé et souffrant d'un fort taux de chômage. Ainsi, production du polyuréthane et des fermetures, expédition, magasin pour les accessoires, bureaux et surface de recherche et développement seront dorénavant gérés sur place.

Le site sera doté d'une nouvelle ligne de production, « unique en Europe » se félicite Christophe Lacombe, conçu en partenariat avec différentes sociétés (OMS,





**VUE D'ICI**  
LES FERMETURES À LA FRANÇAISE

## CARACTÉRISTIQUES DES CINQ GAMMES



Le nouveau site de Bati Renov a été inauguré le vendredi 13 avril dernier.

Seremi, DPS Composites) qui va permettre à Bati Renov de fabriquer sa 5<sup>e</sup> génération de panneaux. Une rationalisation qui va également permettre à l'entreprise de compenser le différentiel des coups de main d'œuvre entre la Roumanie et la France pour maintenir son prix de revient.

Ce projet tenait particulièrement à cœur au PDG de l'entreprise, qui a grandi dans la ville proche de Saint-Jean-d'Angély et qui souhaitait tout particulièrement participer à la redynamisation du territoire des Vals de Saintonge. « Avec la création de 60 emplois durant les trois ans à venir, nous avons fait le choix de devenir un acteur économique majeur et éco-responsable, évoluant de manière conjointe avec notre territoire », affirme Christophe Lacombe.

La nouvelle usine a été inaugurée le 13 avril dernier en présence d'élus au cours d'une journée portes ouvertes qui accueillait également fournisseurs et clients. Rappelons que Bati Renov a fabriqué 15 000 m<sup>2</sup> de volets en 2017 et réalisé un chiffre d'affaires de 5,1 millions d'euros pour 40 000 paires de volets vendus.

### Lancement d'une nouvelle gamme

Forte de ces deux projets, Bati Renov lance une nouvelle gamme plus vaste de fermetures, et une nouvelle marque qu'elle baptise "Vue d'Ici".

Les volets de cette gamme sont fabriqués en composite polyuréthane imitation bois et se déclinent en cinq gammes principales offrant chacune un nombre infini d'options et de finitions, ainsi que de multiples possibilités de personnalisation. ■

**Classique** : volets imitation lames de bois verticales, pour un style simple qui s'adapte à toutes les habitations.

**Traditionnel** : volets imitation lames de bois verticales surmontées d'une traverse haute, un design un peu plus travaillé, pour les habitations demandant un cachet supplémentaire.

**Contemporain** : volets imitation lames de bois horizontales, ils donnent un aspect moderne à l'extérieur d'une maison.

**Provençal** : volets imitation lames de bois horizontales lorsqu'ils sont ouverts et verticales lorsqu'ils sont fermés, le choix d'un design polyvalent.

**Original** : esthétique et largeurs des lames au choix du client (les clients Bati Renov ont la possibilité d'envoyer les gabarits de leurs ouvertures atypiques).



Le composite polyuréthane est un matériau qui peut être peint à l'envi. Les volets "Vue d'Ici" peuvent se décliner dans toutes les couleurs souhaitées à partir d'une référence RAL ou personnalisée.

Côté options, la gamme propose des barres horizontales traditionnelles sur les volets afin d'appuyer l'imitation bois. Les barres et écharpes, ces éléments de structure emblématiques du volet en bois peuvent également être ajoutés aux volets "Vue d'Ici". Afin de s'adapter à toutes les ouvertures, l'entreprise peut, via un gabarit, fournir des volets adaptés à toutes les ouvertures de biais ou cintrées.



Motif foncé



Motif beige

Réorganisation de la production du site de Fretin (59) et présence accrue sur les salons

## Le groupe Maurizi fait l'acquisition de la société Lépinard

**L**e groupe Maurizi vient d'acquiescer la société Lépinard implantée à Courcelles-lès-Lens (62) et spécialiste du rideau métallique et de la porte industrielle.

L'acquisition de la société Lépinard (3,8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017) par le groupe Maurizi a un intérêt multiple pour lui. Pour SDA, l'intégration des rideaux métalliques et des portes industrielles Lépinard permet d'étoffer sa gamme industries et commerces, en complément de la porte industrielle déjà produite par SDA. Pour SMF Services, avoir un fabricant de rideaux métalliques au sein du groupe permet à la société de mieux se positionner sur le marché de l'installation des fermetures industrielles en se montrant plus compétitive.

### Une production réorganisée

L'acquisition de la société Lépinard comprend le rachat de leurs locaux à Courcelles-lès-Lens et notamment de deux bâtiments de 1 800 m<sup>2</sup>. La production des rideaux métalliques reste sur le site de Courcelles. Cependant, la production des portes industrielles Lépinard



sera déplacée sur le site SDA de Fretin afin de la regrouper avec la fabrication des portes sectionnelles SDA.

Enfin, les services métallerie (fabrication de portails, escaliers, etc. en acier) et R&D seront déplacés à Courcelles, ainsi que l'agence SMF Services actuellement située à Quincy.

Le service R&D du groupe Maurizi bénéficie désormais d'une surface de plus de 90 m<sup>2</sup>, pour permettre de réaliser leurs tests produits dans les meilleures conditions.

## LANCEMENT D'UN NOUVEAU MODÈLE DE PORTE DE GARAGE AFFLEURANTE EN PARTENARIAT AVEC RENSON

SDA vient de lancer un nouveau modèle de porte affleurante, avec un bardage en lames aluminium réalisé par Renson. L'entreprise conçoit et fabrique depuis plus de cinq ans des portes de garage affleurantes, avec sa gamme "Kaméléo" équipée d'un bardage (bois, aluminium...) qui se confond avec le bardage de la maison. Posées en tunnel dans la baie, ces portes nécessitent une conception technique particulière pour permettre l'alignement du bardage de la maison avec celui de la porte.



L'architecture contemporaine fait usage de concepts visuels dans lesquels différents éléments d'habillage de façade sont combinés. Les briques, ciments et bardages à lames filantes en bois ou en aluminium se retrouvent souvent dans un même projet. L'habillage de façade Linus de Renson répond depuis longtemps déjà à cette nouvelle tendance avec ses lames en aluminium fixées de manière invisible sur des clips.

Dans le cadre d'un partenariat national entre les deux sociétés, il est convenu que SDA soit le fabricant exclusif de portes de garage affleurantes pour Renson sur le territoire français, durant l'année 2018. Déjà visible dans le showroom SDA à Fretin (59), la société a exposé pour la première fois sa nouvelle porte Kaméléo à l'occasion du salon Nordbat à Lille du 11 au 13 avril dernier.



Sur le plan humain, aucun licenciement n'est à déplorer. Outre quelques départs choisis, la majorité des employés de la société Lépinard poursuit la même fonction qu'avant l'acquisition.

### Optimisations et agrandissements pour faire face à l'augmentation progressive de la demande

Afin de faire face à l'accroissement de l'activité suite au rachat de Lépinard, SDA a déjà commencé la réorganisation de sa production à Fretin, seulement 16 mois après l'emménagement dans ces nouveaux locaux (lire également Verre & Protections n°98, page 160).

Déjà positive depuis plusieurs années, la croissance de la demande s'est accélérée avec le rachat de la société Lépinard et la récupération d'une grande partie de leur clientèle. Ainsi, pour répondre à ce phénomène, SDA a déménagé vers des ateliers de production plus grands en fin 2016. Aujourd'hui, pour poursuivre ce développement, la société agrandit son espace de production et construit une extension adjacente à l'atelier principal.

### 30 % de surface de production supplémentaire

Après le rachat de la société Lépinard, le service métallerie SDA a déménagé à Courcelles-lès-Lens, libérant ainsi 30 % de la surface d'atelier, pour la production des portes de garage. L'atelier a donc été réorganisé, avec davantage d'espace dédié à l'emballage, notamment dans le but d'accueillir une nouvelle machine : une cerceuse automatique à panneaux (installation milieu d'année).

Afin d'améliorer le rendement des machines notamment, la direction envisage également de multiplier les postes de travail à l'atelier afin de créer un roulement en deux équipes. Actuellement en test sur quelques ouvriers en horaires décalés, le banc de découpe a gagné trois heures d'activité par jour, permettant ainsi d'optimiser la production.

### Construction d'une extension

Une extension du bâtiment de Fretin est actuellement en cours afin de répondre à plusieurs besoins. D'abord, une

salle de formation refaite à neuf permettra l'installation de nombreux produits (portes de garage, portails, motorisations et accessoires).

Cette salle permettra aux formations techniques des clients SDA de se dérouler dans les meilleures conditions. Aussi, les techniciens SMF Services en apprentissage pourront utiliser cette ressource dans le cadre de leur formation (électricité, automatismes etc.). Le rez-de-chaussée sera composé d'une salle d'archives et d'une réserve pour SMF Services.

### SDA multiplie sa présence en salons en 2018

SDA, afin d'accompagner son développement, a choisi d'accroître sa présence sur les salons en 2018. La société exposait mi-avril sur le salon Nordbat et exposera cet automne à Artibat et EquipBaie.

Pour accompagner le développement national de SDA, lancé en 2014, la société avait exposé sur le salon Artibat 2014, puis à nouveau en 2016. « La région représente un marché important notamment pour la porte de garage latérale » explique-t-on chez SDA.

En 2018, un troisième salon vient s'ajouter à Nordbat et Artibat, il s'agit d'EquipBaie. « La présence sur ce salon parisien vient confirmer les ambitions de SDA : s'inscrire comme un leader de la fabrication de portes de garage sur le marché français », conclut le groupe nordiste. ■



# FenêtréA lance Open, nouveau concept de porte d'entrée basé sur l'interchangeabilité des ouvrants

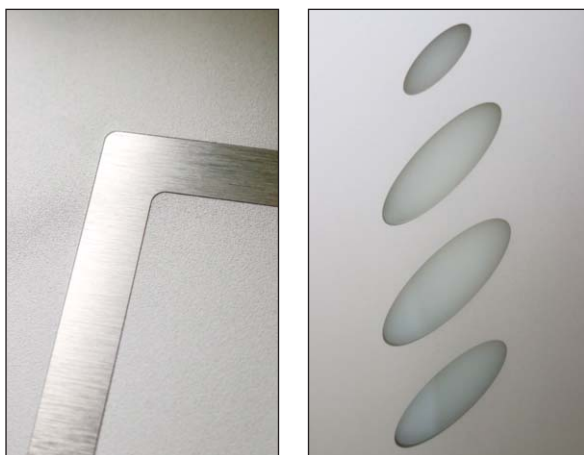
**F**enêtréA va très prochainement lancer sur le marché, Open, un nouveau concept de porte d'entrée habitat basé sur la possibilité pour le client final de pouvoir, après avoir installé sa porte, la changer quand bon lui semblera.

« L'idée de ce nouveau concept est partie de réflexions, à la fois de nos clients installateurs et des clients de nos clients, les particuliers, explique Dominique Lamballe, président de FenêtréA. On change, globalement, à peu près deux fois de menuiseries dans sa vie, mais on souhaite changer plus souvent sa porte d'entrée. Ou plus exactement, on ne veut pas forcément changer la porte elle-même mais plutôt son design extérieur, qui reflète les goûts du moment de la famille qui y habite ».

Partant du postulat que les modes changent, FenêtréA s'adresse au particulier avec un message simple : « Vous changez votre porte d'entrée mais sachez que vous pourrez évoluer dans vos goûts ou même vous tromper dans votre choix initial et modifier son design ».

Un message qui, selon FenêtréA, était jusqu'alors difficile à faire passer au consommateur, comme aux installateurs d'ailleurs, en raison de la complexité du changement d'une porte d'entrée, une difficulté liée notamment, à la jonction dormant-bâti.

