

VEYRE & PROTECTIONS^{img}

N° 107
NOVEMBRE 2018

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès

ORA
100% OCCULTANTE 100% RESPIRANTE 100% AUTONOME

Menuiseries respirantes - Technologie ORA

C'est le jour et la nuit

SEPALUMIC
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

ACTU



Velux : 4 millions d'euros pour son centre logistique en Picardie

VITRAGE



Nouvelle organisation et nominations au sein du groupe Riou Glass

MENUISERIE



Roland Besnard et Johannes Tryba répondent à nos questions

PROTECTION



Flip intègre StellaGroup



Le système tout terrain.

67FR, OPTEZ POUR VOTRE SOLUTION.

Imaginez-vous installé confortablement dans votre chambre à coucher... seule une lumière douce et naturelle vous réveille en toute sérénité. Le nouveau système de frappe 67FR vous offre d'excellentes performances tout en favorisant la luminosité (face vue de 71 à 92 mm). Il a été pensé pour un assemblage rapide et une mise en œuvre optimisée, qu'il s'agisse de projets neufs ou de rénovation.

Pour connaître toutes les options disponibles, visitez fr.aluk.com

ORA
100% OCCULTANTE 100% RESPIRANTE 100% AUTONOME
ORA

Menuiseries respirantes - Technologie ORA

C'est le jour et la nuit



Fenêtre &
Mur rideau respirants

SEPALUMIC PRÉSENTE LA TECHNOLOGIE ORA

(Occultante - Respirante - Autonome) 100 % innovante.

- > 100% occultante grâce à un store entre 2 lames de verre, opérationnel en un clin d'œil
- > 100% respirante grâce à un système d'aération, caché dans l'ouvrant, assurant une parfaite étanchéité à l'air et à l'eau ainsi que des performances acoustiques et thermiques de haut niveau
- > 100% autonome grâce à un vitrage photovoltaïque rendant la fenêtre autosuffisante en énergie et évitant tous branchements

SYSTÈME BREVETÉ

SEPALUMIC
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

CONCEPTION
FRANÇAISE

WWW.SEPALUMIC.COM



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 : 4^e 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 auto-
risée 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 Bensmaine :

johanna.bensmaine@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

VERRE &
PROTECTIONS
est une publication de

Ce numéro comporte un encart Homkia
et un marque-page VD-Industry

08 ÉDITORIAL

Filière Fenêtre : pas d'autre voie qu'une seule voix !

10 ACTION COM'

Deceuninck partenaire de la formation cycliste
"Deceuninck Quick Step World Tour"

11 AUTREMENT DIT Philippe Guerder

12 ACTUFRANCE

Toutes les infos de nos régions

36 ACTUINTERNATIONALE

Ça se passe à l'étranger...

38 ACTUFÉDÉRATIONS

En direct des instances professionnelles

42 ASSURANCES AVIS D'EXPERT

La débâcle de l'assurance construction, ce n'est pas fini ?

44 ACTU2.O

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

148 SPÉCIAL

EQUIPBAIE PARIS

Produits, savoir-faire et tendances

77 INTERVIEWS

102 PAGES DE PREVIEW

165 PRODUITS

64 CLUB DES MIROITIERS

128 OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

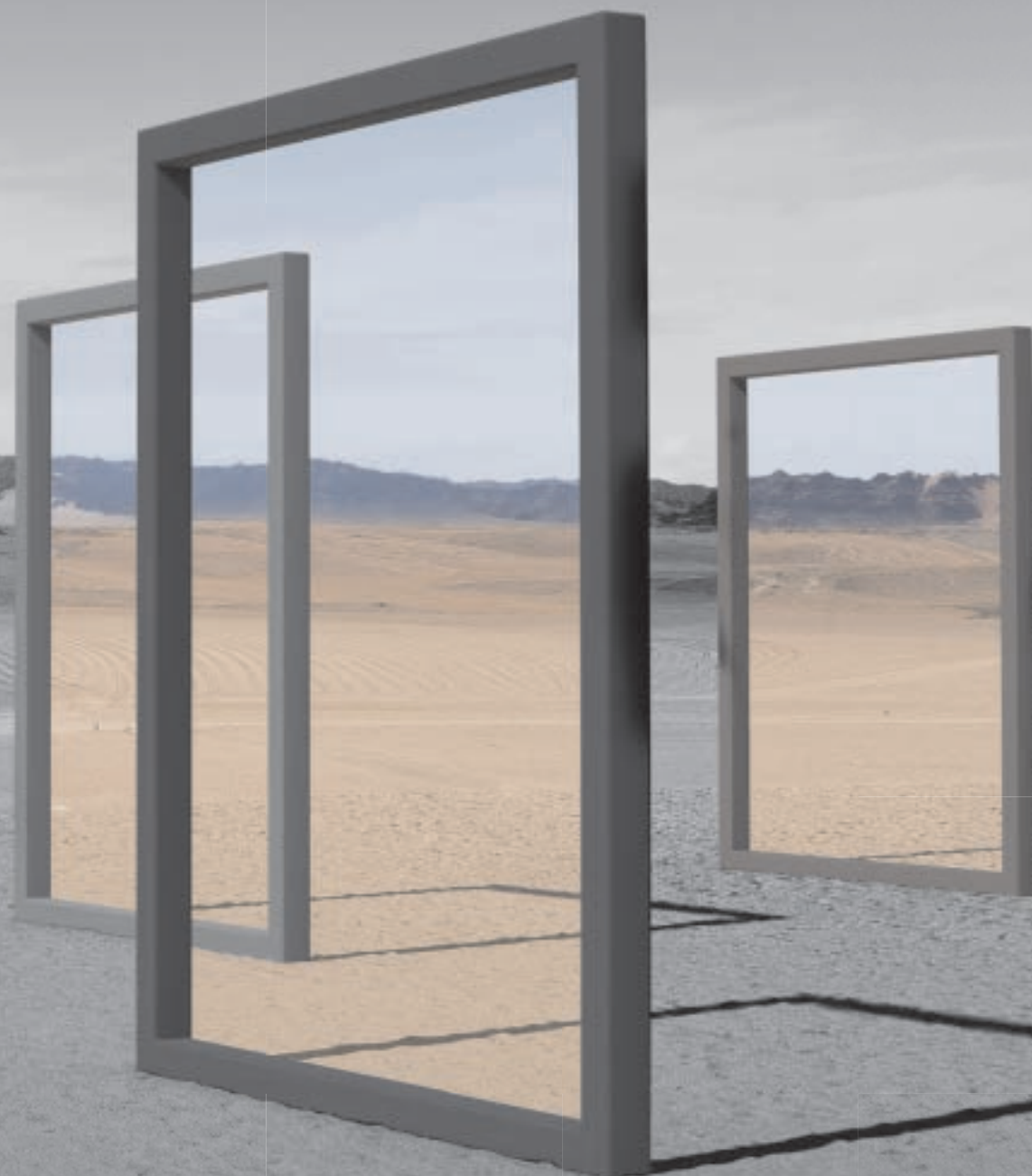
252 VOS FOURNISSEURS

258 INDEX

129 ABONNEMENT

PROFILER POUR SUBLIMER...

ou l'Art de réinventer notre métier



Credits photos: VEKA - Création: L'agence Félix

Rencontrons-nous
lors du salon Equipbaie,
du 20 au 23 novembre,
Hall 1 / Stand H64.

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances



Systemes de fenêtrés PVC

AVEC UN **V**
COMME VOUS



54 VITRAGES

- 54 Avec Fineo, AGC Glass Europe se lance dans le "vitrage sous vide"
- 56 AGC et Ubiquitous Energy veulent créer des fenêtres productrices d'électricité
- 58 En Savoie, un exemple de gestion du climat des verrières et atriums
- 62 78 m² de vitrage électrochrome pour un studio d'Ubisoft à Lyon



54

66 MENUISERIES

- 66 Roland Besnard et Johannes Tryba répondent à nos questions
- 72 Atrya : un plan d'investissement industriel de 25 millions sur trois ans
- 74 Acteur mondial, partenaire local : la politique industrielle de Profine
- 78 « MéO devient naturellement la marque commerciale de MC France »
- 80 Dominik Zwerger : « Grégoire a vocation à redevenir un acteur national indépendant »
- 82 Yoann Arrivé : « Nous allons augmenter de 30 % la surface de notre usine des Herbiers »
- 84 CAIB poursuit la digitalisation de sa relation clients
- 88 Profialis dévoile l'étendue de sa gamme à ouvrant caché "Référence"
- 90 Fenêtre et ventilation au cœur du baromètre Velux de l'habitat sain
- 92 FCBA : lancement de LumiVec
- 96 Le parcours d'achat des particuliers pour la rénovation de fenêtres
- 100 En chiffre d'affaires, l'aluminium domine la menuiserie française
- 102 Aluthermic rénove des façades aluminium sans remplacement
- 104 Nouvelle technologie pour les joints brosse de Sefna
- 106 17^e édition du Palmarès architecture aluminium Technal
- 120 Alsace : une maison passive conçue selon le principe de la marque Europassive
- 124 Des ouvertures en aluminium aspect rouille pour un ancien bâtiment industriel
- 126 Formes ondulées pour la façade d'un centre aquatique



74



100

130 PROTECTIONS

- 130 Flip intègre StellaGroup
- 132 Adexsi rachète Tellier brise-soleil
- 134 Sabine Mariton prend la direction de Stores & protections Mariton
- 136 Dickson : une utilisation inhabituelle des rayures pour un impact architectural maximum
- 136 Griesser : stores toiles et brises-soleil orientables pour un "immeuble bateau"
- 138 Nouvelle collection de textiles signée Bandalux
- 140 Les nouveautés fermeture vues au salon Expoprotectons
- 144 95 stores intérieurs 100 % opaques pour des laboratoires
- 146 Des structures KE pour l'extérieur d'une villa privée



106

**ON NE
CHOISIT PAS
SES CLIENTS.
ON CHOISIT
SON ERP.**

EQUIPBAIE
Produits, services et solutions
Retrouvez-nous Stand H35

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, MyPricer, ELCIA Online.

www.elcia.com/diapason

PAR **FRÉDÉRIC TADDEI**
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION



Filière Fenêtre : pas d'autre voie qu'une seule voix !

Il y a exactement 20 ans, nous arpentions les allées d'Equipbaie 1998 avec, sous le bras, la maquette du numéro zéro de notre projet de magazine. Cette idée de lancer une revue qui parlerait de vitrage aux menuisiers, de fenêtre aux miroitiers et de protection solaire... à tout le monde, avait étonné plus d'un de nos interlocuteurs. À cette époque, les différents secteurs de l'enveloppe du bâtiment au sens large du terme, à l'image de leurs fédérations et associations professionnelles, se regardaient en chiens de faïence et pensaient que défendre leurs matériaux respectifs ne pouvait absolument pas passer par une mise en commun de leurs forces. Les choses ont aujourd'hui heureusement et logiquement changé, nous donnant, au passage, raison d'avoir proposé à nos lecteurs une revue transversale et transsectorielle et non "mono-centrée". Notre slogan de l'époque "on ne vend pas une fenêtre sans son vitrage" prend aujourd'hui encore plus de sens !

En effet, le CITE, avec tous les bouleversements, négatifs comme positifs, que nous venons de connaître ces dernières semaines, nous a permis de constater combien l'interprofession, la filière fenêtre dans sa globalité était désormais capable de parler d'une seule voix. Finalement, le plus symbolique dans cette histoire, ce n'est pas que le ministre de la transition écologique et solidaire, François de Rugy, ait ou non déposé son amendement à l'Assemblée nationale.

Pour moi, la vraie victoire est de constater que toutes, je dis bien toutes, les composantes de notre filière se sont farouchement battues en faisant preuve d'une ténacité et d'une clarté très efficaces dans leurs arguments. Pour sensibiliser ministres, cabinets ministériels, élus, journalistes, influenceurs,

toutes les professions du vitrage et de la fenêtre n'ont pas ménagé leurs efforts. Même face à des interlocuteurs aussi incompréhensifs et sectaires que ceux qui répétaient mécaniquement que "la paroi vitrée n'était pas efficiente".

Et ça a payé. La plus grande et la vraie victoire est donc à voir dans la solidarité d'une filière qui, avec comme chef de file le très efficace Jacques Chanut, président de la FFB, aura vraiment fait tout ce qui pouvait être fait pour convaincre les autorités de prendre à nouveau en compte la paroi vitrée dans le CITE.

Alors que s'ouvre le salon Equipbaie, cette parabole de "toutes les voix pour une seule voie" prend encore plus de sens quand on observe comment les professions se sont impliquées dans la relance du salon, faisant, du coup, revenir bon nombre d'exposants emblématiques qui avaient déserté la Porte de Versailles.

Les professions ont donc donné de la voix, les journalistes ont joué leur rôle de porte-voix et au final... ça se voit ! ■

“
La filière fenêtre
dans sa globalité
est désormais
capable de parler
d'une seule voix



Modèle BAUXITE 1
de la collection EQUILIBRE
Tous nos modèles existent en
porte complète et ouvrant
monobloc seul.

Passage[®]
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_D jusqu'à 1,15 W/m².K - Ouvrant monobloc de 79 mm - **Sécurité maximale** : serrure à crochets, gâche filante et pièces antidégondage en standard - 24 teintes standards



Mallette et angle de porte



Nuanciers RAL



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



Portes & supports
pour showroom



Modèle NOBEL 1 + NOBELSIDE 1 avec grille Rustica

GRATUIT SIMPLE EFFICACE

Téléchargez notre application  et configurez votre porte d'entrée

Tapez EURADIF sur APPLE STORE ou GOOGLE PLAY pour télécharger gratuitement l'application et accéder à notre catalogue complet.



www.euradif.fr

EURADIF

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

78%

78% des Français ne connaissent pas les dispositifs d'aide à la rénovation énergétique

85%

85% des Français jugent les travaux de performance énergétique intéressants pour réaliser des économies sur ses factures d'énergie

ACTION COM'

Deceuninck partenaire de la formation cycliste "Deceuninck Quick Step World Tour"

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

En 2019, on ne l'appellera plus "Quick Step - Floors" mais "Deceuninck - Quick Step World Tour". Deceuninck, a, en effet, signé le lundi 8 octobre dernier un partenariat avec la formation cycliste dirigée par Patrick Lefevre. Elle devient ainsi sponsor de la meilleure équipe World Tour de la saison avec 69 victoires à son actif.