« Il faut faire un mètre, que le poseur se déplace, déplore Dominique Lamballe. Ensuite, il faut démonter l'ancienne porte puis remonter la nouvelle porte. Un travail qu'il est obligatoire de confier à un professionnel. D'où notre idée de lancer "Open", un système qui donne la garantie à l'occupant l'interchangeabilité des ouvrants de sa porte durant cinq ans. Tout le monde peut "réengonder" un ouvrant, », poursuit-il.



Le design est interchangeable, mais aussi le matériau.



Dominique Lamballe,  
président de FenêtréA

## Les ouvrants, éléments de différenciation pour la façade

Changer les usages de la porte, tel est donc le nouveau pari de FenêtréA, s'appuyant en cela sur les nouveaux modes de consommations, le développement du "Plug & Play" à un nombre grandissant d'objets du quotidien, donc pourquoi pas à la porte d'entrée ?

« Nous considérons qu'une fenêtre, c'est, certes une esthétique, mais on ne modifie pas énormément l'esthétique de sa maison quand on change ses fenêtres, considère le dirigeant breton. La porte d'entrée, c'est, selon moi, foncièrement différent : il s'agit vraiment d'une différenciation pour la façade. Et cette notion nous obligera à proposer de véritables collections, plus souvent, et, plus en adéquation avec les modes, les tendances et l'évolution des goûts des consommateurs ».

Sur le plan technique, FenêtréA va devoir produire un dormant unique de manière à ce que la jonction par rapport au bâti soit toujours la même. Mais le menuisier a voulu aller plus loin et propose aussi, dans le cadre de cette "interchangeabilité", la possibilité de changer également de matériau par rapport à la porte initiale. Même si Open, sur le plan marketing, va plus axer sa stratégie sur le changement de design que passer du PVC à l'alu ou de l'alu au mixte.

« Et en fait, précise Dominique Lamballe, nous voulons répondre au client qui se dit : "J'ai un budget serré, la réponse sera deux faces PVC intérieur et extérieur. J'ai un budget plus confortable, je peux prendre une face Alu extérieur ou deux faces Alu". En fait, Open c'est... "on choisit d'abord un design, et, en fonction de son budget, on choisit ensuite les matériaux, intérieur et extérieur" ».





Le concept va donc s'appuyer sur un dormant aluminium, dont la finesse permettra une largeur de passage, ouvrant dégondé, supérieure à 830 mm standard, par exemple qui devrait être supérieure à 830 mm avec une cote tableau de 900 mm sur la maçonnerie, des dimensions quelque peu standard dans le monde des portes d'entrée.

« Avec cela, ajoute Dominique Lamballe, notre gamme Open sera une porte à largeur de passage optimisée, liée à un concept de fabrication de base avec un dormant aluminium, dans tous les cas. C'est-à-dire, que l'on choisisse un ouvrant PVC, un ouvrant alu, ou plus tard un ouvrant PVC-alu ou un ouvrant bois-alu, le dormant sera toujours en aluminium. Et l'avantage de l'aluminium aussi, c'est la couleur... », ajoute-t-il.

Autre argument avancé par FenêtréA : une thermique et une acoustique optimisées. L'entreprise a ainsi travaillé sur une porte avec triple joint barrière, affichant un coefficient Ud inférieur à 1.0.

« C'est une conception 100 % maison, précise Dominique Lamballe, issue d'un groupe de travail, réunissant nos équipes R&D ainsi que des spécialistes extérieurs (architecte, designer, bureau d'étude, décorateur d'intérieur, entre autres...). Par exemple, ce groupe de travail a, entre autres, travaillé sur l'effet bilame et nous sommes arrivés à la conception d'un ouvrant bi-matière "aluminium - ABS" où chaque matériau peut se dilater indépendamment l'un de l'autre. ».

### Une collection de 26 modèles

La nouvelle collection Open comportera 26 modèles qui ont été créés par le designer Nicolas Gilles et qui seront donc personnalisables à l'infini, à la fois en termes de couleurs, mais aussi en termes d'inserts, de rajouts d'options, etc. Tous les modèles seront proposés en grande hauteur de 1 800 mm à 2 500 mm ou en grande largeur de 800 à 1 100 mm avec une épaisseur d'ouvrants de 72 mm. Des options de finitions, avec des inserts inox, seront également possibles dans un premier temps et seront ensuite suivis d'inserts laqués ou d'inserts "façon pierre".

Autre détail, le barillet mis au point par FenêtréA est un barillet affleurant à l'extérieur et ne dépassant donc pas de la porte d'entrée. Equipées en série de serrures automatiques cinq points, les portes Open sont également prêtes pour la maison connectée avec deux versions "smart home" avec des "packs familles" de quatre télécommandes. Précisons que les portes sont réglées en usine, ainsi que les barillettes et les poignées qui sont livrées montés aux clients, un gain de temps à la pose estimé par FenêtréA à trente minutes. Enfin, notons qu'avec un budget d'investissements de l'ordre d'un million d'euros, FenêtréA a dédié un atelier entier de son usine à la fabrication des ouvrants monoblocs Open avec l'acquisition d'un nouveau parc de machines qui vont de cisailles, plieuses jusqu'à des machines à encoller, à resserrer, à emboutir.

Ces modèles seront officiellement lancés en mai prochain et présentés cet automne sur les salons Artibat et Equipbaie. ■

Mise en œuvre de 544 volets Pantographes de Griesser

# Jeux d'ombre et de lumière pour une résidence étudiante



## PANNEAU DE CHANTIER

Résidence étudiante Indochine à vocation sociale de 130 chambres et deux commerces et un restaurant.

**Architecte** : Moussafir Architectes Associés

**Maitre d'œuvre** : RIVP (Régie Immobilière Ville de Paris)

Implantée sur le boulevard d'Indochine, dans le XIX<sup>e</sup> arrondissement parisien, cette résidence universitaire comporte 130 logements étudiants ainsi qu'un local commercial.

Il s'agit d'un bâtiment monolithique dont la structure polygonale permet d'exploiter au maximum l'espace environnant. Le projet a été réalisé en tenant compte des objectifs suivants : protéger les chambres des nuisances sonores du péri-phérique et leur offrir un maximum d'ensoleillement.

### Angles d'ouverture variable

Pour ce faire, de grandes baies ont été intégrées à l'intérieur de la façade. Afin de faciliter la pénétration de la lumière dans chaque logement, 544 volets Pantographes Griesser, modèle S, ont été installés. Avec leurs angles d'ouverture variable, ils apportent une nouvelle ambiance de lumière et d'effet d'ombres tout en répondant parfaitement aux exigences de la RT 2012.

En position ouverte, les panneaux sont perpendiculaires à la façade, ils sont repliés et permettent un apport lumineux maximal.

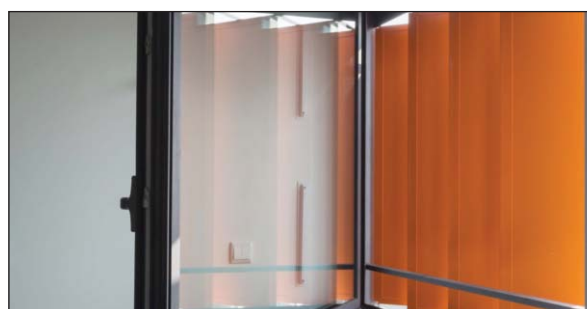
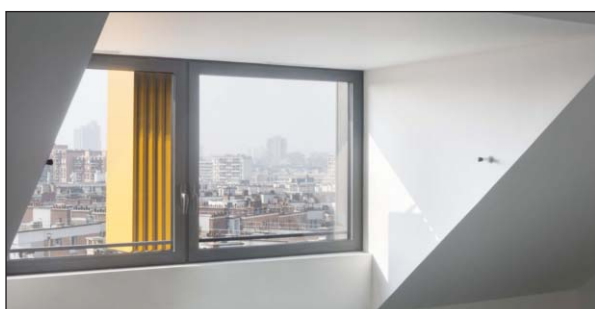
En position intermédiaire, l'utilisateur peut bénéficier d'une lumière naturelle tout en se protégeant du soleil.

En position fermée, le volet Pantographe maîtrise l'entrée de la lumière pour assurer un confort nuit optimal.

Une technique de motorisation électrique et une commande des plus modernes assurent un confort d'usage à l'utilisateur.

De plus ce volet bénéficie d'autres atouts, notamment un confort visuel et thermique, et il ne nécessite pas d'entretien.

Notons que l'ensemble de la résidence dispose du label Habitat et environnement BBC Effinergie. ■





## Soprofen distribution enrichit sa gamme d'accessoires de mise en œuvre

**A**fin de répondre aux attentes de tous les professionnels de la menuiserie, Soprofen distribution élargit aujourd'hui sa gamme d'accessoires pour la baie et la fermeture, réunie dans un nouveau tarif.

Ce nouveau tarif accessoires pour la baie et la fermeture regroupe l'ensemble des produits nécessaires à la pose d'une menuiserie, en conformité avec le DTU. Réunissant plus de 1 000 références sur 130 pages, il se compose de dix chapitres repérables grâce à un code couleurs :

- profilés d'habillage dans lequel les professionnels trouveront une large gamme de profilés en PVC, de plats, cornières, moulures, tubes et tapées,
- panneaux reprenant les plaques et les panneaux sandwich en PVC et aluminium,
- fixations et visseries pour la mise en œuvre de menuiseries conformément au DTU 36.5 avec une large gamme de fixations réglables ou non, d'équerres, de cornières filantes... à choisir en fonction du type de pose (applique intérieure, tunnel...),
- étanchéité et collage avec tous les produits indispensables pour réussir les différents raccordements entre les éléments de construction (mastics silicones, acryliques ou hybrides, pâtes de finition, MS polymères, pistolets extrudeurs, mousse polyuréthane, colles, joints d'étanchéité...),

- nettoyage et entretien, inédite, cette gamme réunit des produits pour l'entretien et la réparation des menuiseries tels que des nettoyeurs-solvants et des accessoires,
- outillage électroportatif pour les professionnels,
- petit outillage (mètres, niveaux, serre-joints, pinces...),
- accessoires électriques (fiches, goulottes, bornes de connexion...),
- isolation avec des solutions performantes pour réduire les déperditions énergétiques liées aux volets et renforcer l'isolation des caissons de volets roulants,
- moustiquaires en kit à ajuster. ■



## Nouvelle collection Waves de Bandalux

**I**nspirée par les ondulations des tissus traditionnels, les vagues et la mer, cette nouvelle collection de textiles remonte aux origines géographiques de la marque – la Galice, dans le Nord-Ouest de l'Espagne – et reflète l'âme de Bandalux.

La collection Waves emprunte à l'environnement naturel les éléments phares de ses six thématiques décoratives et dévoile ainsi ses tendances au gré des nuages, de la mer, du sable, des fonds marins, du corail ou encore des falaises.

La collection haut de gamme Waves comprend 120 tissus et se décline autour des six décors, de la transparence idéale jusqu'à l'opacité absolue Blackout.

Seize modèles se déclinent en Blackout et 14 modèles sont ignifugés M1. Toutes les références sont disponibles en grandes laizes de 2,70 à 3 mètres.

Notons que l'ensemble de la collection s'adapte aux systèmes de mise en œuvre Bandalux. Pour les rideaux traditionnels à manœuvre manuelle, Bandalux propose deux nouveaux rails décoratifs – Square et Urban – permettant des ondulations régulières du rideau. Une confection "pli table" est également proposée. ■



Mise en œuvre de Panovista Max pour une villa contemporaine néerlandaise

## Vue panoramique grâce à un store de protection solaire sans câbles ni coulisses apparents

**D**ans la ville néerlandaise de Goes, Tom et Gerda Schraven ont décidé de construire leur nouvelle maison dans un endroit avec une vue sur un coin de nature encore préservée. L'architecte a conçu ce projet autour de la vue magnifique depuis la salle à manger. Le résultat en est une immense fenêtre d'angle sans cadre qui permet aux habitants de jouir pleinement de la vue exceptionnelle. Un impératif important s'en est automatiquement suivi : la protection solaire devait s'adapter à ce concept architectural. « Nous avons acheté cette parcelle de terrain à cause de la vue fantastique que nous

avons sur l'étang et la nature vierge aux alentours, expliquent les propriétaires. Notre exigence principale vis-à-vis de l'architecte était d'adapter son projet en fonction de la vue. Il était entièrement sur la même longueur d'onde que nous et a dessiné notre maison comme une sorte de terrarium avec vue sur la nature depuis la salle à manger. Dès le premier coup de crayon il a dessiné une grande fenêtre d'angle sans cadre qui offre une large vue panoramique sur ce petit coin de paradis. Le reste a été ensuite adapté en fonction de cet élément, selon nos souhaits ».

### La protection solaire adaptée à l'architecture et non le contraire

Pour répondre entièrement aux souhaits du maître d'ouvrage, l'architecte a exigé de l'entrepreneur qu'il renonce à un support ou une colonne pour la fenêtre d'angle. Ceci afin de préserver la vue panoramique vers l'extérieur.

« Il a également appliqué cette règle au niveau de la protection solaire. Il n'était pas non plus question de déranger la vue avec des câbles ou des coulisses apparents, complète Tom Schraven. La protection solaire devait selon lui s'adapt-



ter à la maison et non le contraire », fut sa réponse à la remarque de l'entrepreneur comme quoi un store-banne n'était pas possible du fait de la trop faible structure du bandeau de finition situé au-dessus de la fenêtre.

« La vue était un élément prioritaire dans la conception de notre maison. La présence d'une fenêtre dans l'angle a permis d'apporter une dimension supérieure, une vue panoramique sur l'environnement extérieur, » poursuit Tom Schraven.

Pour Gerda Schraven il y a eu un moment de frayeur : « L'architecte avait imaginé une belle maison avec une vue fantastique grâce à la fenêtre d'angle, mais pour la gestion de l'incidence de la lumière solaire sans nuire à la vue panoramique, il n'y avait à ce moment pas encore de solution toute prête. J'ai alors directement pensé : que va-t-il

se passer avec les tapis, le mobilier,... car la pénétration solaire avec une si grande fenêtre va à long terme les décolorer ».

### Découverte de Panovista Max lors d'un salon en Belgique

Heureusement les propriétaires ont découvert la solution adaptée lors d'une foire professionnelle à Gand. Ils y ont fait connaissance avec le store extérieur pour fenêtre d'angle sans cadre, Panovista Max de Renson. Celui-ci était le chaînon manquant dont ils avaient besoin pour contrôler la lumière solaire dans ce type de situation.

Rappelons que le Panovista Max est composé de deux stores, commandés par un moteur. Dans l'angle, les extrémités des tubes d'enroulement s'emboîtent l'un dans l'autre dans le caisson à l'aide de deux roues dentées. De ce fait les deux stores s'enroulent et se déroulent toujours simultanément. Lors du déroulement de la protection solaire, les deux stores sont reliés dans l'angle à l'aide d'une tirette. Les deux toiles sont donc attachées l'une à l'autre, ce qui permet non seulement une finition esthétique, mais offre également une résistance au vent jusqu'à 90 km/h.

Lutter contre la surchauffe est indispensable, mais une protection solaire intérieure était hors de question.

« Le soleil donne en début d'après-midi juste sur la grande fenêtre. C'était notre choix, mais sans protection solaire ce n'était pas tenable car il faisait vite beaucoup trop chaud dans la maison, précise à ce sujet Tom Schraven. En période d'été ce n'était pas possible de rester à l'intérieur à cause de la chaleur. Heureusement c'est du passé maintenant que nous avons installé le Panovista Max. Même lorsque le store est déroulé, nous ne perdons rien de la vue fantastique sur l'extérieur, tandis que la protection solaire permet de maintenir la chaleur à l'extérieur ».

Selon les occupants de la maison il n'y avait donc pas d'autre solution pour leur cas, à moins de supporter des câbles ou des coulisses dans l'angle, mais c'était précisément ce qu'ils voulaient éviter pour ne pas nuire à la vue d'ensemble. « Quand vous concevez un projet tel que le nôtre autour d'une vue panoramique, ce serait un péché de devoir faire des concessions à ce niveau. Nous avons essayé de placer une protection solaire à l'intérieur de la grande fenêtre, mais cela n'avait aucun effet car une fois que la chaleur est à l'intérieur, le mal est fait ». Pour Stefanie Sulmon, product manager Renson, « Il est en effet beaucoup plus efficace de retenir le soleil à l'extérieur. Avec des lames ou des tentures à l'intérieur vous laissez pénétrer la chaleur, tandis qu'avec une protection solaire extérieure vous empêchez les rayons du soleil d'atteindre le vitrage. Et ceci fait toute la différence pour maintenir la température fraîche et agréable pendant la saison chaude – sans utiliser d'appareil de climatisation très énergivore – même avec des grandes baies vitrées telles que celle-ci », conclut-elle. ■





# DOSSIER

# PORTES D'ENTRÉES, PORTES DE GARAGES, PORTAILS ET CLÔTURES

## Groupe **Millet Industrie** : porte d'entrée aluminium et mixte SYbaie

**L**a nouvelle gamme de portes d'entrée aluminium et mixte SY PE alu répond à un concept ouvrant et dormant affleurant unique où la porte, son bâti, les inserts et vitrages se trouvent sur le même plan. La gamme est équipée d'une serrure 5 points munie de 2 crochets acier couplés à 2 goujons anti-soulevage, d'un barillet de sécurité 5 clefs ainsi que d'un vitrage sécurité 44.2 feuilleté dépoli.

Les performances isolantes sont optimales grâce au remplissage isolant de l'ouvrant monobloc de 68 mm et à la rupture du pont thermique présente dans les profils ouvrant et dormant. Elle est équipée de 3 paumelles aluminium réglables en 3 dimensions qui peuvent supporter chacune jusqu'à 120 kg, l'anti-dégondage est un parfait complément à la serrure.

L'accès est adapté aux normes pour personnes à mobilité réduite avec un seuil de 20 mm et sa largeur de fabrication peut atteindre 1 200 mm (cotes tableau). ■





## Novoferm : Novorol, porte de garage à enroulement

Avec ses lames de 75 mm de hauteur, Novorol apporte modernité et sentiment de hauteur. Cette porte de garage en aluminium se distingue par sa solidité et sa longévité. Disponible en 9 coloris en sablé et plaxé, elle s'adapte aux attentes des particuliers. Motorisée, pour un confort haut de gamme, ce modèle

est également idéal pour optimiser l'espace de son garage. L'ouvrant se lève verticalement et s'éclipse entièrement dans son coffre. Novorol est parfait pour des projets de rénovation, lorsque la profondeur n'est pas suffisante ou que le plafond présente des obstacles à l'installation de rails. ■

## 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-fermetures.com](mailto:contact@maine-fermetures.com)



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



[www.maine-fermetures.com](http://www.maine-fermetures.com)



**MAINE FERMETURES**  
mp



**Groupe MAINE**  
mp

## SDA lance la porte Isoprime en remplacement de la gamme First

**S**DA, fabricant de portes de garage sectionnelles, lance un nouveau modèle de porte sectionnelle à refoulement plafond, avec ressorts de traction verticaux : la gamme SDA Isoprime.

La nouvelle gamme de portes sectionnelles Isoprime vient remplacer la gamme First, déjà dotée de ressorts de traction. À la différence de la porte First, la gamme Isoprime est disponible en toutes hauteurs, jusqu'à 2 250 mm. Ainsi, il n'est plus nécessaire de compenser une hauteur de baie hors normes avec une imposte.

Grâce à l'absence de barre de ressorts de torsion, en position haute, la porte de garage Isoprime nécessite une retombée



de linteau extrêmement faible : seulement 80 mm. Ainsi, elle peut être installée en rénovation dans des situations bien particulières.

Pour une porte d'entrée de gamme, Isoprime est particulièrement personnalisable. Elle est proposée avec un choix de panneaux impressionnant : plus de 20 styles de panneaux en standard. ■



## Porte de garage battante Isobat

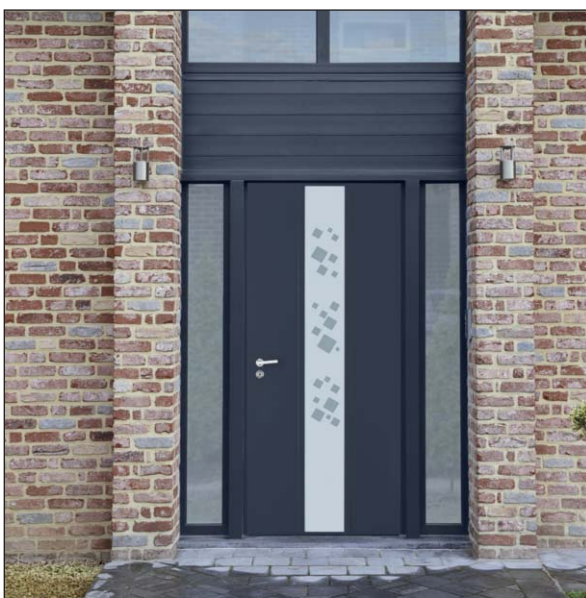
**É**légante et design, cette porte peut s'ouvrir à la française ou à l'anglaise (vers l'extérieur ou vers l'intérieur, selon les besoins). Grâce à ce type d'ouverture, la porte nécessite une hauteur de linteau extrêmement réduite. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Isolée et performante
- Ouvrant et cadre en aluminium à rupture de pont thermique
- Panneaux 40mm sandwich haute isolation
- Pose en applique ou en tunnel
- Ouverture à la française ou à l'anglaise
- Serrure 3 points
- Canon européen avec 3 clés
- Poignée en aluminium
- Seuil en aluminium réduit (PMR) à rupture de pont thermique
- Double joint sur la partie basse de la porte
- Paumelles réglables

## Picard Serrures : nouveau décor Eclat pour porte Diamant Luminance

**A**vec une vitre centrale composée de 1 à 3 carreaux, la porte Diamant Luminance existait déjà avec 5 modèles décoratifs en standard. Lignes géométriques des motifs Mikado, Damier et Losange ou formes arrondies des modèles Bulle et Arc en Ciel, chacun pouvait laisser libre cours à son inspiration. Pour offrir une plus grande liberté de choix, Picard Serrures enrichit aujourd'hui sa gamme avec un nouveau décor appelé Eclat. Occupant toute la hauteur de la porte, le vitrage central ainsi incrusté de petits diamants garantit une mise en valeur étincelante de l'entrée. Portant maintenant à 6 le nombre de décors proposés, la porte Diamant Luminance constitue un excellent compromis entre luminosité, sécurité et confort. Certifiée A2P BP1, elle est équipée d'une serrure à 5 points de fermeture (elle-même certifiée A2P\*). ■







S'OUVRIR SUR UN MONDE DE SOLUTIONS



CONCEPTION & PRODUCTION 100% FRANÇAISE

QUELLES QUE SOIENT VOS EXIGENCES,  
IL Y A TOUJOURS UNE SOLUTION MALERBA !



Blocs-portes métalliques, bois ou vitrés, châssis et cloisons vitrés, blocs-gaines, trappes, huisseries... Avec les plus larges gammes de produits du marché, des performances techniques multiples (coupe-feu, D.A.S., acoustique, thermique et anti-effraction) et de nombreuses finitions, il y a toujours une solution MALERBA !

Fabricant français référent de blocs-portes pour tous les segments de marché (santé, hôtellerie, enseignement, bureaux & IGH, cultures & sports, industrie & logistique, infrastructures, habitat individuel et habitat collectif), MALERBA propose des solutions en neuf et en réhabilitation pour tous les environnements et dotées d'un profil environnemental répondant aux exigences des constructions durables.