Deceuninck s'affichera donc désormais sur les maillots de Philippe Gilbert, Julian Alaphilippe, Yves Lampaert. « Une façon concrète, pour une entreprise familiale, de montrer son engagement envers le cyclisme, d'afficher ses valeurs communes avec les coureurs et leur manager, notamment en matière d'esprit d'équipe et de performance, et de soutenir son dynamisme et celui de ses plus de 4 000 clients répartis dans 90 pays » explique Deceuninck dans un communiqué.

« Nous sommes ravis de ce partenariat puissant dans le cyclisme international, l'un des sports les plus populaires en Europe et de plus en plus dans le monde entier, se réjouit Francis Van Eeckhout, PDG de Deceuninck. Ce parrainage à haute valeur ajoutée offre de nombreuses opportunités commer-



Francis Van Eeckhout et Patrick Lefevre

ciales à Deceuninck et à tous nos clients. Je suis convaincu que c'est un nouveau jalon pour la société ».

Jérôme De Bruycker, marketing manager Europe de Deceuninck, ajoute « ce sera un véritable levier de changement qui mènera à une série de campagnes marketing illustrant notre passion pour l'innovation, l'écologie et le design. L'attention continue des médias tout au long de l'année renforcera notre marque Deceuninck et soutiendra nous-mêmes ainsi que nos partenaires dans la réalisation de notre objectif d'être le choix préféré du client ». ■

1 758

1758 euros, c'est, en moyenne, le montant que les Français sont prêts à dépenser pour plus de performance énergétique

42%

42% des français ont déjà changé leurs fenêtres

Source pour les 4 chiffres : étude « Les Français et la rénovation énergétique » réalisée par Monexpert-renovation-energie (OpinionWay).

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 **Philippe Guerder** qui s'est plié à l'exercice...

Votre mot préféré de la langue française ?

Amour

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

Rehau (même si je respecte tous les confrères qui jouent le jeu des produits français)

Un vin à partager avec un client ?

Les vins du Jura

Un met à partager avec un fournisseur ?

Une salade verte (nous ne pouvons faire plus...)

Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?

Notre dernière et future gamme !

Un mot définissant le mieux l'extrusion d'un profilé ?

« C'est pas simple ! »

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

« C'est magique ! »

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

Musicien

La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

La pyramide du Louvre

La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

Les pyramides égyptiennes

AUTREMENT DIT

Philippe Guerder

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PROFIALIS



Le sport dont vous auriez aimé être champion du monde ?

La natation synchronisée par équipe

Quel mot symbolise le mieux l'activité de Profialis ?

Persévérance

Votre dernier achat « coup de cœur » ?

Une montre de marque Berthet

La question des journalistes qui vous déplaît le plus ?

« Alors la retraite c'est pour quand ? »

Ce vous aimez le moins dans ce magazine ?

La dernière page

Ce vous aimez le plus dans ce magazine ?

Cette rubrique

Ardennes

Delta Dore investit 1,5 million d'euros dans la SAI

Après avoir repris la Société Ardennaise Industrielle (SAI), Delta Dore va investir 1,5 million d'euros sur le site de Revin (08). SAI va employer 25 salariés dans l'usine qui devrait démarrer ses activités début décembre.

Delta Dore a de fortes ambitions pour son site ardennais qui produira des moteurs connectés pour volets roulants et pourrait, à terme, accroître ses effectifs de manière conséquente pour atteindre 75 salariés. ■

Ardennes

Nouvelle identité visuelle pour Verandas Soko



C'est à Equipbaie que Soko dévoile en avant-première son nouveau logo.

Cette vision repensée de la marque sera opérationnelle sur l'ensemble des supports de Verandas Soko en début d'année 2019. ■

Gard

Le storiste Nicolas quitte son site centenaire

Basés à Alès (30), les établissements Nicolas sont spécialisés dans la fabrication et la vente de stores et de bâches. L'entreprise familiale, installée depuis plus d'un siècle en centre-ville, envisage de déménager en périphérie pour améliorer son accessibilité. Jonathan Nicolas prend aujourd'hui progressivement la relève de la société dirigée par son père Michel et fondée par son arrière-grand-père Clovis. ■



Somme

Velux investit quatre millions d'euros dans l'extension de son centre logistique national en Picardie

Le groupe Velux investit 4 millions d'euros dans l'extension de son centre logistique en Picardie. Dès 2020, l'ensemble des opérations logistiques du groupe à destination de ses clients français seront réalisées à partir de son unique centre d'expédition de Feuquières-en-Vimeu (80), au sein de l'usine de fabrication de fenêtres de toit VKR France.

Le groupe, qui emploie 360 personnes dans l'usine, prévoit de créer à cette occasion jusqu'à 25 postes supplémentaires.

Surface de l'entrepôt portée de 9 000 m² à 15 000 m²

À ce jour, les flux logistiques de Velux en France sont opérés à partir de deux centres logistiques, l'un situé à Brétigny-sur-Orge (91), opéré par un prestataire externe, et le deuxième à Feuquières-en-Vimeu (80), situé dans l'usine de fabrication VKR France, un des quatre sites de production du Groupe en France. À cette occasion, la surface de l'entrepôt sera portée de 9 000 m² à 15 000 m². Les travaux de construction seront réalisés par la société BTC située à Hazebrouck (59) et sont prévus de durer de l'automne 2018 à mi-2019. Le montant de l'investissement s'élève à quatre millions d'euros.

Recrutement de 25 postes logistiques

En regroupant l'ensemble des prestations de stockage et d'expédition sur un centre unique, le groupe Velux entend rationaliser ses flux logistiques sur le marché



français, tout en assurant la même qualité de livraison sur l'ensemble du territoire national. Le délai de livraison demeurera en effet inchangé. Dans ce cadre, le groupe a déjà initié le recrutement de 25 postes logistiques localisés sur Feuquières-en-Vimeu.

Un projet mondial

Ce programme s'inscrit dans un cadre plus large opéré par Velux sur plusieurs de ses marchés, dans l'objectif de rationaliser les flux de distribution et de réduire ses coûts logistiques.

« Nous nous devons d'optimiser en permanence nos coûts logistiques afin de maintenir des produits de qualité à des tarifs accessibles, tout en garantissant à nos clients un niveau de service parmi les meilleurs, » explique Benoît Fabre, président de Velux France. « La ré-internalisation de prestations logistiques jusqu'ici externalisées et la localisation de l'ensemble des prestations logistiques à proximité immédiate de notre principal site de production en France répond naturellement à ces deux objectifs », conclut Benoît Fabre. ■

Vendée

Camille Lacourt "ouvre les portes" de Concept Alu

Du 9 au 12 novembre 2018, se sont tenues les journées portes ouvertes de Concept Alu, à son siège des Herbiers (85).

Les visiteurs ont pu y découvrir ou re-découvrir les solutions haut de gamme d'extensions pour l'habitat (vérandas, pergolas, abris de piscine) dans un village expo de 340 m², spécialement aménagé pour l'occasion. Les équipes Concept Alu proposaient également au public des visites

d'ateliers. Sans oublier... un marché de produits locaux avec la vente de produits de la ferme (fromages, yaourts, rillettes...), du miel, des chocolats vins et bières !

Le dimanche 11 novembre, Camille Lacourt, quintuple champion du monde et d'Europe de natation et ambassadeur de la marque Concept Alu a participé à une conférence de presse animée par le journaliste Thierry Adam. ■



Marne

Création de Cedeo, concept de distribution de produits menuisés

Riche d'une dizaine d'années d'expérience dans la distribution de menuiseries d'intérieur, menuiseries d'extérieur et fermetures auprès des professionnels du bâtiment (artisans, entreprises générales, négoce, grande distribution, prescripteurs), Gino Bobba a décidé de créer Cedeo.

« C'est en évoluant au travers de diverses fonctions transversales, à responsabilité nationale, que je souhaite apporter une valeur ajoutée à la distribution de produits menuisés », affirme Gino Bobba. « Cedeo signifie "Centrale d'achat et de distribution pour l'excellence artisanale". Par cela, j'entends proposer le choix de l'expertise produits où tout est employé pour garantir les meilleures caractéristiques produits en termes de sécurité, technicité, de performances thermiques, acoustiques, et d'esthétisme grâce à notre sélection de partenaires industriels qui procurent le meilleur "mix produit - qua-



Gino Bobba

lité - prix - service" du marché », ajoute Gino Bobba.

Pour ce faire, Cedeo met à la disposition de ses clients professionnels, une salle d'exposition de 300 m², dans laquelle ils peuvent recevoir leurs clients et les convier à découvrir les produits proposés par l'enseigne. Cedeo leur propose également de devenir "Partenaire poseur" en leur "redistribuant" les contacts souhaitant être équipés de produits Cedeo. « Nous leur assurons ainsi une hausse de leur chiffre d'affaires en instaurant un programme de fidélité qui leur permet de bénéficier, par exemple, d'outils d'aide à la vente.

Notons que Cedeo dénombre à ce jour une trentaine de partenaires industriels couvrant la quasi-totalité des produits de la fermeture et de la protection solaire. ■



Paris

Verre & Protections Mag lance son émission sur Batiradio

Le 6 novembre, Guillaume Loizeaud, directeur des salons Equipbaie et Batimat a dévoilé la grille des programmes de la web-radio Batiradio en présence de représentants des entreprises, fédérations, associations et médias de la construction dont Verre & Protections Mag, partenaire de Batiradio depuis son lancement officiel par Reed en juillet dernier.

Notre magazine proposera aux auditeurs de Batiradio (qui compte déjà 2 000 abonnés à ses podcasts sur www.batiradio.com) une émission mensuelle intitulée "Vu de ma fenêtre...". Animée par l'équipe de Verre & Protections Mag, elle comportera trois rubriques : "Les infos du mois" (l'actualité récente de nos secteurs), "l'invité du mois" (interview d'une personnalité) et "Le billet de... moi", édito coup de cœur-coup de griffe de Frédéric Taddei, directeur du magazine. Batiradio est présente sur un plateau radio à Equipbaie où elle couvrira, entre autres, la cérémonie de remise des "Grands Prix des Réseaux - Verre & Protections Mag" le mercredi 21 novembre à midi. ■



Cantal

Laumond se numérise

Dirigée depuis octobre 2016 par Michel Gennai, l'entreprise vient de se voir attribuer le trophée des entreprises du Cantal dans la catégorie "Numérique". L'entreprise, implantée à Aurillac (15) emploie une quarantaine de personnes entre le siège et le "Point Verre" de Figeac dans le Lot. Elle a réalisé sept millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017 et a développé son activité au-delà de la région puisqu'elle travaille sur des chantiers dans la France entière.

Projet de numérisation épaulée par Technal

L'entreprise a démarré il y a maintenant une soixantaine d'années dans le domaine de la miroiterie et s'est désormais diversifiée dans la menuiserie métallique en devenant « Aluminier agréé Technal » ce qui lui permet de vendre des menuiseries à des partenaires installateurs de ce réseau. Cette dernière activité constitue maintenant 35 % de son chiffre d'affaires.

Épaulée par Technal, elle est pilote d'un projet de numérisation de la production numérisée. Elle utilise le logiciel Techdesign de FomCam qui permet d'éviter d'avoir à saisir le détail des commandes à la main et réduit donc les risques d'erreur.

Investissements dans du matériel Fom

Pour la fabrication, il a été nécessaire d'investir 200 000 euros dans une scie numérique et un centre d'usinage à commande numérique fabriqués par



200 000 euros ont été investis dans une scie numérique et un centre d'usinage à commande numérique de marque Fom.

Fom. Les données sont donc transmises informatiquement depuis le bon de commande vers les machines de production sans l'intervention d'un opérateur. Ainsi l'entreprise emploie une technique réservée d'ordinaire aux industries produisant de grandes séries alors qu'elle-même fabrique sur mesure. Elle a reçu des aides de Technal et Fom pour la mise au point de l'ensemble du processus.

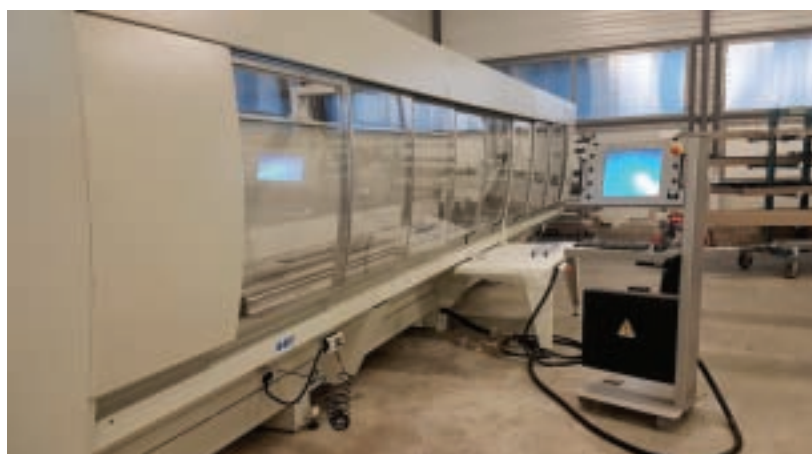
C'est un véritable laboratoire d'essais pour Technal dont la période de test en grandeur réelle est en train de se terminer. En effet c'est une chose de concevoir le principe sur le papier, c'en est une autre de faire fonctionner l'ensemble de manière fiable. La mise en route des essais a débuté début août et à fin novembre environ 99 % des problèmes pratiques seront réglés.

Intégrée à Cantal Invest

Rappelons que, début 2016, l'entreprise s'est intégrée au groupe Cantal Invest qui emploie en totalité une centaine de personnes générant un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros.

Ce groupe comprend les entreprises Feralu côte basque à Biarritz, Energie menuiserie à Tarbes, la Menuiserie du Pyla à Bordeaux et Feralu à St Barth. Ces entreprises sont partenaires pour la fabrication de menuiseries alu employant les profilés Technal et correspondent à la volonté affichée de faire fonctionner un groupe de petites unités à taille humaine, présentant donc une flexibilité extrême et travaillant avec des outils performants. L'activité peut donc se développer sur tout le territoire français en transférant les commandes d'une unité à l'autre suivant les demandes. Cela permet d'assurer une activité constante et donc une rentabilisation des outils. La réactivité est maximale, ce qui permet de servir au mieux les clients.

Michel Gennai explique que le carnet de commandes est étoffé, que les marges sont correctes et que le développement est important. Depuis qu'il a repris Laumond en 2016, il s'est rendu compte que l'activité à Aurillac et sa région ne proposait pas un marché suffisamment important et pour cette raison a lancé ce maillage d'entreprises à taille humaine. ■





We Build the Invisible

A high-angle, architectural rendering of a modern building's terrace. The terrace is paved with light-colored tiles and features a large, rectangular swimming pool in the foreground. The pool's water is a vibrant blue, reflecting the sky. In the background, there is a lounge area with white lounge chairs and a small green tree. The building has a clean, minimalist design with white walls and large glass windows. The sky is a clear, light blue, and the ocean is visible in the distance. The overall atmosphere is serene and luxurious.

SWIMSIDE

Haute-Saône

Marie-France Javey distinguée

Marie-France Javey, directrice générale de la société Javey, qui conçoit et fabrique des fermetures sur-mesure à Gy (70), a été nommée au grade de chevalier dans

l'Ordre national du mérite. L'insigne lui a été remis par Ziad Khoury, préfet de la Haute-Saône, le 28 septembre 2018 à Vesoul. La cérémonie a rassemblé de nombreuses personnalités

de la Haute-Saône, dont la députée Barbara Bessot-Ballot et le président du conseil départemental Yves Krattinger, ainsi que des membres de la famille et des salariés de l'entreprise Javey.

Après avoir retracé le parcours de Marie-France Javey, le préfet a félicité « cette femme d'action et de convictions, en soulignant tant son implication dans les associations et écoles locales, que ses engagements en faveur de la découverte des métiers, de la mixité et de l'égalité femme-homme dans le cadre d'actions conjointes avec l'État, l'Éducation nationale ou la Chambre de commerce et d'industrie ». Le préfet a également souligné la solidarité témoignée lors de l'impression en 3D d'une main artificielle pour Noé, un enfant de 6 ans. Il a également rapporté cette citation de Marie-France Javey qui lui avait beaucoup plu pour le jeu de mots qu'elle comporte : « Pour fabriquer les meilleures fermetures, il faut savoir garder l'esprit ouvert ». Être à l'écoute et innover sont effectivement les maîtres mots de Marie-France Javey, qui entend bien poursuivre sur sa lancée après une telle reconnaissance. ■



Ziad Khoury et Marie-France Javey

Moselle

Verrissima rachète Miroiver

Le groupe Verrissima, basé à Goetzenbruck (54), poursuit son développement dans la région Grand Est en rachetant la miroiterie Miroiver située à Ittenheim (67), à proximité de Strasbourg. Ce rachat s'inscrit dans le projet d'entreprise "Vision 2023" que Verre et Protections a évoqué dans son article de février 2017 intitulé "Vision 2020" (lire Verre & Protections Mag n°96, page 20). L'entreprise a été créée en 1923 par Emile Burgun et reprise en 1985 par Jean-Louis Metz, le père de Jonathan, l'actuel dirigeant. Le groupe comprend maintenant 130 personnes au total et s'est structuré en quatre filiales, chacune dévolue à une activité propre. La plus ancienne "Verrissima Industrie", s'adresse à des clients installateurs et fabrique essentiellement des portes d'entrée pour les habitations individuelles. La deuxième "Verrissima Habitat" est composée de différentes agences de proximité pour les particuliers et les artisans. C'est dans cette dernière que s'insère le rachat de Miroiver. La troisième est "Verrissima Trempe" qui se développe autour du rachat en 2017 de Vertal Nord-Est au groupe AGC. La quatrième, enfin, est "Verrissima Logistique", consacrée au transport extrêmement spécifique des produits verriers.

Pour quelle raison un groupe Mosellan rachète une miroiterie située en Alsace ?

« Dans l'optique de notre projet "Vision 2023", explique Jonathan Metz, nous désirons développer notre groupe en nous implantant encore plus en Alsace afin de conforter notre implantation locale déjà commencée par le rachat de la miroiterie Prévot de Bischwiller qui se situe à présent à Schweighouse (67), dans le Bas Rhin. De plus nous connaissons bien René Burgun, l'ancien dirigeant de Miroiver, qui a en effet travaillé à Verrissima une dizaine d'années, c'est même lui qui m'a appris à couper le verre quand j'étais jeune ! Nous avons gardé des liens et pensé à lui quand il a décidé de céder l'entreprise. Miroiver a une très bonne réputation dans la région de Strasbourg, nous avons longuement discuté



René Burgun et Jonathan Metz

et il est parti après avoir transmis les rênes à mon frère Samuel qui est maintenant le dirigeant de Miroiver, poursuit-il. Le chiffre d'affaires est de 800 000 € environ. Nous avons gardé les sept employés et déjà consolidé l'équipe par un commercial. L'opération s'est concrétisée le 1^{er} octobre 2018. C'est pour nous une très bonne opportunité qui nous permet de continuer notre maillage dans la région Grand-Est. Nous allons ajouter aux locaux existants une salle d'exposition pour présenter les différentes compétences du groupe et nos produits », conclut Jonathan Metz.

L'entreprise va bien fêter ses 100 ans et doubler sa surface

Les objectifs du projet Vision 2023 sont multiples pour Verrissima. Tout d'abord, organiser un événement majeur car ce sera l'occasion de fêter les 100 ans de l'entreprise, ensuite doubler la surface des bâtiments de Goetzenbruck qui commencent à dater et demandent à être rajeunis. Par ailleurs il est nécessaire de donner une identité plus jeune à l'entreprise. L'idée principale est de conserver notre positionnement de "tendancier" dans le verre ainsi que de la porte d'en-

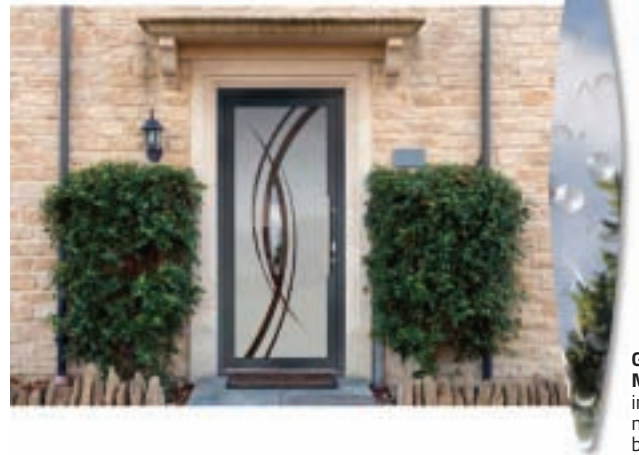
trée qui est le cheval de bataille du groupe. La conception des portes est déposée à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle) et Verrissima doit constamment se battre en intentant des procès aux concurrents vendant des contrefaçons trop voyantes.

Nouvelles gammes de portes présentées à Equipbaie

Une gamme a été mise au point par une école de design de Strasbourg, une deuxième gamme créée par une artiste, avec l'inclusion de métaux précieux dans le verre et enfin la gamme design.

« Ces gammes vont être un grand pas en avant pour se démarquer de la concurrence et mettront en avant tout le savoir-faire verrier, technologique et numérique de l'entreprise. En effet les portes seront en triple vitrage avec inclusion de vitraux comprenant des impressions numériques », explique le dirigeant de Verrissima.

Un autre objectif du projet d'entreprise est le développement industriel de la trempe, que Jonathan Metz considère comme un produit à forte valeur ajoutée ayant de l'avenir. Rappelons que le groupe emploie actuellement 130 personnes et son expansion s'effectuera suivant les opportunités. Pour le PDG l'humain doit être au cœur des préoccupations de l'encadrement. La considération et le bien-être ne sont pas de vains mots. La sécurité des opérateurs est suivie de très près et les investissements se portent sur les préhenseurs assurant le transfert des éléments verriers de machine en machine car c'est dans cette phase que l'on peut



Gamme Metal Art :
inox poli
miroir ou
brossé et
gravé main

encore rencontrer des problèmes de sécurité. En outre des lieux de vie sont mis à disposition pour que les salariés se sentent bien. On constate d'ailleurs une fidélité certaine de salariés depuis leur entrée dans l'entreprise.

Il est à noter que Jonathan Metz n'éprouve aucune difficulté à recruter de jeunes talents ayant une vingtaine d'années que ce soit en production ou dans l'encadrement, comme c'est parfois le cas dans le secteur du bâtiment. Il attribue ce fait à la considération apportée à l'ensemble du personnel et il est agréablement surpris de découvrir de bonnes appréciations de son entreprise sur les réseaux sociaux. « Cela prouve que le résultat d'une entreprise passe aussi par la qualité du management et l'attention portée à la personne humaine », conclut Jonathan Metz. ■

Confort maximal – Difficulté de montage minimale

Bohle

Découvrez une nouvelle technologie de roulement

Le système de porte coulissante en verre de nouvelle génération : MasterTrack FT impressionne par ses amortisseurs brevetés et ses chariots de roulements de haute technicité.

Le montage est également révolutionnaire. En quelques manipulations le système est monté au plafond ou au mur. La prise de mesure pour placer les chariots de roulement sur le verre n'est même pas nécessaire.



www.bohle.com

Hérault

Profils Systèmes labellisé "French Fab"

Profiles Systèmes a récemment annoncé avoir rejoint le label French Fab.

« Ce label, explique-t-on chez Profils Systèmes, incarne les entreprises et industriels situés en France qui se reconnaissent dans une vraie volonté de développer l'industrie française. C'est donc tout naturellement que Profils Systèmes a adhéré aux valeurs de la French Fab : contribuer à la transformation de l'industrie en France en diffusant de nouveaux concepts et technologies, créer une véritable synergie entre les acteurs de l'industrie française, mettre en avant l'excellence française et ceux qui y contribuent, en France comme à l'étranger, incarner le futur prospère, valoriser les métiers et les formations qui la constitueront et clarifier l'offre d'accompagnement public pour les activités industrielles ».



C'est également, pour l'entreprise héraultaise, « une manière de mettre en avant et surtout de valoriser des principes sur lesquels la société travaille et communique depuis longtemps : innovation, modernisation, digitalisation, adaptation de l'organisation du travail et formation, performance écologique et environnementale, enfin volonté de s'exporter et s'internationaliser ». Rappelons que Profils Systèmes avait déjà obtenu le label "Made in France" en 2013. ■

Ile de La Réunion / Essonne

Malerba poursuit le développement de son réseau de distribution



Le réseau Malerba distribution continue son développement avec l'ouverture d'un nouveau Malerba Distribution sur l'île de La Réunion, qui vient assoir encore un peu plus le positionnement service de l'industriel.

« Ce territoire représente une grosse activité, notamment sur le marché du tertiaire et du logement, » explique-t-on chez l'industriel.

Les contraintes climatiques de l'île de La Réunion demandent des produits spécifiques que Malerba est en capacité de proposer. La contrainte de transport pouvait parfois être un frein en termes de délais et de coûts, il apparaissait donc logique qu'un Malerba distribution s'implante sur place pour répondre avec encore plus de réactivité en proposant des produits stockés sur place pour répondre à toutes les demandes des clients.

Inauguré fin octobre, ce cinquième dépôt d'usine vient renforcer le réseau afin de

mettre à disposition les solutions produits les plus courantes des marques Malerba et Montibert : huisseries métalliques, huisseries bois, portes bois, blocs-portes métalliques habitat, PMT, trappes,...

Ouverture prochaine d'un sixième site au nord de Paris

2019 sera d'ailleurs dans la continuité de cette impulsion avec l'ouverture d'un sixième site au nord de Paris, "Malerba distribution IDF Nord", qui viendra renforcer le dépôt d'usine déjà existant en Île-de-France, situé plus au sud à Epinay-sous-Senart (91).

Ajoutons qu'un autre projet d'implantation est déjà en gestation. L'objectif de Malerba au travers de ce réseau est de proposer une couverture optimale du territoire en diffusant ses produits avec souplesse et réactivité en étant plus proche de ses clients géographiquement. ■

MALERBA PROJETTE LE DÉMÉNAGEMENT DE SON SIÈGE ADMINISTRATIF À TARARE

Malerba a réfléchi à l'opportunité d'installer son siège social dans la zone d'activités Ouest de Tarare (69) et émis un projet de déménagement de son siège administratif, « compte tenu de sa forte croissance de ces dernières années et afin d'assurer la pérennité de l'entreprise », explique l'entreprise dans un communiqué.

Déménagement à l'horizon 2021

Pour ce faire, Bruno Malerba, président du groupe, a posé une option sur un terrain de deux hectares dans cette zone d'activités proche de l'A89, sa localisation facilitant les échanges avec l'extérieur et raccourcissant de manière significative les temps de déplacement vers les gares et aéroport de Lyon par rapport à la situation actuelle de Cours-la-Ville.

À ce jour, ce projet n'est toutefois pas finalisé et aucune décision définitive n'est prise. S'il devait être confirmé, le déménagement aurait lieu à l'horizon 2021, à l'issue des travaux de construction d'un nouveau siège « plus confortable pour les salariés et facilitant le travail collaboratif », précise également Malerba.

Votre porte de garage, telle que vous l'imaginez.



Constructeur de portes de garage

www.axone-spadone.fr



Indre

SMVB Maisonnier s'équipe et se modernise

La société Miroiterie vitrerie du Berry est implantée à Châteauroux, dans l'Indre. Elle a été créée il y a plus de cinquante ans par les frères Montoya, André, chargé de la menuiserie et Georges de la miroiterie. Dominique et Claudie Maisonnier ont repris l'entreprise en 2015 à la suite du départ à la retraite des anciens dirigeants.

Nous avons eu un entretien avec Dominique Maisonnier qui nous a présenté l'entreprise et ses vues personnelles sur son devenir.

Quelles raisons vous ont poussé à reprendre la SMVB ?

« J'ai passé une dizaine d'années dans le groupe Saint-Gobain Glass aux Miroiteries de l'Ouest à Limoges, puis dix ans environ dans une entreprise de pose de menuiseries et enfin une décennie dans les énergies renouvelables. La cinquantaine étant là j'ai eu envie de changer et de devenir mon propre patron. Ma formation sur le terrain m'a naturellement conduit vers le verre et la menuiserie, qui vont ensemble. Claudie a une bonne expérience de la comptabilité et de la gestion administrative, donc nous nous complétons parfaitement ».

Décrivez-nous votre entreprise.