[www.malerba.fr](http://www.malerba.fr)  
T : +33 (0)4 74 89 85 85  
[info@malerba.fr](mailto:info@malerba.fr)

MALERBA | MALERBA DISTRIBUTION | MONTIBERT

## Porte d'entrée monobloc 70 de Sepalumic

**S**epalumic a co-développé une nouvelle technologie de panneaux avec les experts de ce marché : Volma et Euradif. Les clients Sepalumic ont ainsi le choix de leur fournisseur et pourront proposer au client particulier une porte sur-mesure.

Afin d'exposer son style et sa personnalité dès l'entrée de son logement, une myriade d'esthétiques de panneaux est disponible : traditionnelle, contemporaine, excentrique ou avant-gardiste... Sepalumic propose une offre sur-mesure adaptée à toutes les envies, pour toutes les bâtisses, avec toujours un choix de couleurs infini pour accorder les teintes sur le panneau, le profil et les accessoires.

Plaisir visuel et confort de manœuvre ne sont pas les seuls bénéfices de cette porte d'entrée, car le nouveau produit a été conçu pour résister à l'effraction. En effet, en plus d'un panneau robuste et retardateur, la porte est disponible avec une serrure 5 points (automatique / manœuvrable à clé) idéale pour sécuriser l'habitat.

La porte d'entrée participe aussi à l'économie d'énergie globale du bâtiment avec ses performances incomparables. Dans cette optique, l'étanchéité a profité de l'expertise de Sepalumic et atteint des performances testées et certifiées : A\*4 / E\*7B / V\*C3, idéales pour l'isolation de résidence. Enfin la thermique est elle aussi optimale grâce au système développé par Sepalumic, associée à la robustesse et la composition du panneau monobloc.



Outre l'aspect esthétique, la porte d'entrée a été conçue de manière à assurer sa fonction principale : permettre l'accès et sécuriser le domicile. Afin d'assurer son fonctionnement permanent, le système a été éprouvé et certifié sur son comportement à l'effet bi-lame (mise en contrainte du panneau à haute température) et les résultats obtenus sont concluants. La monobloc 70 a donc obtenu le meilleur classement possible à l'essai de comportement sous l'ensoleillement et la déformation résiduelle (Classe 3 selon norme NF 12219). ■

## Soprofen : porte de garage sectionnelle latérale avec passage piéton Avalon

**C**omposée de panneaux en aluminium isolés de 43 mm d'épaisseur, la porte de garage Avalon de Soprofen dispose de sections de largeur parfaitement identique. À l'encombrement réduit, elle compte de nombreux atouts au service d'une durée de vie optimale et d'un grand confort d'utilisation : un seuil plat dont le profil au sol en aluminium anodisé limite l'encombrement avec la possibilité, en option, de choisir un profil de 15 mm favorisant l'évacuation de l'eau, un guidage au sol par sabots ponctuels, un profil de finition de bas de panneau en aluminium anodisé et des charnières en inox, une brosse basse réglable en hauteur qui assure une finition au sol parfaite et une meilleure étanchéité, un rail en aluminium extrudé de 5 mm, des chariots à double et triple roulettes en aluminium réglables en hauteur et un rail à courroie (en standard) pour un fonctionnement fluide et silencieux.

Facile à poser avec son pré-cadre aluminium et ses joints brosses périphériques sur les quatre côtés, Avalon a été



spécialement conçue pour s'adapter aux garages atypiques (plafond condamné par des tuyaux ou des poutres, par exemple). C'est pourquoi elle peut être installée avec le moteur en position haute et offre la possibilité d'avoir un rail de guidage sans angle ou avec angle spécifique de 86° à 180°. ■

## France Fermetures : porte de garage latérale Mirano

La porte de garage motorisée Mirano bénéficie d'une qualité premium au service du confort, de la sécurité et de l'élégance. Réalisée sur-mesure jusqu'à 5 000 mm de large et 3 000 mm de haut, elle est composée de panneaux en acier double paroi isolée de 40 mm d'épaisseur avec joints d'étanchéité.

Pratique, elle permet trois types d'ouverture en fonction des besoins :

- une ouverture totale pour stationner la voiture,
- une fonction « portillon séquentiel » avec une largeur d'ouverture paramétrable pour accéder au garage avec un vélo, pilotée directement depuis la télécommande,
- un portillon pivotant pour accéder à pied au garage.

Offrant un confort d'utilisation idéal, la porte de garage intègre une poignée encastrée esthétique et discrète ainsi qu'un ferme-porte permettant l'ouverture et le maintien à 90° du portillon.

Pour une sécurité optimale, Mirano est équipée d'un bloc serrure motorisé automatique de série, composé de deux pènes avec crochet anti-soulèvement directement intégré au pré-cadre. À l'intérieur du garage, un loquet de fermeture manuelle permet de verrouiller ou déverrouiller la serrure. ■



## La DIFFÉRENCE COMMERCIALE

- ✓ Boostez votre chiffre d'affaires
- ✓ Design personnalisé
- ✓ Fabrication certifiée ISO 9001
- ✓ Délais respectés
- ✓ Qualité française
- ✓ Notre bureau d'études vous conseille

Tilbom 06 22 60 03 58 © Y. Shenkov

Tél. 03 86 67 27 57  
[www.gp-portail.com](http://www.gp-portail.com)

## Porte de hall Portadapte de Decayeux

L'ouverture de cette porte de hall se fait en douceur grâce à un système coulissant par galandage qui protège du refoulement de la porte et empêche le contact avec celle-ci. La porte détecte d'ailleurs les obstacles à la fermeture en les mémorisant. Elle ne présente pas d'obstacle au sol et le mouvement de translation de la porte est silencieux bien que perceptible par les malvoyants. Elle est adaptée aux personnes à mobilité réduite. Elle offre un gain de place par rapport à une porte classique (pas de débattement du vantail) et permet d'augmenter l'espace extérieur du hall d'entrée.

Portadapte est conçue pour résister à tout vandalisme car elle ne présente pas de poignée, pas de prise et donc pas de possibilité d'arrachement. La fermeture de la porte est renforcée avec 2 ventouses électromagnétiques, chacune intégrée dans la colonne technique et par 2 contreplaques situées dans la tranche du vantail (fixées par 2 vis inox anti-vandalisme afin d'empêcher toute effraction par arrachement).

De même, pour garantir la sécurité des ouvertures de la porte, Decayeux a développé une solution sécurisée pour remplacer une serrure mécanique de type T25 à laquelle s'ajoutent des services Vigik (badges résidents) : la centrale Decayeux Light. Une mémoire débrosable permet un remplacement rapide et facile de la centrale en panne par une centrale neuve avec retour immédiat en fonctionnement. Enfin, la porte se place en sécurité positive s'il y a coupure d'électricité ou incendie. ■



## Clôtures résidentielles Eko-Okna

La fiabilité et l'élégance sont les principales caractéristiques des clôtures proposées par Eko-Okna en trois variantes – Standard, Élégance et Prestige. Ces clôtures sont faites d'acier de haute qualité enduit du meilleur revêtement anti-corrosif. La clôture peut être peinte dans n'importe quelle couleur de la palette RAL. Il est possible d'équiper les clôtures d'un certain nombre d'accessoires, tels que le numéro de propriété, la boîte aux lettres, le voyant d'avertissement, le moteur ou l'interphone. Trois types de portails sont proposés. En standard, tous les portails sont équipés de photocellules. ■



Un dimanche matin  
de printemps,  
grasse matinée  
pour elle,  
surprise en  
préparation sur  
la terrasse pour  
lui...

BÉNÉFICIER D'UNE  
**TVA**  
**5,5%**  
À  
POUR TOUT CHANTIER  
DE RÉNOVATION  
\*Selon dispositions légales  
[www.developpement-durable.gouv.fr](http://www.developpement-durable.gouv.fr)



Modèle AZUR

FABRICATION FRANÇAISE

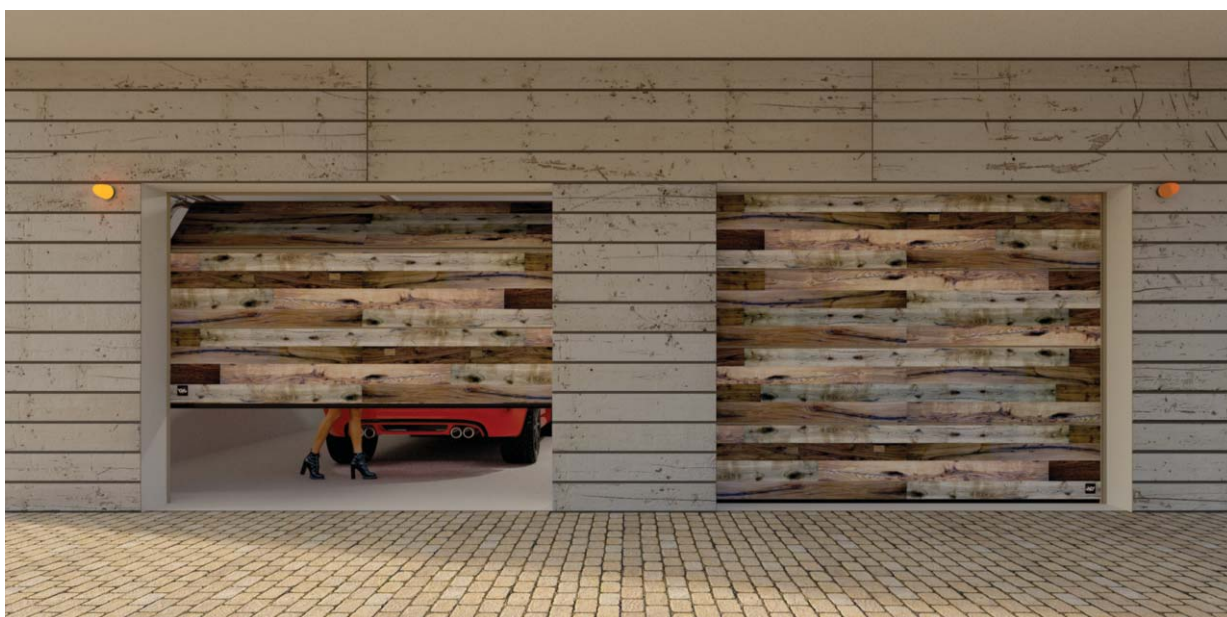
### ... et au milieu, une porte d'entrée Bel'M

Qualité, sécurité, performances acoustiques, thermiques  
et d'étanchéité pour plus de 220 modèles...

C'est tout le patrimoine de vos clients  
qui prend de la valeur en rénovant une maison  
avec une porte d'entrée Bel'M.

[belm.fr](http://belm.fr)

**BeL'M**



## Javey : porte sectionnelle collective City

**C**ity de Javey est une porte sectionnelle destinée aux garages collectifs, jusqu'à 100 cycles par jour, pour les lieux accueillant uniquement des utilisateurs. Véritable condensé de technologies, elle est réalisée sur mesure et est totalement personnalisable. Elle permet de se démarquer, apporter une touche de « peps », contribuer à l'art urbain, communiquer. Elle se décline en milliers de possibilités grâce à ses couleurs, aspects, motifs, décors inox, aux trompe-l'œil Javey Image et aux aspects bois Collection Nature.

Pour les besoins de ventilation, le tablier de la porte peut comprendre soit des grilles d'aération, soit des panneaux avec barreaudage ou lames micro-perforées. Elle peut être réalisée selon le projet personnel du client ou les exigences des administrations, par exemple une continuité de la façade. Non débordante, City optimise l'espace. Elle ne nécessite que 150 mm de retombée de linteau. Une seule personne peut suffire pour la pose. La maintenance est simple à réaliser. Les coûts d'exploitation sont faibles au quotidien. ■

## Porte de garage collection Nature

**J**avey propose la collection Nature : des portes de garage en acier isolé au visuel bois haute définition. Ces portes peuvent être sectionnelles, latérales ou battantes. Cette collection s'inspire de plusieurs essences de bois et se décline en une palette de coloris.

Avec la technologie Javey Image, les nœuds, veines et stries du bois sont reproduits jusque dans les moindres détails. Comme la reproduction texturée du bois n'est pas répétitive, il est presque impossible de distinguer ces panneaux d'un bois véritable. Seul le toucher permet de faire la différence. Collection Nature est une excellente alternative aux portes en bois. Elle est idéale pour les chalets de montagne, les maisons de bord de mer, le style campagnard ou les maisons contemporaines en zone urbaine. Elle est tout particulièrement conseillée là où le bois naturel, même traité, se dégrade rapidement et subit les attaques des insectes et des vers, de la pollution ou du climat. Elle permet d'éviter un entretien fastidieux et coûteux. ■





## Profils Systèmes : portail Wolf

La gamme de profilés aluminium Wolf de Profils Systèmes est conçue pour la fabrication de portails battants (1 ou 2 vantaux) ou coulissants au design droit Factory Spirit, ainsi que pour des portillons à lames pleines ou ajourées horizontales de 40 mm.

L'absence de traverses haute et basse, associée à des lames aluminium de 250 mm de hauteur, confère à ce portail un design moderne et épuré. Avec ses différents designs de lames (horizontales, pleines, ajourées, liseré aspect inox ou tôles pleines ou usinées), le por-

tail alu Wolf allie modernité et performance. Ses lames pleines de L40 x H250 mm en aluminium extrudé offrent une grande rigidité au tablier ainsi que de grandes dimensions allant jusqu'à 5,5 m pour la version battante et 6 m pour le coulissant.

Le portail Wolf est disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes : Terra Cigala, Mahoé, Éclats Métalliques, Profils Color et Terre de matières. La tenue de la teinte est garantie jusqu'à 25 ans. ■

## LA PORTE BASCULANTE AURA PREND DE L'ÉPAISSEUR !



version Libre (Vesoul)

### Porte basculante motorisée avec portillon

- Désormais livrable en **60 mm**
- Portillon de service à serrure 3 points
- Motorisation One 600 et 1 000
- Production sur mesures, largeur maxi 3 m
- Designs identiques à la sectionnelle Sessanta

[www.axone-spadone.fr](http://www.axone-spadone.fr)



**SPADONE**

AXONE-SPADONE • Technoparc franco-suisse – F-90100 DELLE  
e-mail: [axone@spadone.eu](mailto:axone@spadone.eu)

## GP Portail : portail battant en aluminium avec motorisation intégrée

**GP** Portail réalise des portails sur-mesure avec moteur intégré dans le battant grâce à un profilé aluminium adapté en dimensions et robustesse. Le moteur Somfy est glissé dans le battant puis fixé aux plaques et crapaudines nécessaires, ainsi la motorisation est complètement invisible.

Un portail de grande qualité et une motorisation performante intégrée est la réponse aux poses sans écoinçon. Point fort : une ouverture jusqu'à 180°, possible même avec une ouverture vers l'extérieur. La butée est également intégrée pour assurer un gain de place optimal. En cas de pente, un kit existe pour adapter la pose aux pentes de 5 % à 10 %. La pose de portail motorisé devient facile puisque tout est pré-monté en usine dans les montants du portail. ■



## SIB : gamme Signature

**L**a gamme Signature de SIB s'enrichit de nouveaux décors exclusifs, coordonnés à sa gamme de brise-vues Estampe. Idéale pour un extérieur véritablement personnalisé, la gamme Signature s'élargit. Désormais, trois types de remplissage sont disponibles, à savoir les lames de 255, 170 ou les lames brise-vent de 150 mm.

De nouveaux décors sont également proposés, coordonnés à la gamme de brise-vues Estampe. Réalisés en tôle découpée, ces décors sont le fruit d'un projet mené en partenariat avec la jeune designer Charline Laforêt. Résultat : 13 dessins originaux, d'inspirations diverses, issus des grandes tendances actuelles du graphisme. Et pour une façade tota-

lement harmonisée, les décors sont déclinables sur les clôtures de la gamme Signature. Bien plus qu'une simple façon de se protéger des regards indiscrets, ils apportent une vraie touche artistique à l'extérieur de l'habitation.

Le large choix de décors de la gamme Signature, combiné au nuancier de couleurs, permettra à chacun de trouver à coup sûr le modèle qui valorisera au mieux son projet de rénovation ou de construction neuve.

Les produits de la gamme Signature sont réalisés sur mesure, fabriqués en France, et commercialisés auprès du réseau d'installateurs SIB. Ils répondent aux normes CE et bénéficient des labels Qualicoat et Qualimarine. ■





# LA PORTE D'ENTRÉE

par FPEE



# FPEE

Découvrez  
nos nouvelles  
portes d'entrée  
**MONALU 80mm**

Plus d'info sur :  
[FPEE.FR](http://FPEE.FR)

## Sothoform : Circée, porte de garage sectionnelle en acier à refoulement latéral 40 mm motorisée

La porte Circée, en plus d'offrir une résistance mécanique et une forte stabilité, est très facile et rapide à poser grâce au système de guidage et aux joints prémontés sur les montants et traverse, la simplicité des réglages, et la position du moteur définie en fonction de la largeur des écoinçons.

Un bâti unique, exclusivité Sothoform, avec un habillage de la même couleur que le tablier facilitant la pose et dissimulant les joints d'étanchéité. Différentes configurations sont possibles : Ligné, Micro-rainuré, Monorainuré, à cassettes ou plan. Toutes les couleurs du RAL sont réalisables sur demande hormis le chêne doré, le blanc et le gris 7016, les couleurs sont proposées en aspect texturé comme l'ensemble des produits aluminium du catalogue Sothoform. ■



## Atlantem : dormant hybride AM-X pour les portes aluminium et mixtes

Toutes les portes aluminium et mixtes se déclinent sur la base du dormant hybride AM-X. Innovant, il permet de bénéficier de l'avantage de chacun des matériaux :

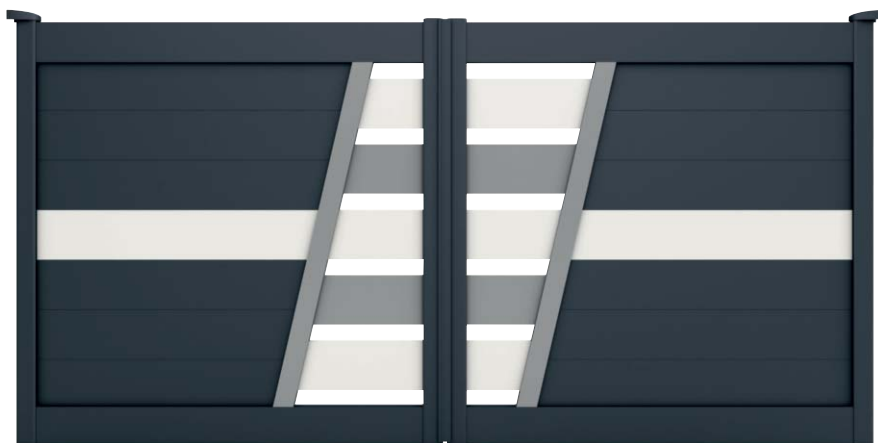
- le pouvoir isolant du PVC,
- l'esthétique, la résistance et la facilité d'entretien de l'aluminium,
- l'esthétique authentique et chaleureuse du bois.

Disponibles en finition intérieure blanche, couleur ou bois, les portes sont en harmonie avec l'esthétique des menuiseries AM-X. Le particulier a ainsi accès à une offre globale, pour homogénéiser ses intérieurs ou varier les ambiances. Pratiques pour les artisans, les portes d'entrée AM-X, présentées sous 16 types de dormants, s'adaptent à tous les types de pose :

- en rénovation avec une aile de 45 mm intégrée et 7 possibilités d'habillage intérieur,
- en dépose totale pour une finition intérieure précise,
- en neuf pour un doublage de 100 à 200 mm. ■

## Portail Captéa

Le portail Captéa d'Atlantem fait parti de la nouvelle collection Design, conçue pour des projets modernes. Ce portail plein est traversé en hauteur par des barreaux horizontaux qui laissent percevoir l'intérieur du jardin ou de l'allée. Pour renforcer l'effet de mouvement, une lame centrale d'une couleur différente peut être ajoutée. ■

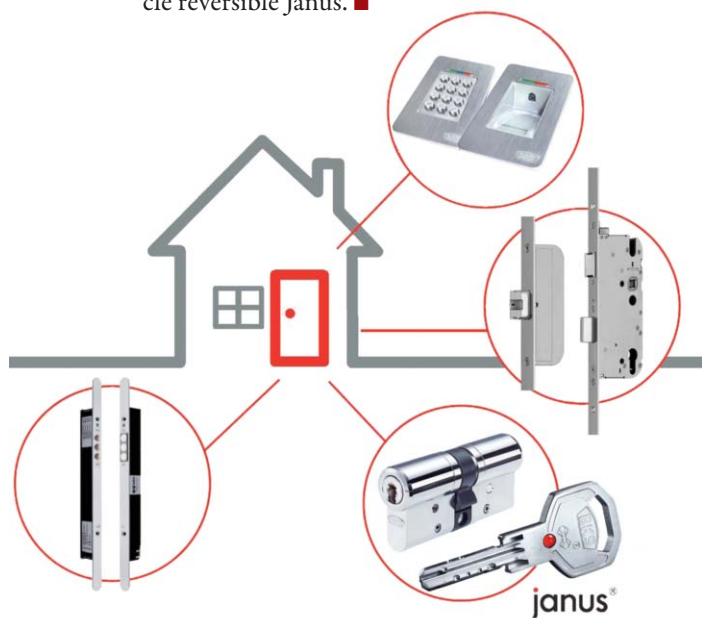


## Ferco : Gu-Security, accès automatique contrôlé pour porte 1 ou 2 vantaux

**G**u-Security accès automatique contrôlé pour porte à 1 ou 2 vantaux est un concept idéal pour plus de sécurité et de confort aux accès secondaires des résidences, aux établissements types ERP, etc.

Domotique intelligente reliée à Internet ; le GU Controller I/O et son application sur smartphone permet d'ouvrir et de fermer des portes, des coulissants et des fenêtres. L'absence de câble permet un angle d'ouverture du vantail sans restriction et cela sur tous les types de profils.

En applique ou encastré, le lecteur d'empreintes ou le clavier à code peut être intégré dans le vantail de porte, dans le dormant ou en applique sur le mur de la maison. Les pènes automatiques se déclenchent avec une saillie de 20 mm une fois la porte refermée et sont alors bloqués anti-retour. La résistance d'une porte d'entrée équipée de ce système peut atteindre après essais réalisés en laboratoire une certification de classe RC2 et RC3. Le principe de modularité garantit la capacité d'adapter des composants supplémentaires comme des garnitures de sécurité WDL ou encore des systèmes à clé réversible Janus. ■



\* FABRICATION FRANÇAISE \*

**KSM**  
KSM PRODUCTION  
PORTAILS ALUMINIUM

## VISION 3D

LA TECHNOLOGIE KSM  
EN "APPLICATION"



*Imaginez, concevez et simulez votre portail grâce à la 3D en réalité augmentée !*

L'application Vision 3D permet de configurer votre portail (modèles, couleurs, finitions, options) puis de le visualiser en situation dans votre jardin.



*Avec Vision 3D,  
vivez la réalité augmentée  
dans votre catalogue KSM.*



Available on the iPhone  
**App Store**

ANDROID APP ON  
**Google play**

SIGNE EXTÉRIEUR D'EXIGENCE

www.ksm-production.com

Illustrations et photos non contractuelles.