« Elle comporte huit salariés pour un chiffre d'affaires de 900 000 à 950 000 euros, nos locaux s'étendent sur 1 000 m². Nous les avons rénovés pour améliorer l'isolation thermique et l'éclairage des zones de travail. Nous avons tenu à assurer des conditions de travail correctes et veiller à la sécurité du personnel. Nous avons aussi aménagé un showroom pour présenter nos produits en miroiterie, décoration intérieure et en menuiserie.

Les machines de production avaient une trentaine d'années et les pannes récurrentes commençaient à coûter cher, c'est pour cette raison que nous les remplaçons. Nous avons déjà investi dans une perceuse double tête pour le verre, une rectiligne et un palonnier à ventouse. Nous allons dans les



mois à venir continuer à investir dans des tables de coupe plus performantes pour le verre feuilleté et le vitrage simple, des tables vont nous permettre de couper des plateaux entiers, de réduire les chutes et limiter la manutention ».

Vous avez aussi développé la menuiserie.

« Oui, nous sommes partenaires du réseau "La boutique du menuisier", ce qui nous permet de proposer des produits d'origine française de qualité et de plus nous avons notre propre usine dans l'Aveyron. Nous faisons de l'aluminium à rupture de pont thermique avec des profilés Technal, du PVC, du bois et du mixte aluminium/bois. Nous installons aussi des vérandas, quatre à cinq par an, des volets, des portes et des portails ».

Quels sont vos clients ?

Essentiellement des professionnels : miroitiers, peintres, menuisiers etc., mais aussi les particuliers pour des miroirs, des crédences, des vitrages d'inserts de cheminées etc. Nous travaillons pour des magasins de bricolage, des fabricants d'enseignes, des cuisinistes...

Nous commercialisons aussi du double vitrage et des vitrages spéciaux. Nous avons en stock du verre feuilleté, des verres colorés et imprimés.

Par ailleurs nous sommes référents pour plusieurs compagnies d'assurances et nous assurons le remplacement de casse ».

Comment voyez-vous l'avenir ?

Dans le domaine du verre, le développement me semble limité sur Châteauroux où il n'y a pas, à l'heure actuelle, de constructions importantes ni de permis de construire en préparation. Par contre j'envisage une augmentation globale de la menuiserie et nous avons un commercial itinérant se déplaçant en clientèle. L'entreprise est solide, bien implantée depuis longtemps sur le plan local et sa notoriété est bonne. Nous travaillons sur l'Indre et les départements limitrophes ».

Propos recueillis par Christian Faivre-Delord

Dominique et Claudie Maisonnier
autour de l'équipe SMVB



Côte d'Or

Olivier Bourgetel a repris la menuiserie Ridolfi

Depuis 1999, la société Ridolfi, fondée par la famille Ridolfi, père et fils, conçoit et installe en Bourgogne ses menuiseries aluminium.

En avril 2018, la famille Ridolfi a passé la main. Olivier Bourgetel, après 14 années passées au sein du groupe Somfy, en qualité de responsable marketing/communication pour la marque Simu, a pris le relais des deux créateurs.

Composée d'une équipe de neuf personnes, l'entreprise Ridolfi est reconnue sur Dijon et alentours pour son savoir-faire technique et sa qualité de service. « L'expérience moyenne de l'équipe de techniciens est de 25 ans dans le métier dont 15 chez Ridolfi, c'est dire si rien ne leur résiste, que ce soit en fabrication ou en pose, se félicite Olivier Bourgetel. C'est là notre vraie valeur ajoutée, nous sommes capables et équipés pour répondre à toutes les demandes, mêmes les plus spécifiques et cela jusqu'aux finitions ! Nous bénéficions de la technologie, de la qualité et de la notoriété de nos partenaires, Technal, Saint-Gobain, Somfy, Franciflex,... et y apportons notre savoir-faire artisanal et ce service de proximité qui a encore résolument de la valeur pour les clients et qui fait la renommée de l'entreprise localement ! », conclut-il.

Pour assurer le développement de l'entreprise, le nouveau gérant entend développer les relations avec les architectes



et bureaux d'études, travailler également au développement des ventes de produits à valeur ajoutée type pergolas, extensions de maison, domotiques auprès des particuliers, ce qui passera nécessairement par un travail de promotion de l'entreprise, des produits et de développement commercial. ■



Seine-Maritime

Investissements pour la menuiserie Pasquier

La menuiserie Pasquier, toujours familiale, a été créée en 1857 et se trouve à Val-de-Saône (76). Jean-Philippe Pasquier, l'actuel dirigeant, constitue la sixième génération à la tête de l'entreprise. Menuiserie Pasquier fabrique et pose des menuiseries bois, aluminium, PVC ou mixtes, pour des usages intérieurs et extérieurs.

Modernisation et extension des locaux

Employant 12 salariés, l'entreprise investit 200 000 euros dans la création d'un hangar de stockage et de sciage de 400 m². « Ce sera l'occasion d'améliorer la façade extérieure de l'entreprise et de relooker le bâtiment », indique le gérant Jean-Philippe Pas-

quier. L'entreprise souhaite revoir l'accueil de son site et créer un showroom. Le parc machines sera également renouvelé avec une nouvelle raboteuse plus grande (10 000 euros) et une défonceuse à plat pour les pièces d'escalier (20 000 euros).

Passer à 1,2 million d'euros

« Nous avons un chiffre d'affaires qui approche le million d'euros. Notre objectif est d'atteindre 1,2 million d'euros d'ici deux ans. Il faudra alors embaucher un menuisier et un charpentier », ajoute le gérant. Pour développer l'activité, Aurélien Bachelet vient de rejoindre l'équipe de la menuiserie Pasquier en tant que nouveau chargé d'affaires. ■



Jean-Philippe Pasquier

Loire-Atlantique

DEFI Fermetures : nouvelle implantation à Heudebouville

Créée en 2006, DEFI (Docking Et Fermetures Industrielles) est spécialisée dans les équipements industriels et propose différents services comme la vente neuve, la maintenance, la réparation et le dépannage. Depuis, de nouvelles sociétés DEFI ont été créées pour couvrir l'ouest de la France et une partie de l'Île-de-France. La plus récente est DEFI Armorique, née en 2018, chargée du département 29, de l'ouest du 22 et de l'ouest du 56. Présidée par Pascal Pervier et dirigée par Noëlla Pervier, une holding installée à Légé (44) chapeaute toutes les sociétés qui emploient 76 personnes au total, sur dix implantations différentes.

Agrandissement de l'agence de Val-de-Reuil

Créée en 2010, l'agence de Val-de-Reuil (27), emploie huit personnes, comporte aussi un centre de stockage de

pièces détachées couvrant les départements 28, 27, 76, 60, 77, 92, 91 et 78, et se révèle déjà trop petite. « Nos locaux n'étant plus adaptés à nos besoins, Pascal Pervier, gérant de la société, a souhaité agrandir notre agence de Val-de-Reuil », explique Stéphane Froment, responsable de l'agence normande. Cela a pris beaucoup de temps entre le moment où nous avons décidé de trouver un site et le moment où cela s'est concrétisé. Aujourd'hui, nous sommes heureux d'annoncer que les travaux ont débuté durant l'été ».

L'entreprise devrait prendre possession de ses nouveaux locaux fin mai 2019 et fêtera son 9^e anniversaire sur Eco-parc II à Heudebouville. La Communauté d'agglomération Seine-Eure a accompagné cette entreprise dans sa recherche de terrain. « Nous avons visité plusieurs terrains avant d'arrêter notre choix. Nous souhaitons rester sur le territoire. Le choix d'Heudebou-



Pose d'une porte sectionnelle Hörmann avec section vitrage intégrale pour un magasin dans le centre-ville de Nantes.

ville est stratégique car facile d'accès pour atteindre rapidement notre clientèle », précise Stéphane Froment.

Recrutements et formation

Plusieurs recrutements ont eu lieu durant l'été, d'autres sont encore prévus. Comme le souligne Stéphane Froment, « Il n'existe pas de centre de formation pour les métiers de la fermeture industrielle. Nous recrutons des électrotechniciens que nous formons en interne. C'est un investissement dans la durée, car ils sont opérationnels au bout de 24 mois ». ■

Haute-Marne

Menuiserie du Foultot : nouvelle ligne de production début 2019

Créée en 1992, la société Ebénisterie Menuiserie du Foultot fabriquait des fenêtres, portes-fenêtres et escaliers en bois. En 1998, elle prend un tournant important et devient distributrice des produits Finstral. L'entreprise diminue progressivement sa fabrication pour devenir exclusivement "Partenaire du programme qualité pose, conseil et service Finstral". En 2001, elle déménage dans la zone industrielle des Moulrières à Chalindrey (52) dans le Pays de Langres, dans des bâtiments modernes et spacieux, avec un showroom de 150 m², où elle expose l'ensemble des produits commercialisés. Ces locaux s'agrandissent progressivement pour atteindre aujourd'hui une surface de 2 000 m², dont un showroom de 750 m². En 2010, Menuiserie du Foultot ouvre une nouvelle structure à Wihl-au-Val (68), tout contre le siège de Finstral. Aujourd'hui, grâce au développement de l'entreprise, les locaux de Chalindrey sont devenus trop exigus.

Un agrandissement pour accroître la production et lancement de l'alu

Profitant de locaux rendus disponibles à Chalindrey, la Menuiserie du Foultot a acquis pour 190 000 euros l'ancien

bâtiment Mecatube, tout près de son implantation existante.

Thierry Garnier, président et fondateur de la menuiserie, va investir environ 200 000 euros pour réaménager et équiper ce bâtiment. L'entreprise projette d'y installer 600 m² de surface de stockage et 700 m² d'atelier avec une nouvelle ligne de production, dont la mise en route est prévue à la fin du 1^{er} trimestre 2019. « Nous y produirons des portails, des volets mais aussi des châssis en aluminium, ce qui sera une nouveauté », explique Thierry Garnier.

En 2017, Menuiserie du Foultot employait 48 personnes pour un chiffre d'affaires de huit millions d'euros. L'entreprise songe à recruter quatre personnes en plus pour le développement de son activité de production. Elle poursuit par ailleurs son développement commercial en Côte d'Or (21) où elle a ouvert une antenne commerciale. ■



La porte basculante Moos est connue pour sa robustesse et son mécanisme ingénieux qui lui confère une manoeuvre souple et silencieuse.

MAÎTRE EN LUMIÈRE

deceuninck



Deceuninck conçoit des systèmes de profilés de fenêtres intelligents, pour l'industriel, et le client final.

Finesse des profilés, confort, esthétique, performances, recyclabilité, ... les fenêtres Zendow répondent en tous points aux attentes du marché.

Une gamme complète de profilés pour le neuf et la rénovation, l'habitat résidentiel et tertiaire.

Gammes **zendow**[®]



zendow[®] access



zendow[®]



zendow[®] premium



zendow#neo[®]

4 solutions
fenêtres

1 plateforme
commune de dormants

- Des solutions de renforcement composite thermiquement ultra performantes
- Une gamme de finitions et de couleurs étendue, sous avis techniques, et garantie jusqu'à 20 ans suivant finition couleur et gamme choisie
- Des solutions au-delà des exigences de la RT2012 et suivantes
- Des produits 100% recyclables grâce à une maîtrise complète de la chaîne

Exigez pour vos menuiseries la qualité des profilés Deceuninck, leader en France, Maître en Lumière.

www.deceuninck.fr

LA TECHNOLOGIE PVC COMPOSITE

Bas-Rhin

Nouvelle charte graphique pour Marquises



Après être passé à la couleur monochrome en 2016, Marquises va à nouveau faire évoluer son identité visuelle. Ce nouveau logo est beaucoup plus stylisé et graphique que les précédents. Pour Matthieu Moessmer, product manager chez TIR Technologie, cette nouvelle charte graphique se veut « comme une signature graphique, esthétique et dynamique. Une allégorie qui vient désormais souligner, comme une évidence, l'excellence du "made in France". ■

Manche

Le normand A.M.B. anticipe les départs à la retraite

Les Ateliers Menuiseries Bidet (A.M.B.), installés à Bourguenolles (50), fabriquent des portes, des fenêtres et des portails en aluminium et en PVC. L'entreprise est partenaire Technal, Rehau et Socredis. Elle propose 170 menuiseries PVC différentes et 40 en aluminium.

Son activité soutenue l'a conduite à investir dans trois centres d'usinage pour débiter les profils sur mesure et les usiner, ainsi que dans une nouvelle soudeuse. Stéphane Bidet, PDG d'A.M.B. souligne que les salariés de l'entreprise travaillent déjà en 2 x 8. Par conséquent, pour éviter tout à coup dans la production, il a prévu d'embaucher : « Six postes au minimum de menuisier sont à pouvoir, notamment pour le secteur aluminium. Nous formons notre personnel, afin de mieux anticiper les départs à la retraite », indique-t-il.

A.M.B. emploie pour l'instant 150 personnes pour un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros. ■

Vosges

Nouvelle structure de direction pour VD-Industry

La direction d'usine de l'entreprise familiale VD-Industry, implantée à Saint-Michel-sur-Meurthe (88) vient d'être confiée à Emmanuel Ferry. Celui-ci avait fondé l'entreprise en 2003 avec son père Gabriel et son frère Sébastien qui a en charge la recherche & développement et le service prescription.

« Notre projet, affirme Emmanuel Ferry, est d'amener l'entreprise familiale vers un management plus satellitaire qui produit une synergie de confiance s'irradiant au sein de toute l'organisation. Aujourd'hui nos jeunes collaborateurs ne peuvent plus se suffire d'un concept managérial vertical ou pyramidal », poursuit-il.

Ajoutons que Diana Toussaint est la directrice administrative et financière et qu'Olivier Schaal a en charge la direction commerciale du groupe. 2019 sera pour lui une année pour mettre en œuvre ses projets, qu'il compte mener avec de nouvelles ambitions, notamment en mettant en place sa nouvelle politique commerciale. Laura Ferry s'occupe de la communication et du marketing en misant davantage sur la dynamisation des réseaux sociaux. Quant à Gabriel Ferry, il garde la présidence de son groupe familial.

Création d'un nouveau service prescription

En termes d'amélioration de la ligne de production, il mise sur les techniques du "lean management" pour faire de l'usine un "cador" de la fabrication française de menuiseries vitrées résistant au feu, aux

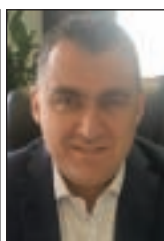


balles ou à l'effraction. « Des menuiseries réalisées soit en acier, en aluminium ou alors, et c'est nouveau, en PVC » explique-t-on chez VD-Industry.

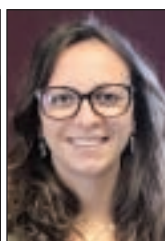
VD-Industry propose, depuis le mois de septembre 2018, un accompagnement des architectes, économistes, bureaux d'études. Les deux ingénieurs, qui viennent de créer ce service prescription, sont à leur disposition sur simple appel téléphonique et répondent à toutes les questions techniques liées aux menuiseries et façades vitrées qu'elles soient résistantes au feu, à l'effraction ou encore aux balles. Rappelons que VD-Industry commercialise également des vitrages résistant au feu sous la marque Vitraflam. Cet acteur du monde verrier, nouvellement venu en France, compte bien faire connaître sa gamme de vitrages résistants au feu sur tout le territoire dès 2019. ■



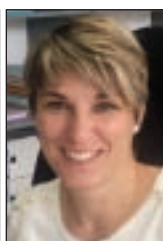
Gabriel Ferry,
président



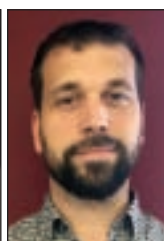
Olivier Schaal,
directeur commercial



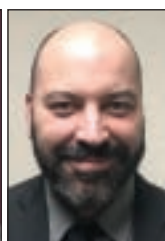
Laura Ferry,
responsable communication et marketing



Diana Toussaint,
directrice administrative et financière



Emmanuel Ferry,
directeur d'usine



Sébastien Ferry,
directeur prescription et recherche & développement



DÉCOUVREZ
NOTRE
NOUVELLE
GAMME
DE PORTES
D'ENTRÉE
Open



OPEN, UNE AUTRE FAÇON DE CHOISIR SA PORTE D'ENTRÉE

Avec Open, FenêtréA crée un nouvel usage de la porte d'entrée.

Sa conception unique et innovante intègre les dernières technologies développées sur le marché et offre des performances thermiques, acoustiques et sécuritaires optimales.

Évolutive, Open permet de modifier facilement son ouvrant de porte d'entrée en design, en matériaux, en couleurs et en équipements au gré de son envie et de son budget.

- Une conception innovante avec un **DORMANT ALU 75 mm** systématique et 3 joints formant une barrière thermique.
- Un **CADRE OUVRANT 72 mm bimatière Alu-ABS** limitant l'effet bilame. **1**
- 3 choix de finitions de parement : PVC|PVC, ALU|PVC, ALU|ALU.
- Une **finition impeccable** avec insert alu-inox affleurant. **2**
- 4 couleurs possibles pour une seule porte. **3**
- Une **poignée Sensa au design exclusif** coordonnée avec les poignées de menuiseries FenêtréA. **4**
- Un **barillet affleurant** côté extérieur plus esthétique et plus sécuritaire limitant les tentatives d'effraction. **5**
- Une **serrure automatique 5 points à bruit réduit** 4 galets + pêne dormant, garantie 10 ans. **6**
- Un rejet d'eau design laqué à la couleur de la porte. **7**
- Des **paumelles 3D** facilitant le réglage de la porte. **8**
- Un **temps de pose optimisé** avec de nombreux accessoires montés et réglés en usine

PORTES D'ENTRÉES
Open

Plus d'informations
sur fenetrea.fr

Pas-de-Calais

Proferm met en place la garantie décennale des ferrures Roto



Roto Frank Ferrures propose une garantie 10 ans pour sa gamme Roto NT, destinée aux fenêtres de façade et aux portes-fenêtres. Celle-ci est actuellement mise en avant par Proferm Multitechniques, partenaire et fabricant industriel de menuiseries PVC et aluminium, situé dans le Nord de la France à Douvrin (62).



clients et les clients finaux, et qui permet de nous démarquer face à la concurrence ».

10 ans de garantie : un argument pour se démarquer

Depuis sa création en 2006, l'entreprise Proferm Multitechniques commercialise ses gammes de menuiseries Hybride et Textural, en PVC et en aluminium, auprès des professionnels du bâtiment, artisans, menuisiers, architectes dans toute la France pour un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en 2017.

Répartie sur 9 000 m² d'usine, pour une fabrication à 100 % française, Proferm vise avant tout à proposer des produits innovants et performants.

« La garantie dix ans des ferrures Roto s'est donc rapidement imposée comme un argument de choix à mettre en avant auprès de la clientèle du fabricant, qu'il s'agisse des clients directs professionnels, mais aussi des utilisateurs finaux, comme le précise Julie Boulet, responsable marketing et communication. C'est un avantage qui rassure nos

Mise en avant de la garantie de dix ans dans les documentations et sur internet

« En plus de son impact rassurant auprès des clients, la garantie de dix ans témoigne de la maîtrise et du perfectionnement régulier du processus de fabrication des différentes pièces de ferrures de la gamme Roto

NT, ainsi que la rigueur du contrôle qualité tout au long de la chaîne de production » explique-t-on chez Roto. Tout en permettant aux entreprises partenaires comme Proferm de valoriser encore davantage leurs produits sur le marché ».

Actuellement, Proferm met principalement en avant la garantie de dix ans dans l'ensemble de ses documentations et sur ses sites internet. Roto propose quant à elle, depuis Octobre, à ses partenaires qui le souhaitent, un modèle d'autocollant spécialement dédié à la mise en avant de la garantie dix ans dans les halls d'exposition ou sur les salons professionnels. Des autocollants qui seront utilisés par Proferm pour mettre en avant cet atout auprès des professionnels de la fermeture lors du salon Equipbaie. ■

Haute-Saône

RLK Alu Concept s'agrandit et montre son savoir-faire

Implanté à Combeaufontaine (70) en Haute-Saône, RLK Alu Concept, fabricant et installateur de vérandas, pergolas et menuiserie aluminium, est membre du réseau Grandeur Nature Sepalumic.

Un peu à l'étroit, l'entreprise achète les locaux qu'elle louait jusqu'à présent. L'acte de vente devrait être signé avant la fin de l'année. Ensuite, elle entreprendra de les agrandir en construisant une pergola – de la gamme Pergola bioclimatique aluminium de Sepalumic – et une véranda à toit plat. Le permis de construire pour cette extension est accordé. Les travaux, réalisés par l'entreprise elle-même, se dérouleront courant 2019. Cet agrandissement fait d'une pierre deux coups : plus d'espace dans la véranda pour étendre le showroom existant, et mise en valeur des produits et du savoir-faire de l'entreprise.

RLK Alu Concept est dirigé par trois associés : Marie-Jo Brie, chargée de la gestion administrative et comptable,



Christophe Brie, gérant et directeur commercial, Christian Annequin, responsable technique. RLK Alu Concept a été soutenu par la Communauté de communes des Hauts du Val de Saône qui lui a accordé une aide de 20 000 euros. ■



K•LINE
Smart
Home



« Ma porte et mes fenêtres
sont bien verrouillées.
Je suis rassurée. »



Rendez-vous
sur
EQUIPEME
Hall 1
stand E 20

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, coulissants 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

Nomination

Christophe Desbiez-Piat dirige l'usine Soprofen de Froideconche

Christophe Desbiez-Piat a été nommé directeur de l'usine Soprofen de Froideconche (70) en juillet dernier. Diplômé de l'École nationale supérieure des



arts et métiers en 1996, il a effectué toute sa carrière dans l'industrie, passant successivement chez Forsym (ingénieur d'études),

Valfond (responsable méthodes), Florence et Peillon (responsable de la production et de la maintenance), puis dans le groupe Cofel dont il dirigeait le site de Vesoul qui fabrique des matelas Merinos. C'est un vrai industriel : le site Soprofen de Froideconche en France-Comté, dont il a désormais la responsabilité, fabrique 900 volets roulants par jour.

Gammiste et fabricant de systèmes de volet roulants, de protections solaires et de portes de garage, distributeurs de vitrages pour balcons et d'accessoires pour les baies, Soprofen sera présent au salon Equipbaie à Paris sur le stand N63. Il y dévoilera la box TaHoma Box C, spécialement développée pour lui par Somfy, pour automatiser et sécuriser ses volets roulants, portes de garages et protections solaires. Avec l'application TaHoma (Android et iOS), un client Soprofen aura accès à tous les partenariats noués par Somfy autour de sa solution domotique et pourra commander à distance, automatiser, programmer,... toutes sortes de processus dans la maison, depuis les volets roulants jusqu'à l'éclairage. ■

Haute-Loire

Investissements et diversification pour la miroiterie Masse

La miroiterie Masse, créée dans les années 1960 au Puy-en-Velay (43) avait été industrialisée à la fin des années 1980 par l'adjonction d'une ligne de vitrage isolant. Christophe Petavy l'a reprise il y a un an.

Pourquoi avoir choisi cette entreprise ? « J'ai plus de 40 ans et après 20 ans passés dans l'expertise comptable, j'ai eu envie de changer et de travailler pour mon propre compte, explique Christophe Petavy. Le choix de la filière du verre a été un concours de circonstances, j'ai appris que l'entreprise cherchait un repreneur par l'intermédiaire du réseau "Entreprendre". C'est une association de chefs d'entreprise qui aident les créateurs d'entreprise dans leurs démarches pour trouver une entreprise et leurs premiers pas quand ils l'ont trouvée. J'ai fait un stage dans cette entreprise, l'équipe en place m'a plu, elle est autonome et a un savoir-faire reconnu régionalement », ajoute-t-il.

L'entreprise, qui emploie aujourd'hui une dizaine de salariés générant un chiffre d'affaires prévisionnel de 1,35 millions d'euro pour 2018, produit du vitrage isolant (qui représente 95 % de sa production) pour une clientèle essentiellement composée de professionnels, fabricants de menuiseries. La zone de chalandise est surtout régionale.

L'évolution passe par la diversification, notamment dans les garde-corps

Christophe Petavy envisage de se diversifier sur la base du socle existant qui fonctionne bien et de s'en servir pour aller chercher d'autres marchés. Il veut se tourner vers les bords polis et pour cela va investir dans une rectiligne, nécessaire pour le marché des garde-corps qui lui paraît particulièrement intéressant. Les locaux existants datent des années 1960

et 1980 et commencent à être trop exigus. En effet le manque de place pénalise le dirigeant car il voudrait rentrer une gamme plus importante de produits verriers lui permettant de se diversifier. Les 1 100 m² ne suffisent plus et il a déposé un permis de construire portant sur 1 700 m² environ sur un terrain de plus de 4 000 m² qui lui offre la possibilité d'agrandissements ultérieurs. Cela lui permettra d'installer une nouvelle table de coupe indispensable pour renforcer l'existante.

La commune de Saint-Paulien est située sur une route importante reliant Le-Puy à Clermont-Ferrand, ce qui permettra de développer l'activité et même de l'étendre vers Saint-Étienne afin de mieux alimenter la région Auvergne Rhône-Alpes. Depuis son arrivée, Christophe Petavy a déjà embauché deux personnes et il envisage une quinzaine de personnes au total. ■

Christophe Petavy



LiveIn²_{TM}

NOUVEAU

WWW.LIVEIN.SIMU.COM

POURSUIVEZ SEREINEMENT VOTRE EXPÉRIENCE CONNECTÉE AVEC SIMU

**VOTRE SMARTPHONE DEVIENT LA TÉLÉCOMMANDE
LA PLUS SIMPLE POSSIBLE, CELLE QUE VOUS AUREZ
TOUJOURS À PORTÉE DE MAIN !**

Que vous soyez à la maison ou à distance, l'application LiveIn² vous permet de piloter vos équipements avec un smartphone ou une tablette : volet roulant, store, porte de garage ou éclairage...

LiveIn²
POWERED BY
BHZ
technology

NOUVEAU Grâce à la compatibilité avec la nouvelle gamme de moteurs BHZ, vous pourrez bénéficier de la tranquillité d'un retour d'information sur l'état de vos équipements.



Appli LiveIn²

GET IT ON
Google play

Download on the
App Store



Box LiveIn²



Rendez-vous sur notre site internet sur www.simu.com :



NOUVEAU



PROshop



E-catalogue



Notices



Vidéos



Conseils



FAQ

...et sur notre chaîne :



App Store, iPhone et iPad sont des marques déposées d'Apple Inc. Régistration SIMU - 09719 - SIMU, SAS, capital 5 000 000 euros, RCS Nice, 425 650 080. La responsabilité de SIMU ne saurait être engagée en cas d'utilisation par un non-professionnel.

Haute-Loire

MCC conforte son développement

Le groupe MCC fabrique une gamme complète de menuiseries extérieures PVC et aluminium, de portails, de vérandas et de pergolas en composite. Il génère un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros à fin septembre 2018 et a un objectif prévisionnel pour l'année prochaine de 19 millions, avec un personnel de 140 salariés au total. Le siège social est situé à Saint-Paulien, près du Puy-en-Velay dans la Haute-Loire. Le groupe comprend deux sites de production et six agences dégageant chacune un million de chiffre d'affaires environ. La production se divise en fabrication de menuiseries, portails et vérandas en PVC/aluminium d'une part et matériau composite d'autre part. (lire également Verre & Protections n° 100, page 34).

La production est destinée à des professionnels et aux agences du groupe qui peuvent aussi en assurer la pose.

Rachat de la menuiserie Magne à Saint-Flour dans le Cantal

Le développement s'effectue essentiellement par la création de nouvelles agences et c'est dans ce cadre que MCC vient de racheter la menuiserie Magne à Saint-Flour (15). Elle prend le nom de Margeride Fermetures et est dirigée par Jean-Pierre Chouvelon, déjà à la tête du site de Clermont-Ferrand. « C'était une belle opportunité, nous a expliqué Jérôme Chalaye, le dirigeant de MCC, une société qui avait



Jérôme Chalaye à l'inauguration de Jura Thermi

terminé de payer ses investissements, donc était saine sur le plan financier et les propriétaires créateurs, Monsieur et Madame Magne, ne désiraient pas se développer ».

L'équipe de sept personnes est constituée de professionnels reconnus, il leur a été adjoint un secrétaire, et un commercial va être recruté pour les seconder. Les bâtiments sont situés en bordure de route, très visibles et un showroom y a été installé. L'inauguration de la nouvelle entité a eu lieu le 25 octobre.