## Nouvelles évolutions sur la porte de garage sectionnelle à traction pour **CG Pro**

Chez CG Pro les portes de garage sectionnelles existent en deux versions : ressorts à torsion et ressorts à traction. Cette dernière est la plus commercialisée alors que la torsion est, elle, dédiée aux plus grands modèles. La gamme Traction a récemment évolué sur la quincaillerie avec un nouveau design des rails, l'ajout de pièces d'aide à la pose (support de rail moteur et pièces d'équerrage) mais aussi l'ajout d'une pièce de maintien du tablier en position ouverte pour les modèles manuels. Ces évolutions présentent de nombreux avantages pour l'installateur et l'utilisateur : des retombées de linteau réduites, un passage libre augmenté. CG Pro apporte une réponse aux attentes du marché avec une pose toujours plus facile et une esthétique



de l'encadrement améliorée. Ces portes existent toujours dans des coloris et finitions variés avec des possibilités de personnalisation. ■

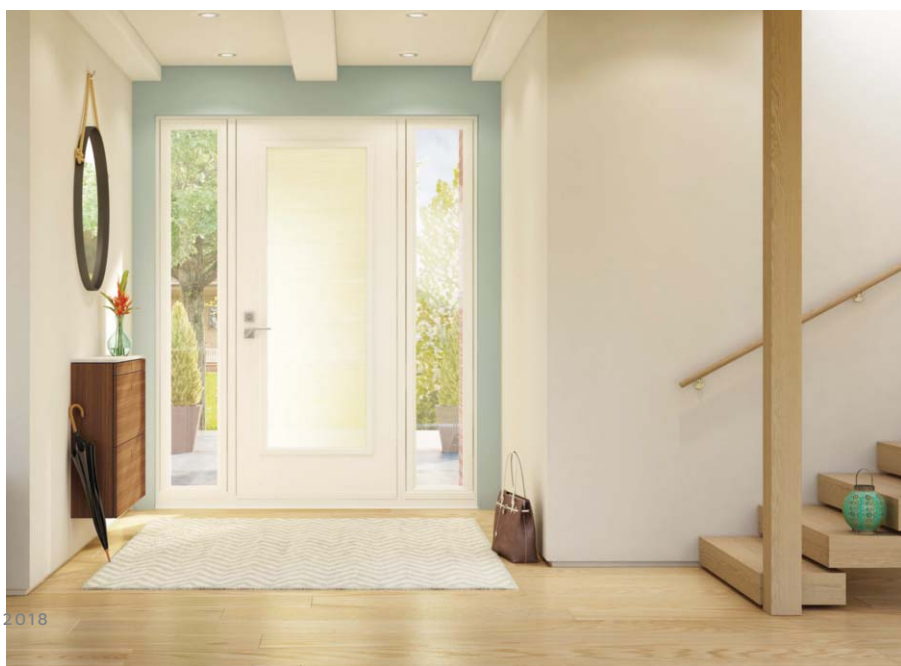
## DC Production : nouvelle collection de portail



En collaboration avec un cabinet de design nantais, le fabricant de portails PVC et alu lance 10 modèles au design unique. L'objectif principal de cette nouvelle collection : briser les codes habituels du portail. Les montants et traverses s'intègrent de façon plus discrète à l'ensemble des modèles. Les portails sont donc visuellement plus uniformes et apportent de la modernité à l'entrée. DC Production a aussi choisi d'innover en utilisant différentes matières afin d'apporter un design unique et original aux modèles. Nouveaux matériaux (bois, matériaux naturels, tôles, tissus...), jeux de reliefs grâce à différentes tôles pliées, découpées, font de ces modèles de véritables atouts pour l'habitation. Pour conserver un design épuré et cacher au maximum la visserie, DC Production utilise différentes techniques de soudures pour assembler ses tôles. Ces modèles seront très prochainement disponibles dans les catalogues de DC Production. ■

## Deceuninck : porte Zentrada

Cette porte panneau avec ouvrant caché, réalisée sur mesure au millimètre près, compatible RT 2012 et déjà prête pour la RT 2020, offre la meilleure performance thermique du marché. Faite pour durer, elle est également recyclable et respecte l'environnement. Son panneau est en acier de 72 mm d'épaisseur et son dormant en PVC de 70 mm d'épaisseur riment avec modernité. Disponible en 11 designs et en laquage Décoroc (garanti 10 ans), elle se marie parfaitement aux fenêtres Zendow#neo et Zendow. Zentrada offre la garantie d'un intérieur harmonieux à tous points de vue. Coefficient thermique :  $U_d = 0,72 \text{ W/m}^2\text{K}$  (suivant configuration). ■





# JAVEY

JAVEY.COM<sup>®</sup>

## Collection Nature

**Portes de garage sectionnelles, latérales ou battantes en acier isolé avec un visuel bois exceptionnel**

Donnez libre cours à la fantaisie et au charme avec Collection Nature. Les nœuds, veines et stries du bois sont reproduits dans les moindres détails

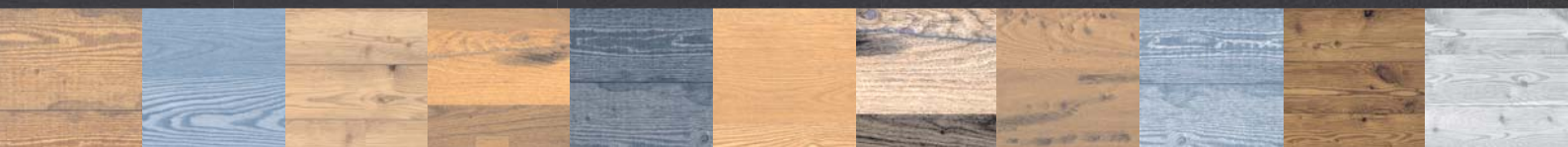
**Fabricant français de portes résidentielles, fermetures industrielles et commerciales**



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**



## Malerba : solutions connectées pour blocs-portes paliers et sur coursives

La majorité des solutions de blocs-portes paliers métalliques et bois Malerba ont été validées, en neuf et en réhabilitation, pour accueillir la solution de cylindre connecté ENTR (Vachette / Assa Abloy).

Cette solution s'installe en lieu et place d'un cylindre traditionnel et est visible sur la face intérieure du bloc-porte uniquement.

Elle permet de gérer l'accès à son appartement sans clé et d'en contrôler l'accès en toute sécurité :

- 4 systèmes d'ouverture au choix
- jusqu'à 20 utilisateurs par système d'ouverture
- création de clés virtuelles via une application gratuite disponible sur Android et Apple
- cylindre haute sécurité Vachette VIP+
- installation simple et rapide
- Bluetooth sécurisé
- décondamnation de la porte avec ouverture par simple poussée (rétractation automatique du pêne demi-tour)
- verrouillage automatique de la porte
- possibilité d'ouverture en toutes circonstances
- clé de secours non recopiable. ■



## Solutions autonomes pour blocs-portes d'entrée de maisons individuelles



Quatre modèles de blocs-portes métalliques d'entrée de maison individuelle de la gamme Athena de Malerba permettent l'installation de la poignée Revo'Motion (Vachette / Assa Abloy).

La solution remplace les systèmes de garniture habituelle et se pose sur la face extérieure du bloc-porte.

Elle fonctionne couplée avec une serrure multipoints Vachette haute sécurité et permet d'accéder à son logement sans clé et en toute sécurité :

- 3 systèmes d'ouverture au choix
- décondamnation de la porte avec ouverture par manœuvre de la béquille
- verrouillage systématique de la porte après chaque fermeture
- alarmes de dissuasions intégrées (anti-intrusion, dégradation et incendie)
- système autonome (pas de câblage, pas de connexion)
- existe en finition aluminium brossé ou blanc
- possibilité d'ouverture en toutes circonstances
- clé de secours non recopiable. ■

## MAB : portes acier avec dormant alu

**P**our les marchés du neuf et de la rénovation, MAB (Groupe Maugin) annonce la sortie de 3 nouveaux modèles de Portes Acier avec dormant Alu : Onyx, Rubis et Granit. Ces portes Acier 45 mm ou 60 mm sont des portes fonctionnelles qui allient performance et esthétique pour un budget étudié. Du point de vue technique, ces nouveaux modèles de portes acier sont conformes à la RT 2012. Elles présentent un seuil Alu à rupture de pont thermique, conforme aux exigences PMR (personne à mobilité réduite), une serrure automatique 4 points, des fiches réglables dans 3 directions sans dépose de l'ouvrant. En matière de performance, les portes Acier MAB affichent un coefficient Ud jusqu'à 0.84 et un AEV A4 E7B VC3 (en porte de 60 mm). Du point de vue esthétique, ces nouveaux modèles de la collection de portes en Acier MAB sont déclinables dans une large palette de couleurs, ils comportent également des inserts inox et des rainurages résolument contemporains. ■



Modèle Granit



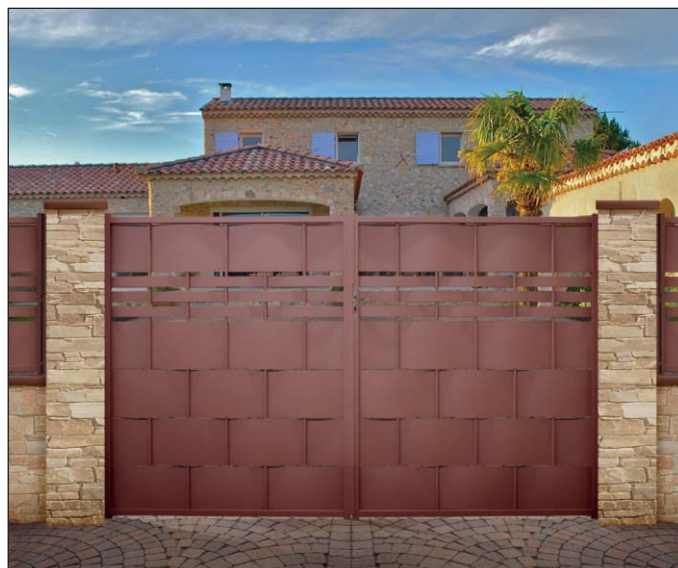
Modèle Onyx

**L**a gamme Eria Paysage se compose d'un mix lames larges et petites lames. Ces bandes de tôle en acier sont tressées entre les barreaux et soudées sur les montants. La gamme a été conçue pour durer car elle est réalisée en acier galvanisé à chaud et garantie 10 ans anticorrosion. Pour la finition thermo-laquage, toute la palette de couleurs est possible.

## Roy : Eria Paysage

Cette gamme se compose de :

- Portail battant : 3 hauteurs possibles : 1270, 1560 et 1 850 mm. Largeurs : 3 m, 3,50 m et 4 m. Portillon : 1 m
- Portail coulissant : 3 hauteurs possibles : 1245, 1534 et 1 825 mm. Largeurs : 3 m, 3,50 m et 4 m. Support de guidage fixé au pilier
- Clôture sur muret : hauteur : 990 mm. 2 modules différents : une travée d'extrémité et une travée intermédiaire de 1,54 m de large chacune
- Claustra : hauteur : 1 835 mm. Largeur : 1 495 mm. ■



## Revoba : portail de clôture en résine de synthèse

**R**evoba a développé sa gamme de portails coulissants et battants, ainsi que ses portes de garage. Elle est montée sur ossature alu laqué ou inox brut. Possibilité de clôture de muret assortis si besoin. ■



## Wiśniowski : portes Creo



**L**es portes en aluminium Creo avec un panneau baffleur constituent une solution idéale pour ceux qui apprécient l'originalité et des possibilités infinies dans le choix des solutions adaptées à leur propre vision de la maison. Il est possible de concevoir soi-même une porte en choisissant sans restriction des détails, couleurs, vitres afin d'obtenir un modèle personnalisé. En outre, grâce à la technologie SmartConnected, il est possible d'accéder à sa maison de n'importe où dans le monde. Le remplissage du battant est constitué d'un panneau isolé d'une épaisseur de 77 mm et d'un système d'étanchéité permettant d'atteindre la valeur U à partir de  $0,8 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$  – en fonction de la réalisation et de l'équipement du battant de la porte. Les portes Creo ont reçu la classe antieffraction CR2 et CR3 dans les tests effectués à IFT Rosenheim. ■