Inauguration des nouveaux locaux de Jura Thermi

Autre acquisition d'agence, celle de Codiver à Aubières dans le Puy-de-

Dôme, en juillet 2017. « C'était une entreprise en train de s'éteindre et qui repart désormais sur des bases plus saines » explique Jérôme Chalaye. Son chiffre d'affaires était tombé à moins d'un million d'euros, en 2018 il atteint 1,8 million et le prévisionnel est de 2,2 millions.

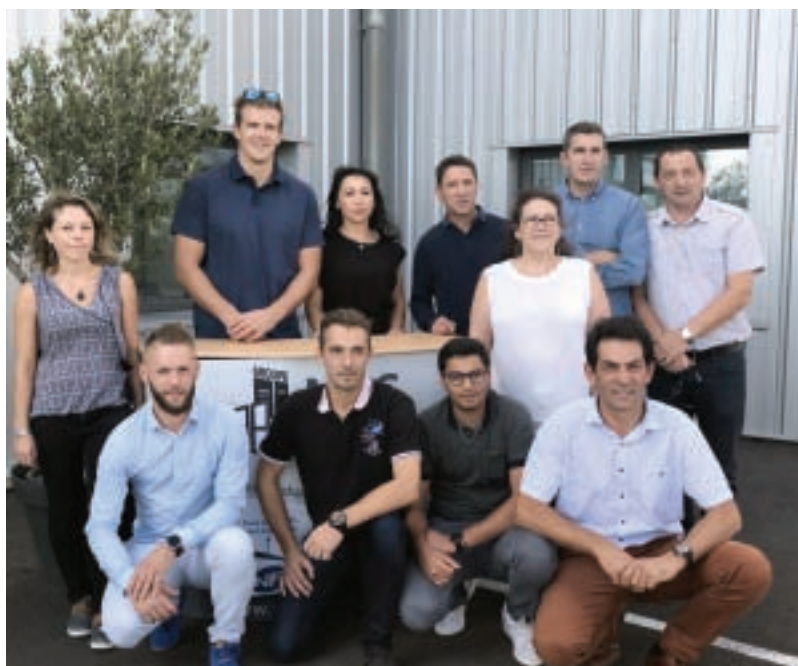
En octobre a aussi eu lieu l'inauguration des nouveaux locaux de Jura Thermi à Toulouse-le-Château, dans le Jura.

Partenariat avec le rugbyman Aurélien Rougerie

Sur le plan de la communication, un partenariat s'est créé avec Aurélien Rougerie, rugbyman de 36 ans qui a mené l'équipe de France au championnat du monde.

Acquisition d'une ébavureuse Graf

Jérôme Chalaye a évoqué ses vues sur l'avenir qu'il considère avec optimisme et envisage d'atteindre dix agences dans les trois ans qui viennent. Il lui en reste donc trois à trouver. Le dirigeant désire augmenter le chiffre d'affaires global pour conforter encore son positionnement régional. Il envisage des investissements dans la fabrication : environ 600 000 euros pour une ébavureuse Graf. La production de MCC se répartit en 2/3 PVC et 1/3 aluminium. ■



L'équipe de MCC avec Aurélien Rougerie (2^e en haut à gauche).

LA BAIE ACCORDÉON



*Vivons
dedans -
Vivons
dehors !*

Solarlux France SARL
145 Avenue du 12 juillet 1998
Bat. B08
13290 Aix en Provence
T +33 4 42 67 30 99

Ille-et-Vilaine

Route du Rhum 2018, les menuisiers étaient au départ !



La Route du Rhum est, depuis longtemps, le rendez-vous des femmes et hommes du bâtiment. Sponsors réguliers de skippeurs, les entreprises de la construction, et de la menuiserie en particulier, ont cette année encore, permis à leurs salariés, clients, fournisseurs et... journalistes de goûter au charme indéfinissable de la ferveur du village de course, de la sortie du port de Saint-Malo et de l'incroyable ligne de départ sur les bateaux accompagnateurs.

Cette année, Art & Fenêtres, K•Line et FenêtréA ont affiché leurs couleurs sur les grand-voiles d'une skippeuse et de deux skippeurs. Au-delà de la course, qui n'est qu'un épisode dans un programme de sponsoring, le départ de Saint-Malo est aussi l'occasion pour les sponsors de réunir clients, fournisseurs, salariés et médias dans le village de départ et de poursuivre ensuite avec eux le parcours des voiliers qu'ils soutiennent.

Un moment de partage pour K•Line avec ses clients et salariés

K•Line a commencé son aventure sur Initiatives-cœur lors de la précédente Route du Rhum en 2014. Depuis, chaque départ de course est une occasion de partager un moment privilégié aussi bien avec ses salariés qu'avec ses clients professionnels. « Durant les dix jours de village nous avons

accueilli près de 280 clients et prescripteurs. Ce moment convivial nous permet de faire découvrir la course au large, à travers la présentation détaillée des pontons et par la visite de notre bateau Initiatives-cœur. C'est aussi pour nous un temps d'échange pour les sensibiliser à notre cause pour sauver des enfants via notre action de dons au profit de Mécénat chirurgie cardiaque (155 enfants sauvés depuis le début du projet en 2008). Le jour du départ, nous avons également invité 150 clients à accompagner Samantha Davis jusqu'au Cap Fréhel », explique Jean-Pierre Liébot, directeur de la communication K•Line.

Chaque départ de course est une fête interne

Les salariés de K•Line participent également à une fête interne lors de chaque départ de course, notamment son club des supporters KLIC (K•Line Initiatives-Cœur). « Chaque veille de course, un car de salariés vient visiter les pontons et assister au départ, poursuit Jean-Pierre Liébot. Nous étions 250 salariés de K•Line, Initiatives et Vinci Energie à participer à une grande soirée sur l'Etoile du Roi. L'occasion d'encourager Samantha une dernière fois. Cette année, nous avons également accueilli cinq familles de salariés pendant le 1^{er} week-end, suite à l'organisation d'un concours

interne avec les enfants sur le principe du meilleur pâtissier en lien avec le projet Initiatives-cœur. Sam était venue goûter tous les gâteaux. Un délicieux moment ! ».

Rappelons que chaque course est l'occasion d'une grande campagne de sensibilisation au cours de laquelle les sponsors-mécènes du bateau (K•Line et Initiatives) financent par leurs dons des opérations d'enfants souffrant de graves malformations cardiaques.

FenêtréA convie ses partenaires au départ comme... à l'arrivée

C'est le petit port breton de Saint Cast Le Guildo que FenêtréA avait choisi pour convier 150 personnes le dimanche 4 novembre afin d'aller à la rencontre du trimaran Multi50 FenêtréA – Mix Buffet skipité par Erwan Le Roux.

Une façon pour FenêtréA, sponsor historique dans le monde de la voile, de faire partager son engagement auprès du marin breton à ses clients. Mais Dominique Lamballe, PDG de FenêtréA, ne s'est pas contenté d'emmener 150 passagers sur la ligne de départ entre la Pointe du Grouin, à l'est de Saint-Malo et le cap Fréhel. Ainsi, le 11 novembre dernier, 40 experts conseil FenêtréA se sont envolés pour Pointe-à-Pitre en Guadeloupe afin d'assister à l'arrivée de cette 40^e Route du Rhum. ■



**"J'AI CHOISI
LORENOVE
POUR SON
SAVOIR-FAIRE
ET SON
EXPÉRIENCE "**

← CHARLES DURAND
a concrétisé son
ambition de devenir
entrepreneur en
développant une
concession Lorenové.

LORENOVE : SUCCESS STORY D'UNE ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

Salarié dans une concession de fenêtres, Charles Durand a, un jour, eu l'envie de devenir son propre patron. Convaincu par les avantages du réseau Lorenové, acteur incontournable du marché de la fenêtre, l'ancien commercial a sauté le pas en devenant concessionnaire. Récit d'une reconversion réussie.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre Lorenové ?

C.D. : «Évoluant dans le milieu de la fenêtre, je connaissais Lorenové pour son expertise et la qualité de son service. Quand je me suis intéressé d'un peu plus près à l'enseigne, je me suis rendu compte que nous partagions les mêmes valeurs : le professionnalisme, le goût du travail bien fait et le sens des relations humaines. Indéniablement, Lorenové est un groupe à l'écoute de ses concessionnaires, en les accompagnant depuis le démarrage jusqu'au suivi de leur activité. Transmis par formation interne, le métier et le savoir-faire Lorenové sont ainsi relayés sur le terrain par une présence et un accompagnement au quotidien. Auprès de ses 70 points de vente, le Groupe favorise une

relation directe, en se tenant à l'écoute de ses équipes et en prenant en compte leurs propositions».

LA CULTURE DU MADE IN FRANCE

Quels sont pour vous ses points forts ?

C.D. : Assurément, sa qualité Made in France. Établie à Chartres depuis plus de 30 ans, Lorenové revendique clairement sa fabrication française, en réalisant l'ensemble de sa fabrication au sein de ses 5 sites de production. Il ne faut pas oublier que chaque fenêtre Lorenové est fabriquée sur-mesure : c'est un produit unique pour un client unique. La satisfaction fait clairement partie de la culture d'entreprise, qui a établi avec ses clients un véritable contrat de qualité et de services : la charte Lorenové. En développant un nombre croissant de produits innovants visant la réduction de son empreinte écologique, Lorenové se distingue également par son exigence environnementale. Enfin, son appartenance au Groupe LORILLARD, l'une des 3 plus importantes sociétés françaises de menuiserie industrielle sur-mesure, ajoute sans conteste au dynamisme du réseau.

**LE GROUPE
LORILLARD**
Plus de 80 ans
d'expérience

**DES RÉALISATIONS
PRESTIGIEUSES
OU DE GRANDE
ENVERGURE**

**930
COLLABORATEURS**

**1 400
MENUISERIES**
produites par jour

155 MILLIONS
d'€ de CA en 2017



Nominations

Nouvelle organisation et nominations au sein du groupe Riou Glass

Depuis le 1^{er} octobre 2018, Christine Riou Feron est la nouvelle vice-présidente et occupe le poste de directrice générale des entités Riou Glass et Riou Flat Glass et est placée sous la direction de Pierre Riou, président du groupe éponyme. Une décision qui avait été validée lors du conseil de surveillance du groupe en juillet dernier.

« Ma nomination, explique Christine Riou-Feron, s'inscrit dans la volonté de transmission de mes parents, fondateurs du groupe, à la deuxième génération. » Diplômée d'un master en management de la Neoma Business School, Christine Riou-Feron connaît les grands groupes comme les entreprises de taille intermédiaire. Après une expérience chez l'Américain Lincoln Electric, leader mondial d'équipements et de consommables de soudage, où elle a occupé différentes responsabilités, notamment au



sein de la direction industrielle de la filiale française, Christine Riou Feron rejoint l'entreprise familiale fin 2011.

Poursuivre le développement de l'entreprise créée par ses parents en 1979

Baignée dans l'aventure entrepreneuriale familiale depuis toujours, elle a développé une passion pour les affaires et le management. Ses différentes fonctions occupées chez Riou Glass, dont celle de directrice générale adjointe entre 2016 et 2018, lui ont donné une connaissance fine de l'entreprise et de son marché. Réputée comme étant une responsable humaine, conviviale et soucieuse des clients, elle « souhaite avec [son frère] Nicolas Riou, poursuivre le développement de l'entreprise créée par ses parents en 1979, avec les mêmes valeurs d'esprit familial, de qualité et de savoir-faire ».

Christophe Nicoli a achevé sa mission, acceptée en septembre 2016, d'accompagner la transformation et le processus de transition managériale de Riou Glass en tant que directeur général.

D'autres nominations dans le groupe

D'autres nominations sont intervenues au sein du groupe début novembre 2018. Ainsi Christophe Vergnaud, ancien directeur industriel, devient directeur général adjoint en charge des opérations. Il prendra à ce titre la responsabilité des activités de transformation Riou Glass.

David Mairet, ancien directeur des opérations, est nommé directeur général adjoint en charge des projets stratégiques. Tous seront placés sous la responsabilité de Christine Riou-Feron, comme les directeurs des fonctions support.

Rappelons que Nicolas Riou dirige, depuis deux ans, Riou Verre, la filiale québécoise d'import-export de produits verriers du groupe Riou Glass. Il est également conseiller technique en produits verriers pour la "branche verre de Novatech", fabricant québécois de portes et fenêtres, de moustiquaires rétractables et de vitrages isolants.

« L'une de mes premières actions va consister à replacer l'opérationnel au cœur de nos préoccupations, explique Christine Riou-Feron. En quarante ans, notre groupe a grandi via principalement des opérations de croissance externe et je considère, en effet, que le rôle de notre seconde génération est de structurer et consolider ces activités. Et ce, tout en poursuivant notre expansion géographique et le développement des métiers et produits de l'entreprise, poursuit-elle. Nous restons évidemment à l'écoute des opportunités de croissance externe qui pourraient se présenter, mais avons aussi des projets d'usines nouvelles dans des zones où nous sommes moins présents et où la demande est soutenue. Une de nos maximes est d'aider nos clients à grandir et de les accompagner du mieux que nous pouvons dans leur croissance... » conclut Christine Riou-Feron. ■

INTÉGRATION AU PROGRAMME "ACCÉLÉRATEUR ETI" DE BPIFRANCE

La candidature du groupe Riou Glass a récemment été retenue pour intégrer, avec les 19 autres lauréats, le programme d'accompagnement sur-mesure de Bpifrance mis au service des "champions français". Le verrier français fait donc partie d'un groupe de 20 entreprises françaises sélectionnées pour leur croissance, représentant de nombreux secteurs d'activités et partageant les priorités et les attentes suivantes : export, performance opérationnelle, croissance externe, transformation digitale ou encore démarche stratégique. Riou Glass va ainsi bénéficier d'un programme complet de 24 mois d'accompagnement pour booster son développement.



VOLMA, le partenaire des Gammistes et des Fabricants de Menuiseries

SCHÜCO

KAWNEER
AN ARCONIC COMPANY



ALUK

SEPALUMIC
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

Profils
SYSTEMES



**VOLMA, des atouts de poids
qui font la différence !**

INOX INCRUSTÉ EN STANDARD

Une précision dans les moindres détails !



DÉCOR SUR 2 FACES EN STANDARD

Pourquoi se priver une fois la porte refermée ?



OFFRE COULEURS INCOMPARABLE

Mettez du "pigment" à vos projets !



RAINURES CONSERVÉES EN PLAXÉ

NON aux concessions !



DIMENSIONS ADAPTABLES

C'est à lui de s'ajuster !



DES VITRAGES PERFORMANTS

Des talents cachés !



FABRICATION FRANÇAISE

Exigez la qualité !



Retrouvez-nous sur notre **nouveau site !**
www.volma.com

Réf. GCn3 Vitrage P006



Cimaise

Effet cossu garanti pour cette moulure en position centrale, qui accueille et met en valeur le bâton de maréchal Nemo.



Nouvelles collections : **GraphiDéco**
LOFT élévation & LOFT évolution
disponibles

VOLMA

Belgique



La nouvelle identité visuelle de Building Plastics dévoilée à Equipbaie

L'entreprise belge Building Plastics a récemment adopté une identité totalement nouvelle. Pour le PDG de l'entreprise, Thibaut Suys, « Ces dernières années la production s'étant concentrée en principal sur les profils en aluminium, le terme "Plastics" n'était plus le reflet de notre activité majeure, explique-t-il. Il n'a pas été simple de décider de se séparer de notre nom et notre ancien logo, cela a été un long processus de réflexion avec nos forces de vente et nos collaborateurs sédentaires. À l'ouverture du salon Equipbaie à Paris, nous dévoilerons nos nouveaux nom et logo, que nous avons voulu modernes et intemporels et qui nous accompagnera sur l'avenir en conservant nos racines et les valeurs auxquelles nous tenons ». ■

États-unis

Arconic, qui possède Kawneer, a reçu une offre de 9,6 milliards d'euros



Le conseil d'administration du groupe de métallurgie Arconic, issu de la scission du groupe Alcoa en 2016, est en train d'évaluer une offre de rachat de 9,6 milliards d'euros soumise le 19 octobre dernier par Apollo Global Management, selon l'agence Reuter.

Ajoutons qu'un autre candidat, un consortium réunissant les fonds Carlyle, Blackstone, Onex et l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada, (OIRPC), pourrait également faire une offre à Arconic qui pourrait faire connaître sa décision, vendre ou ne pas vendre, le 30 novembre 2018 lors de sa prochaine "journée investisseurs" à New-York.

Rappelons que fin juillet, Arconic avait annoncé son intention de céder sa division de bâtiment et de systèmes de construction (Kawneer, Reynobond et Reynolux) afin de recentrer ses efforts sur son activité "aéronautique". ■

Allemagne

Nouvelle organisation chez Roto

Le groupe familial (à 100 %) Roto, via son conseil de surveillance et son conseil d'administration, vient de modifier sa structure afin d'en réduire sa complexité. Une nouvelle organisation qui prendra effet au 1^{er} janvier 2019. Elle sera chapeauté par la holding Roto Frank Holding AG, dirigée par le Dr. Eckhard Keill. Seront rattachées à Roto Frank Holding AG, trois

nouvelles entités : Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH pour l'activité ferrures, Roto Frank Dachsystem-Technologie GmbH pour l'activité des fenêtres de toit, protection solaire et escaliers, Roto Frank Professional Service GmbH qui est fournisseur complet en réparation, amélioration, modernisation et valorisation des fenêtres et des portes. ■

Allemagne

Ehret investit dans de nouveaux bâtiments et technologies



Le fabricant allemand de volets en aluminium Ehret GmbH développe les capacités de production de son usine de Mahlberg (Bade-Wurtemberg). L'entreprise étend de 4 000 m² son site de production et investit dans une nouvelle installation de revêtement par poudre. Le premier coup de pioche pour le nouveau bâtiment a été donné le 9 août dernier et la mise en service du bâtiment et de la nouvelle installation de revêtement par poudre est prévue pour le deuxième trimestre 2019. L'entreprise n'a pas précisé le montant exact de cet investissement

mais il serait de l'ordre de plusieurs dizaines de millions d'euros.

Le nouveau bâtiment a pleinement intégré l'idée du développement durable avec notamment un système de récupération de chaleur dans les principales parties de l'installation. Une installation ultramoderne pour la régénération de l'eau permettra de renvoyer dans le circuit 100 % de l'eau déjà employée.

Notons que cette extension a aussi permis de réintégrer la fabrication des 400 modèles de battants différents qui seront proposés dans plus de 4 000 coloris. ■



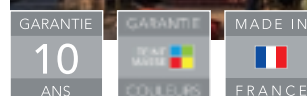
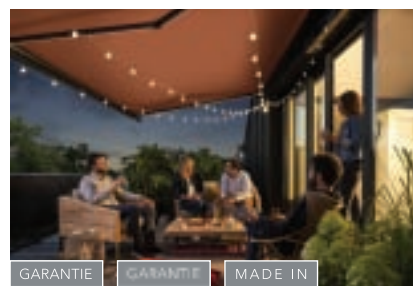
ORCHESTRA MAX, LA TOILE FACILE D'ENTRETIEN ET IMPERMÉABLE

Avec un store équipé d'une toile Orchestra Max, le soleil peut chauffer ou le ciel se couvrir, les clients n'hésitent plus à s'installer en terrasse. Orchestra Max **protège de la chaleur des U.V. mais aussi de la pluie.**

LA SOLUTION ORCHESTRA MAX

L'enduction de la toile Orchestra Max augmente sa résistance à l'eau, et offre une grande facilité d'entretien.

La toile élimine les saletés (insectes, débris, poussières) avec la pluie ou un simple rinçage à l'eau pour un entretien simplifié !



www.dickson-constant.com

DICKSON®

FFPV

Finale nationale des Olympiades des métiers

C'est au parc des expositions de Caen (14) que se tiendra, du 29 novembre au 1^{er} décembre prochains, la finale nationale des Olympiades des métiers 2019. Dix jeunes représentent cette année la miroiterie parmi les 650 candidats qui s'affronteront devant 60 000 visiteurs attendus.

Selon la FFPV, cette participation permettra de mieux faire connaître les métiers de la miroiterie au grand public, et déclencher des vocations.

Établissements scolaires, bénévoles, adhérents et partenaires sont mobilisés. Citons Agefos PME, Bohle, Janbac Baudin, Miroiterie Maillot, Riou Glass, Glassolutions et la Chambre Verre Grand Ouest. L'UDTVP et l'UDIVP s'associent à la FFPV dans le cadre de cet événement. ■

SNFA

Filière menuiserie alu : 5 000 opportunités d'emploi par an

La filière menuiserie aluminium se mobilise pour faire connaître ses métiers et ses formations. Chaque année, ses entreprises – artisans, ETI, PME et grands groupes – recrutent près de 5 000 personnes. Des opportunités de carrière passionnantes dans des métiers variés pour les profils juniors comme experts.

À l'occasion du salon Equipbaie, l'emploi et la formation seront tout particulièrement mis à l'honneur. L'occasion pour la filière aluminium de faire connaître ses métiers et de susciter des vocations auprès de la jeune génération. S'inscrivant pleinement dans le mouvement de la "French Fab" qui promeut l'excellence de l'industrie française, la filière menuiserie aluminium est un écosystème de 7 000 entreprises de toutes tailles, implantées sur tout le territoire français. Elle représente plus de 60 000 salariés qui défendent, dans un marché de plus en plus ouvert aux importations, une qualité et des compétences made in France. Chaque année, ses professionnels conçoivent, fabriquent et installent plus de 80 000 vérandas, 3 millions de fenêtres et 2 millions de m² de façades rideaux en aluminium.

Des domaines d'activité très riches et variés

Au cœur de la transition écologique du bâtiment, ces produits font appel à un savoir-faire technique de très haut niveau. Rappelons que la filière fenêtres, tous matériaux confondus, est la première filière RGE française. Innovante, engagée sur les enjeux environnementaux, celle-ci a mis en place une démarche qualité globale validant les produits, mais aussi la compétence des professionnels. Si le métier de menuisier est sans doute le plus connu, les



métiers de la menuiserie aluminium recouvrent en réalité des domaines d'activité très riches et variés. La filière offre en effet des débouchés dans la conception, la fabrication, la pose ou encore la commercialisation. Elle s'appuie sur un ensemble de formations très complet, allant du CAP à la licence professionnelle, en passant par le brevet professionnel, le bac pro et le BTS.

Afin de faire connaître ces opportunités, le SNFA, organisation professionnelle du secteur, mène depuis plusieurs années une politique active de soutien et de promotion des métiers de la menuiserie aluminium. Il lance, en cette rentrée 2018, plusieurs outils – deux vidéos, des fiches métiers ainsi qu'une conférence "Cap sur la formation", dédiés à cet objectif. ■

L'évolution de vos fenêtres en PVC se nome
SL4-FF EVO Le soudage sans l'ebavurage!

Venez la découvrir sur nos stands à
EQUIP'BAIE 2018! Stands A50 et C47

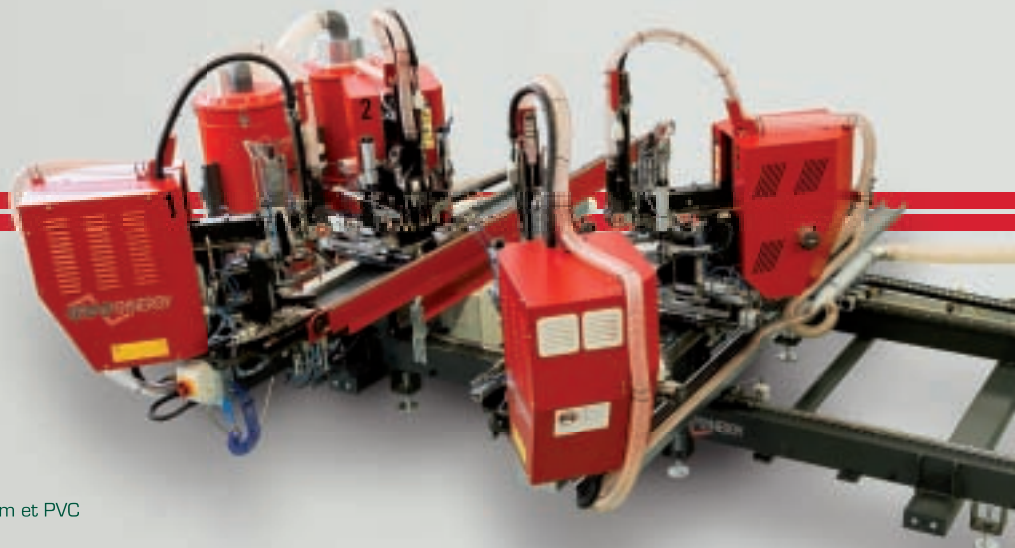
PERFECTION EN EVOLUTION

V-perfect est à ce jour la seule technologie dans le monde qui permet d'obtenir des fenêtres en PVC avec un angle parfait.

Un brevet exclusif de GRAF SYNERGY, qui permet également de travailler des typologies de profilés les plus complexes et de diverses matières (Bois/PVC, PVC/Alu, etc...), avec la certitude d'un résultat et d'une esthétique parfaite. Tout cela avec une seule machine, une soudeuse 4 têtes d'à peine 25 m² de superficie au sol qui réduit considérablement l'encombrement dans votre atelier (remplace une ligne de soudage et ébavurage de grande production), et améliore les performances et la qualité de votre production.



V-PERFECT
TECHNOLOGY



FomFrance
Machines pour l'usinage des Profilés en Aluminium et PVC

7, rue du Gabian - 98000 MONACO
Tél. 00.377.92.05.95.55 Fax 00.377.92.05.71.75
<http://www.fomindustrie.fr> – e-mail : commerce@elgemo.com

SNFA

**Label Fenêtrealu,
comment ça marche ?**



Créé par le SNFA pour ses adhérents, le label Fenêtrealu prend en compte la diversité et la complexité des fenêtres alu et s'applique à la totalité de la production d'un site. Il permet de répondre au contexte RGE et au référentiel de Qualibat quant à la qualité des fenêtres utilisées dans la qualification 351 Fourniture et pose de menuiseries extérieures.

Le label Fenêtrealu permet également de démontrer que le produit fabriqué respecte la détermination et l'affichage des performances suivant les normes NF EN 14351-1 et X PP 50-777, les règles de conception et de durabilité du DTU 36.5 et un plan d'assurance qualité audité qui assure la constance des performances déclarées.

Le référentiel de la démarche qualité label fenêtrealu exige des systèmes de qualité : les fenêtres sont fabriquées à partir de gammes de profilés dont la conception est validée par un DTA. Le contrôle de la qualité des composants est effectué par Cekal pour la certification des vitrages isolants, par NF Profilés pour la qualité des profilés à rupture de pont thermique et par Qualimarine pour la qualité du thermolaquage.

Il impose un contrôle de production en usine et des essais sur produits finis pour assurer la constance de qualité de fabrication et exige l'affichage des valeurs AEV, Uw, Sw et TLw établies conformément à la NF EN 14351-1 (AEV, Uw) et XPP 50-777 (Sw et TLw). ■

SNEP

Engagement volontaire à augmenter le taux de MPR dans les profilés PVC à 20% d'ici 2025

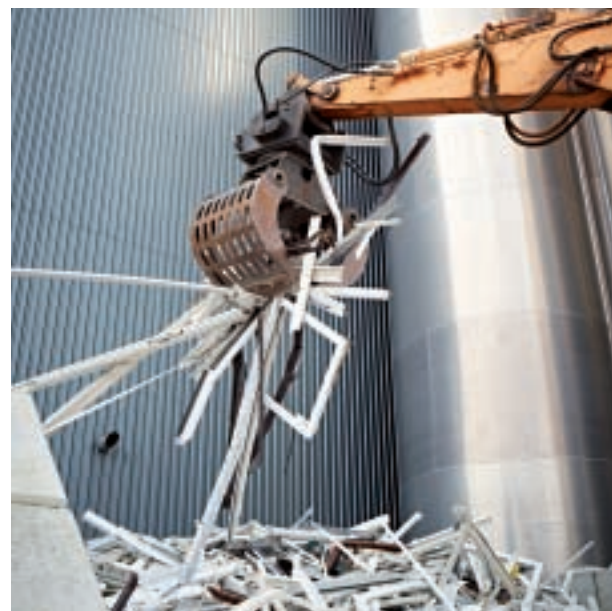
La stratégie plastique européenne et la feuille de route "économie circulaire" ont pour objectif de développer de façon très importante le recyclage du plastique via des engagements volontaires des secteurs concernés et d'atteindre 10 millions de tonnes de plastique recyclé en 2025 au niveau européen.