## Porte Prime

**P**rimé rompt avec les stéréotypes en matière de sécurité. Il s'agit non seulement de la vision d'une porte présentant une grande valeur esthétique, mais aussi du reflet du souci de la sécurité. Prime possède une approche globale de la sécurité - utilisation de la technologie pour protéger, mais surtout pour prévenir tout danger. De nombreux systèmes modernes de protections des éléments structuraux et des pièces mécaniques contribuent à protéger tous les utilisateurs de la porte, rendant ainsi la maison plus sécurisée. La porte sectionnelle automatique, élaborée

impeccablement dans le moindre détail est un mariage du design à l'échelle mondiale et des technologies avancées. Son battant est constitué d'un panneau original Innovo d'une épaisseur de 60 mm. Avec sa motorisation idéalement intégrée, Prime devient un précurseur de progrès technologique, qui démontre dans chaque détail que la qualité et la sécurité y sont inextricablement liées. ■







# WIŚNIEWSKI



INSPIREZ-VOUS D'UNE NOUVELLE VERSION  
**HOME INCLUSIVE 2.0 EN 16 COULEURS UNIQUES !**

PORTES | PORTAILS | CLÔTURES  
**DANS UN MEME DESIGN**

[www.wisniowski.fr](http://www.wisniowski.fr)

## Hoppe : poignée de portes de garage et portails Toulon

La ligne Toulon, au design contemporain, rectiligne, est idéale pour habiller une entrée de garage ou un portail. En aluminium de haute qualité, cette poignée extérieure ne craindra aucune variation de température ni aucun déluge et ne nécessitera donc aucun entretien particulier. Cette poignée est également équipée d'une innovation technique brevetée, le carré à montage rapide, qui permet de la fixer facilement en un seul geste et durablement. Comme toutes les poignées Hoppe équipées du carré à montage rapide, celle-ci est certifiée selon la norme EN 1906 – catégorie d'utilisation grade 3. ■



## Poignée de porte avec lecteur d'empreintes digitales

Hoppe, spécialiste européen dans le développement, la fabrication et la commercialisation de poignées pour portes et fenêtres, lance sur le marché français ses poignées de porte avec lecteur d'empreintes digitales intégré. 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 fait 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 +65°). Cette nouvelle poignée 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. ■

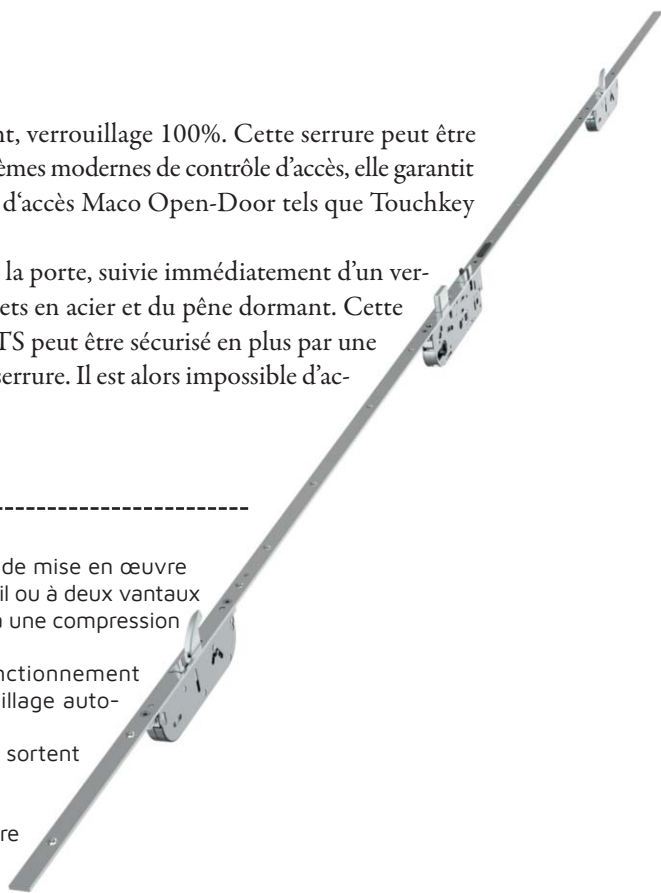
## Maco Ferrures : serrure A-TS

La serrure A-TS est une serrure 2 crochets + pêne dormant, verrouillage 100%. Cette serrure peut être complétée, en option, d'un moteur. Combinée avec des systèmes modernes de contrôle d'accès, elle garantit une performance maximale. Il existe les systèmes de contrôle d'accès Maco Open-Door tels que Touchkey (empreinte digitale), Code (clavier), et transpondeur.

Elle possède une compression parfaite sur la hauteur totale de la porte, suivie immédiatement d'un verrouillage parfait grâce au déploiement automatique des crochets en acier et du pêne dormant. Cette compression peut être réglée au niveau des gâches. Serrure A-TS peut être sécurisé en plus par une rotation unique de la clé à 360°. Ceci bloque le mécanisme de serrure. Il est alors impossible d'actionner la poignée. ■

### CARACTÉRISTIQUES

- Disponible pour différentes hauteurs de portes et réversible
- Fonction journalière intégrée dans le boîtier central et simple de mise en œuvre
- Programme complet de gâches pour portes d'entrée à un vantail ou à deux vantaux
- Une porte facile à manier pour de nombreuses années, grâce à une compression parfaite
- Grande plage de tolérance au niveau du jeu de fonctionnement (9 – 15 mm) - Fermeture manuelle possible même si le verrouillage automatique n'est pas ou plus assuré
- Dissociation de la compression et de la sécurité ; les crochets sortent librement dans les gâches.
- Fonctionnement souple.
- Possibilité d'installer une poignée de tirage extérieure ; la serrure peut être ouverte grâce à la clé.



## Point Fort Fichet : porte d'entrée Stylea

**F**ichet propose avec Stylea une large gamme de portes d'entrée à l'allure contemporaine. Véritable porte blindée certifiée A2P BP1, elle protège efficacement la maison contre les effractions. Disponible en 2 versions (Stylea S simple vantail avec ou sans vitrage et Stylea SL pour les grandes largeurs avec une partie latérale fixe), la gamme offre une riche palette de finitions pour une entrée personnalisée, de l'intérieur comme de l'extérieur.

Les finitions du vantail se déclinent en 4 différents types de décor, Lisse, Design, Inox ou vitré, soit au total 22 modèles. La palette de finitions compte 11 teintes RAL et 9 décors imitation bois. La gamme Stylea outre une isolation phonique performante vis-à-vis des bruits environnants de l'extérieur et une isolation accrue aux intempéries extérieures (air, eau, vent). Avec Stylea, Fichet répond aux attentes des particuliers en termes de sécurité, de design et de performances. ■



## Portes de garage Carstyl

**P**ersonnalisation, protection, technicité, la porte de garage Carstyl répond aux besoins des particuliers en termes de design et de sécurité. Précurseur sur le marché, Fichet propose avec Carstyl, la première porte de garage certifiée A2P (marque agréée par les assurances) par le Centre National de Prévention et de Protection (CNPP), limitant les risques de vol ou de cambriolage. Son fonctionnement est simple et intuitif : installée à l'intérieur du garage, la porte s'ouvre verticalement et se glisse sous le pla-

fond avec un encombrement très réduit pour optimiser l'espace. Pratique, chaque porte est équipée d'une motorisation de série Sommer : d'une simple pression sur la télécommande, la porte s'ouvre et se ferme automatiquement. Enfin, Carstyl est disponible dans une large gamme de couleurs pour une harmonie parfaite avec la porte d'entrée : 21 teintes RAL permettent de personnaliser sa porte de garage, avec possibilité d'associer sur une même porte différentes couleurs de lames. ■



# VOS FOURNISSEURS

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



**STEP**  
international

**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](mailto:c.rozier@step-international.com)  
[www.step-international.com](http://www.step-international.com)




**CRL, LE PARTENAIRE FIABLE POUR TOUS VOS PROJETS AUTOUR DU VERRE.**




-  Maintenance du verre
-  Outils de miroiterie
-  Quincaillerie de douche
-  Quincaillerie de porte
-  Métaux architecturaux
-  Systèmes de garde-corps

**Numéro gratuit**  
00 800 0421 6144

 [FR@crl.eu](mailto:FR@crl.eu)  
[www.crlaurence.fr](http://www.crlaurence.fr)




TOUS LES EQUIPEMENTS ET CONSOMMABLES POUR LE STOCKAGE, LA MANUTENTION, ET LA TRANSFORMATION DU VERRE PLAT



PACARD S.A.S  
ZAC de Saint Estève - 316 Avenue de Saint Estève  
66440 SAINT JEANNET  
Tel : +33 497 191 182  
Fax : +33 497 191 204  
Courriel : pacard@pacard.fr Site : www.pacard.fr

**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

  
www.tact-conseil.fr

4 rue du Vallon - 67700 SAVERNE  
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06  
[info@tact-conseil.fr](mailto:info@tact-conseil.fr)  
[www.tact-conseil.fr](http://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](mailto:contact@manustockage.fr)  
[www.manustockage.fr](http://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'ébaveuses à motorisation linéaire**



**Concept de soudage/ébaivage en ligne simple et DUPLEX**

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



Outillages



RYKO France  
5, rue Ampère  
67500 HAGUENAU  
Tél: 03 88 63 99 9  
Fax: 03 88 63 99 9  
Email: [contact@rykoFrance.com](mailto:contact@rykoFrance.com)  
Site: [www.rykoFrance.com](http://www.rykoFrance.com)

# BEWAP

Machines et Services pour les Menuisiers et les Applicateurs de Peinture

## Machines à laquer



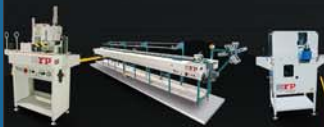
Peinture poudre pour aluminium et acier, peinture liquide pour PVC, composites et métal.

## Bancs d'essais



Conception, fabrication et rénovation de banc d'essai pour les menuisiers industriels.

## Machines RP Aluminium

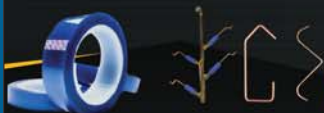


Pose de joints EPDM, pose de joints brosses, protection de profils.

## Machines PMS



Débit de parcelles en PVC et en aluminium.



Films et rubans de masquages.

Crochets et pièces de fixations.

14, Boulevard Pierre Renaudet  
65000 TARBES - FRANCE  
Tél. : +33 (0)5 62 37 92 25  
Fax : +33 (0)9 55 37 92 25  
Port. : +33 (0)6 26 97 05 23  
contact@bewap.fr

# KeM.Tech K.S.F.

## LEVE VITRE

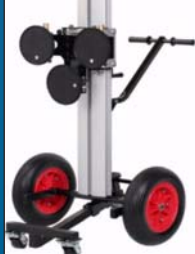
Pour vérandas  
Capacité 120 kg à 4 m



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](http://www.kemtech-ksf.com)

KeM.Tech  
Tél. 06 62 04 66 50  
[kemtech@laposte.net](mailto:kemtech@laposte.net)

# 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

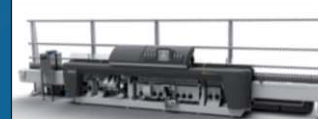
- Six techniciens dédiés uniquement au service technique du verre plat.
- Vente de pièces détachées (stock en France).



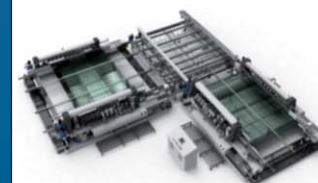
### Bottero France

ZI du Fongéri  
2 18 Route de la Baronne  
06640 St Jeannet  
Tél. +33 (4) 93 08 19 13  
Fax. +33 (4) 93 08 87 59  
[botterofrance@botterofrance.com](mailto:botterofrance@botterofrance.com)  
[www.botterofrance.com](http://www.botterofrance.com)  
[www.bottero.com](http://www.bottero.com)

# 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](mailto:info@aproverre.fr)  
[www.aproverre.fr](http://www.aproverre.fr)

**AXITEC** 20 ANS **FRANCE**

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**

**G.K. TECHNIQUES**  
MANUTENTION

ZA de Bajolet - RD 838  
91 470 FORGES LES BAINS  
Tél. 01 60 81 14 60  
Fax. 01 60 81 14 67  
www.gktechniques.com

20, 21, 22, SEPTEMBRE 2017  
**JDL BEAUNE STAND H22**  
BEAUNE - FRANCE

**BATIMAT** PARIS NORD VILLEPRIE 06-10 NOV 2017  
**HALL 5A STAND C34**

**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**  
OIV STVLE - Licence n°758  
GERL - Licence n°740

**PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK**

**DUMATEK**

Agent pour la France  
Tél: 06 27 64 93 89  
loglimassimo@dumatek.fr

# NAGEL

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**

Profilés 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](http://www.emt-caoutchouc.com)

LABEL D'OR  
LE MEILLEUR PRODUIT DU BTP  
PAR LES PROFESSIONNELS  
2014 - 2015 - 2016 - 2017

## HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie  
Accompagne votre réussite depuis 2004

**02 14 00 1234**

(numéro gratuit)

HerculePro est joignable du **lundi**  
au **vendredi** de 8h15 à 12h30 et de  
13h30 à 18h.

Nos conseillers sont disponibles et  
vous garantissent une prise en  
charge rapide et efficace !

[www.herculepro.com](http://www.herculepro.com)

/HerculePro

Membre du  
**S.N.F.I.A.**  
SYNDICAT NATIONAL  
FRANCAIS  
DES  
INDUSTRIELS  
DE  
LA  
MENUISERIE  
ALUMINIUM

Union Française  
des Menuisiers  
de l'Aluminium

# BSolution

[www.bsolutionsrl.com](http://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](mailto:info@aproverre.fr)  
[www.aproverre.fr](http://www.aproverre.fr)

# DUMATEK

Tél. bureau : 05 56 20 29 11  
06 23 01 06 74

Tél. Paolo Ducci : 06 27 64 93 89



NOS PRODUITS

- Equipements de manutention
- Façonnage CNC
- Façonnage rectilignes, bilatérales
- Fours de tremp, de lamination
- Machines pour le double vitrage
- Laveuses
- Systèmes de stockage
- Tables de découpe
- Tout type d'équipement pour la miroiterie
- Accessoires pour le verre

NOS PARTENAIRES



[www.dumatek.fr](http://www.dumatek.fr) - Fax : 09 70 32 77 82 - e-mail : [dumatek@dumatek.fr](mailto:dumatek@dumatek.fr)



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'encocheage  
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-feuillete.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

**KABAN France**

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 "



Pujol

Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.

LE DOUBLE VITRAGE



L'OUTILLAGE

- ADI** : Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.
- ARTIFEX** : Meules de polissage.
- NORTON** : Bandes abrasives.
- CONDAT** : 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.



ZA Via Domitia - 295 Rue du Trident  
34740 VENDARGUES  
Tél. : +33 (0)4 67 59 40 66  
Fax : +33 (0)4 67 59 10 30  
E-mail : contact@covadis.eu  
[www.covadis.eu](http://www.covadis.eu)

Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

[www.clipalu.com](http://www.clipalu.com)

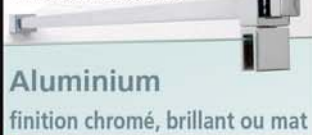
Poteau Sol plafond



Profils miroiterie



Raidisseur



Profil en U



Croisillons 2608, 1808, 1008...

SWISSPACER Intercalaire Warm-Edge

incotec Intercalaire 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  
[www.gktechniques.com](http://www.gktechniques.com)



Logiciels pour transformateur de verre plat



T: +32 4 247 63 70  
[www.synerglass-soft.com](http://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](http://www.comascotec.com)  
Alain Leboutet : 06 64 73 63 77  
alain.leboutet@comascotec.com

**Index des entreprises citées**

360 innovations .....	40
3E .....	62
A+W .....	167
Actibaie .....	56
AGC .....	70 - 127
Alfredo Coli .....	122
Alutech .....	119
AMCC .....	50
Aquibat 2018 .....	15
Arcades & baies .....	52
Assa Abloy .....	164
Atlantem .....	226
Axitec .....	12
Bandalux .....	211
Bati Renov .....	204
Becker .....	112
Bel'M .....	167
Biesse France .....	18
Brustor .....	196
Bubendorff .....	104
Burda .....	88
Cardin .....	95
CDVI .....	67
CG Pro .....	228
Cherubini .....	122
Cilpak .....	85
Clara Fenster .....	168
Coolspace .....	122
Copaco .....	123
Dako .....	159
Dallan .....	43
DC Production .....	228
Decayeux .....	220
Deceuninck .....	16 - 152 - 228
Deco stores .....	30
Decostory .....	46
Delta dore..12 - 61 - 64 - 120	
Dickson .....	106
Droma .....	95
DSI .....	80
Edgetech .....	180
Effeff .....	164
Eko-Okna .....	220
Elcia .....	26-34-78-100-143
Elero .....	42
Elsner .....	88
Elumatec .....	170
Emaplast .....	134
Emmegi .....	145
Ensinger .....	38
Equipbaie 2018 .....	20
Espace lounge .....	96 - 192
Euganea Pannelli .....	189
Eurovitrage .....	27
Faac .....	120
Face .....	89
FCBA .....	142
FenêtréA .....	208
Ferco .....	183 - 227
Fom Industrie .....	172
Foxal .....	13
France Fermetures .....	219
Fuhr .....	172
Gaposa .....	112
Gealan .....	174
Geiger .....	39 - 108
Geze .....	176
GFA Elektromaten .....	89
Gibus .....	194
Gimm.....	152
GNS.....	24
Gobba.....	17
GP Portail.....	224
Grau Alu .....	136
Griesser.....	38 - 210
Grosfillex .....	50
Guardian .....	126
Harol.....	118
Hegla .....	168
Hella .....	168
Herculepro .....	80
Heroal.....	117 - 180
Homkia.....	48
Hoppe.....	234
Hörmann.....	64
Hunter douglas .....	89
Installux .....	187
Internorm.....	46
IRFTS .....	186
Iso-chemie.....	61 - 182
Isosta .....	190
Janneau.....	47
Javey.....	222
Jung .....	73
K-Line .....	150
Kawneer.....	160 - 196
KE Gennius .....	199
KFV .....	178
Kömmerling chimie.....	38
La Venitienne nouvelle..	22
La Viuda .....	121
Lagardelle fermetures..	12
Legrand .....	68
Lemuth .....	174
Lépinard.....	206
Lippi.....	60
Logli massimo.....	39
Louineau .....	10
Lumicène .....	144
MAB.....	231
Maco Ferrures.....	167-234
Malerba.....	230
Markilux .....	200
Marquises.....	99
Maugin.....	13 - 158
Maurizi.....	206
MC France.....	141
Menuiserie kieffer.....	16
Mermet .....	107
Metalusoft .....	79
Michel Deschanet.....	124
Millet .....	156 - 214
Minco .....	150
Mitjavila .....	111
MSL .....	198
MSL .....	198
Multifilm .....	172
Multilaque.....	32
Netatmo.....	68
Nice group.....	42 - 97
Nodon.....	74
Norba.....	40
Novatech Europe .....	28-166
Novoferm.....	215
Oknoplast .....	180
Orgadata .....	82
Ozea .....	18

Pasquet.....	156
Picard Serrures .....	216
Point Fort Fichet.....	235
Poralu.....	130
Profialis .....	155
Profils Systèmes.....	
52 - 149 - 151 - 188 - 223	
Profine .....	178
Reflexa-werke albrecht..	89
Rehau .....	163
Renson .....	191 - 206 - 212
Revoba .....	232
Riou Glass .....	27
Roche .....	193
Roma.....	90
Roto Frank .....	11-69-140-183
Roy .....	231
Saint Gobain .....	39 - 127
Sapa .....	158
Schüco.....	28-60 - 72
SCMF .....	55
SDA.....	216
Selve .....	118
Sepalumatic .....	65-159-198-218
Serge ferrari.....	16-98
SIB .....	224
Siegenia .....	166
Simu .....	102
Skydôme .....	60
SNFA.....	54
Solarlux .....	116 - 197
Solis system .....	84
Soliso.....	195
Somfy .....	94 - 114
Soprofen .....	160-211-218
Sothoferm.....	226
Sotralu.....	24
SRK .....	21
Stackdoor products.....	90
SUW Berger .....	90
Swao.....	27
Swisspacer.....	76
Techform.....	82
Technal.....	28 - 62 - 66
Teleco .....	103
Terres de fenêtre .....	46
Tramico .....	178
Trendel .....	14
Tryba.....	40
Tschoeppé .....	115
UDIVP .....	55
UFME.....	55
Veka.....	38 - 182
Velux.....	69
Veralam.....	22 - 194
Verancial.....	191
Veranco .....	193
Verriers d'aujourd'hui ..	54
Vitale .....	14
Warema .....	90
Weinor .....	110
Wicono.....	84-146-154-190
Winsol.....	25
Wisniowski .....	232
WTS paradigm.....	40
Zurflüh Feller.....	123

**Index des annonceurs**

AluK .....	9
Aluplast.....	181
Artibat2018.....	3 <sup>e</sup> C
Bel'M .....	221
Bipa .....	23
Caseo.....	53
Castes .....	51
CR Laurence .....	107
Dallan.....	103
DSI .....	71
Eko-Okna.....	35
Elcia .....	5-81
Emmegi.....	133
Ensinger.....	135
Euganea Pannelli.....	195
Euradif .....	2 <sup>e</sup> C
Finstral.....	161
FPPE .....	225
Futurol .....	15
Geplast.....	36-37
GP Portail.....	219
Hercule Pro.....	63
Heroal.....	99
Homkia.....	encart
Hörmann .....	203
Initial .....	175
Installux .....	109
Internorm .....	165
Isia .....	83
Isosta .....	17-31-41-95-119
Javey.....	229
K-Line .....	157
KBE.....	155
Klaes.....	79
Kömmerling.....	101
KSM.....	227
Maine Fermetures.....	215
Malerba.....	217
Marquises.....	111
Nagel .....	117
Orgadata .....	85
Pasquet .....	179
Profialis.....	171
Profils Systèmes.....	169
Renson.....	189
Roma.....	91
Roto Frank .....	1 <sup>e</sup> C-3
Sapa .....	153
Schüco.....	173
Sepalumatic .....	7
Simu .....	33
Socredis .....	177
Spadone.....	223
Swisspacer .....	125
Technal.....	19
Teleco.....	113
Tellier.....	21-39
Veka .....	4 <sup>e</sup> C
Veralam .....	197
Verrissima .....	29
Vie&veranda.....	49
Wisniowski .....	233
Zurflüh-Feller.....	105



Imaginer la vie en grand  
devient un rêve accessible

Vision XXL by VEKA

Eagence Félix - www.felix-creation.fr - Crédits photos : Adobe Stock, VEKA - Photos non contractuelles

## La fenêtre PVC nouvelle définition

Plus **grande**, plus **fine** pour plus de **lumière** et d'apports solaires, mais toujours aussi performante... c'est la nouvelle fenêtre Vision XXL by VEKA. Combinant **design** et **technologie**, elle répond aux tendances architecturales privilégiant les larges baies, tout en maîtrisant les contraintes techniques liées aux grandes dimensions.



20 % + GRANDE



+ 4 % DE  
S<sub>w</sub> ET TL<sub>w</sub>



+ DE FINESSE  
POUR + DE DESIGN



+ D'ACOUSTIQUE



Systèmes de fenêtres PVC

\*\*\*\*\*  
AVEC UN V  
COMME VOUS

[www.veka.fr](http://www.veka.fr)