Au niveau français, le ministère de l'Écologie et le ministère de l'Économie ont désigné des secteurs volontaires pour travailler sur ces engagements avec des couples polymère/marché. Le couple PVC/bâtiment auquel le SNEP participe activement en fait partie. L'ambition est de passer de 300 000 t de déchets plastiques actuellement réutilisés en France à un niveau très significativement supérieur afin de rendre tangible l'objectif de 100 % de plastique recyclé en 2025.

Une enquête annuelle validée par un vérificateur agréé dans le cadre du programme INIES

Depuis mars 2018, lancé et accompagné par l'État, le groupe de travail Bâtiment et infrastructures, mené par Benoît Hennaut, président de la Fédération de la plasturgie, du STR-PVC et PDG de Nicoll, réunit des partenaires engagés dans l'ambition de mettre en place des initiatives concrètes portant sur le cercle vertueux de l'économie circulaire : une collecte optimisée et densifiée, un recyclage amélioré et qualifié, l'intégration de matières premières recyclées augmentée dans les produits. Pour la réussite de ces engagements, trois paramètres transversaux seront essentiels : communication et pédagogie du recyclage, financement, déblocage des freins normatifs et des réglementations.

En ce qui concerne les profilés PVC, le SNEP a créé son propre réseau de collecte en 2015, qui comporte à ce jour 190 points de collecte et qui est mis en ligne sur son site snep.org/collecte - recy-



clage. L'objectif est maintenant d'augmenter le taux de matières recyclées dans les profilés à hauteur de 20 % à l'horizon 2025. La vérification sera faite via une enquête annuelle validée par un vérificateur agréé dans le cadre du programme INIES. Les conditions de réussite de l'engagement seront les suivantes :

- l'investissement dans la collecte de tous les acteurs de la filière pour augmenter les volumes de MPR conformes aux cahiers des charges et au référentiel des normes s'appliquant aux profilés PVC ;
- le soutien des pouvoirs publics pour mettre en place des mécanismes permettant d'éviter la mise en décharge des menuiseries tous matériaux confondus (PVC, aluminium, bois) ;
- la disponibilité de MPR PVC en quantité et qualité.

Les engagements seront conditionnés par le déblocage des freins rencontrés : aspects normatifs et réglementaires relatifs à un grand nombre de catégories de produits du bâtiment, financement des investissements de mise en place d'un maillage de collecte suffisant et des investissements industriels d'adaptation, et enfin communication et pédagogie de l'économie circulaire. ■

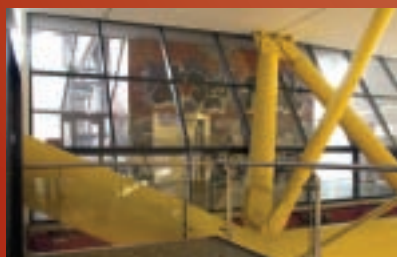


ANTI-FEU



PERSIMASTER fabrique et commercialise les verres de protection contre les incendies de Pilkington. Nous disposons d'une équipe technique et humaine avec plus de dix ans d'expérience, ce qui nous permet de répondre à toute demande de vitrage résistant au feu, en offrant un excellent service et des conseils techniques pour tous types de projet.

- Résistance maximale (Pilkington Pyrostop EI130 et EI180)
- Verre extra-clair Pilkington Optiwhite
- Plus de 10 ans d'expérience
- Département spécialisé dans le vitrage anti-feu



MULTIGLASS

Ces systèmes coulissants sans profilés verticaux sont rapides à installer et faciles à utiliser. Ils offrent des possibilités infinies, avec une vision globale sur l'extérieur. Ils sont idéaux pour les maisons familiales, restaurants, cafétérias, salles de banquets, divisions commerciales, magasins et bureaux.



BOMBÉ

PERSIMASTER a une solide expérience dans la fabrication de verre cintré avec deux techniques :

Bomb tremp Pendant le trempage avec un moule contre moule, le verre prend la courbure programmée tout en finissant le refroidissement rapide, restant trempé et incurvé.

Courb avec un moule (non trempé) : soumettant le verre à une température élevée atteignant le point élastique du matériau, il prend la forme du moule choisi, se refroidissant lentement.



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



www.groupe-seiler.com

La débâcle de l'assurance construction, ce n'est pas fini ?

LA QUESTION DE NOTRE LECTEUR

Nous sommes confrontés à une absence d'assurance d'un certain nombre de nos sous-traitants, en raison de la défaillance d'assureurs dans la construction. Que nous conseillez-vous ? Que se passe-t-il exactement ?

LA RÉPONSE DE L'EXPERT

Effectivement notre lecteur revient à raison sur ce sujet qui constitue la préoccupation du moment de l'assurance construction.

Rassurons-nous toutefois, le problème ne concerne pas les assureurs de droit français, mais il est inquiétant (et guère compréhensible) que l'on puisse mettre en difficulté les entreprises françaises de construction sans qu'une autorité de contrôle ait la possibilité de s'opposer à des règles européennes qui ne tiennent pas compte des législations locales.

Elite, Alpha, CBL, EISL, SFS, Gable et maintenant Qudos, se sont retirés du marché français contraints ou forcés, d'autres pourraient venir compléter cette longue liste.

D'après les éléments qui nous sont donnés, **près de 400 à 500 000 entreprises françaises de construction seraient concernées par un défaut d'assurance** provenant de ces défaillances. Les mêmes causes ont produit les mêmes effets, mais il y a lieu d'examiner au cas par cas la situation des entreprises assurées tou-



chées par ces événements, la situation de leurs assureurs pouvant varier entre interdiction d'exercer, retrait du marché ou liquidation, avec des conséquences variables sur l'indemnisation des sinistres déjà déclarés et/ou sur la couverture des chantiers déjà réalisés pour lesquels des sinistres pourraient intervenir pendant la durée de la garantie de 10 ans à compter de la réception.

Comment peut-on expliquer cette imprévoyance :

- Fragilité de certaines entreprises récentes du secteur de la construction, ce qui n'incite pas les assureurs français à délivrer une garantie pourtant obligatoire mais dont la durée d'engagement est longue :

- Ce qui a permis à des assureurs européens sous le seul contrôle de l'autorité de tutelle de leur pays, lorsqu'elle existe, de proposer des garanties qui leur faisaient défaut, souvent à des coûts trop bas, qui ne tenaient pas compte qu'en matière de responsabilité décennale comme dans le cas de l'assurance "dommages ouvrage" la prime payée sur une année couvre les sinistres survenant pendant 10 ans à compter de la réception. Ceci sous-entend des provisionnements qui ont été largement sous-estimés par les assureurs étrangers précités.

Un de ces assureurs écrivait « We are proud to serve the european broker and agent community ».

Aux courtiers et agents français d'avertir leurs clients des risques graves qu'ils font courir à leur entreprise, et aux maîtres d'ouvrage. Il semble que les autorités de contrôle françaises se soient sérieusement saisies de ce problème, il était temps ; cependant il appartient à tous de rester vigilants.

Des cellules de souscription dédiées à l'étude de remplacement des assurances RC décennale des entreprises devenues non assurées ont été mises en place par des assureurs opérant de façon fiable sur le marché français.

Ces offres se feront nécessairement aux conditions desdits assureurs probablement en décalage avec celles précédemment obtenues dans les conditions ci-avant rappelées.

Elles excluront probablement certains risques que ces assureurs refusaient précédemment et qui ont fait la croissance des assureurs aujourd'hui défaillants.

Se pose également la question de la garantie des dommages dont la date d'ouverture de chantier est antérieure à ces nouveaux contrats, puisque ces sinistres devraient être pris en charge par l'assureur antérieur défaillant (Principe de capitalisation).

Enfin, pour ceux qui ne trouveraient pas d'assureur, il ne reste plus qu'à saisir le Bureau central de tarification (BCT), selon un processus très codifié et peu rapide. Il sera en mesure d'imposer un tarif et un assureur pour les garanties qui sont obligatoires. ■

DEPUIS 50 ANS L'ASSUREUR AU SERVICE DE VOS PROFESSIONS



Près d'**un millier d'entreprises** réparties essentiellement en France et en Europe, nous font confiance pour assurer la gestion de leurs risques d'assurances.

Quel que soit votre métier, vous trouverez auprès du Groupe SEILER, grâce à l'expertise technique de nos équipes, la solution d'assurance **adaptée à vos besoins** et un **budget négocié** au mieux de vos intérêts.

NOUS VOUS PROPOSONS :

- ✓ **L'analyse et l'audit de vos risques**
- ✓ **La conception et l'élaboration des garanties**
- ✓ **La négociation avec les assureurs**
- ✓ **L'assistance et la défense de vos intérêts lors d'un sinistre**
- ✓ **La mise en place d'actions préventives**
- ✓ **Le suivi de votre Budget Assurance**



Contacts : Claude et Emmanuel Seiler

Tél. : +(33) 1 44 24 19 19



SERRURE CONNECTÉE

HAVR va commercialiser sa serrure connectée à ouverture lumineuse

HAVR, start-up basée à Compiègne, lance sur le marché BrightLock, une serrure connectée à ouverture lumineuse via le flash du téléphone portable. Un système sécurisé qui permet aux utilisateurs de verrouiller et déverrouiller la porte d'entrée grâce à la lumière. Pour faciliter le contrôle de la serrure, elle met également à disposition un service logiciel (plateforme Web et application mobile) pour une meilleure gestion des accès.

Créée en 2017, la start-up se concentre pour l'instant sur le marché professionnel BtoB mais à l'ambition d'atteindre le marché des particuliers BtoC. La commercialisation de la serrure BrightLock est annoncée pour 2019, avec des produits disponibles en test, et de gros clients actuellement en cours de discussion. ■



SIMULATEUR

Nouveau simulateur de rénovation énergétique optimisée Cap Renov+



Saint-Gobain distribution bâtiment France vient de lancer Cap Renov+, un nouveau simulateur de rénovation énergétique optimisée pour aider les artisans au quotidien avec pour objectif d'augmenter la mise en chantier de rénovations énergétiques et de leur permettre de se positionner sur ce marché.

Il permet de simuler les travaux de rénovation énergétique simplement, en quelques étapes clés et s'adresse ainsi à tous les artisans de la rénovation, quelle que soit leur spécialité.

Un diagnostic en moins de 30 minutes

Développé par la filiale de SGDB France, Pia production et en partenariat avec les enseignes Point.P matériaux de construction, Cedeo et Brossette, cet outil démontre les conséquences bénéfiques des travaux d'isolation, de ventilation, de changement de système de chauffage ou d'eau chaude. En moins de 30 minutes, l'artisan peut :

- réaliser l'évaluation thermique d'un logement directement sur le terrain, en saisissant les informations concernant l'habitation (localisation, année de construction, nombre de niveaux de l'habitation, descriptifs du bâti et des équipements).
- simuler jusqu'à trois scénarii de rénovation. Cap Renov+ permet de visualiser les économies d'énergie, le gain de confort et les économies réalisables à l'année grâce à l'application de solutions techniques paramétrables : isolation, ventilation, système de chauffage, production d'eau chaude.

– présenter les gains énergétiques et financiers des travaux simulés.

– sélectionner les aides financières, Cap Renov+ est le seul logiciel à ce jour à référencer 2 000 aides fiscales aux niveaux national, régional et local en tenant compte de la localisation avec une mise à jour mensuelle.

– livrer à son client un rapport personnalisé et pédagogique, une véritable valeur ajoutée.

Plusieurs niveaux d'expertise

L'utilisateur peut choisir entre deux niveaux d'expertise (simple ou expert) pour un accompagnement personnalisé durant son parcours. L'interface a été repensée et simplifiée pour une navigation plus intuitive et plus fluide. Un parcours express a été ajouté pour arriver plus rapidement au rapport final.

Cap Renov+ compte aujourd'hui plus de 250 solutions de rénovation et s'adapte aux spécialités des professionnels utilisateurs pour les aider à proposer des solutions globales pour la rénovation des maisons et, désormais, des appartements.

Disponible sur ordinateur et tablette en téléchargement via Google Play ou Apple Store., Cap Renov+ est proposé en abonnement mensuel : 15 € HT/mois sans engagement, distribué par Homly You avec des mises à jour gratuites ou bien en achat direct : 320 € HT avec des mises à jour mineures gratuites. Notons que des tarifs préférentiels sont réservés aux adhérents Capeb et aux centres de formation. ■

FenêtréA opte pour les fenêtres, portes et volets 100% connectés

L'ambition de FenêtréA est de proposer que 100 % des produits fabriqués par l'entreprise bretonne soient "connectables" à l'horizon 2019.

Pour répondre à cette ambition, FenêtréA travaille en partenariat avec Somfy pour rendre connectables tous les produits FenêtréA via Tahoma et Connexoon.

Pour la détection avec retour d'information, les fenêtres sont proposées avec une détection de l'état de la fenêtre via la poignée Sensa Connect (ouverte ou fermée), les portes indiquent une détection de l'état de la porte via la serrure motorisée (ouverte ou fermée) et les volets bénéficient d'un retour d'information via la motorisation Somfy Io.

Pour le pilotage de l'habitat, FenêtréA propose une ouverture/fermeture motorisée du soufflet pour ses fenêtres, des serrures motorisées pour les portes et une motorisation Somfy Io de base (création de scénarios) pour les volets. La menuiserie propose également une série d'équipements renforçant le 100 % connecté de ses gammes : télécommandes, BioKey : lecteur d'empreinte digitale, KeyFree : ouverture sans clé, digicode, caméra, vitrage opacifiant radiocommandé ; etc.

100 % numérique

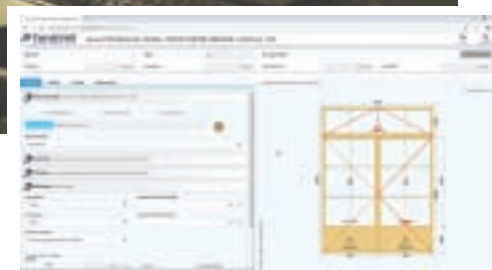
FenêtréA souhaite permettre à son client d'accéder au "Tout FenêtréA en un clic" et faciliter la communication avec le développement de différentes solutions.

Ainsi, le logiciel de chiffrage ChiffréA 2.0 est accessible sur PC et le sera en ligne en 2019. Il permet la réalisation de devis, la validation du devis en commandes pour une mise en fabrication en moins de 24 heures, le suivi des



commandes en temps réel et des livraisons. FenêtréA met à disposition une bibliothèque

technique et commerciale de l'ensemble des gammes FenêtréA en ligne sur son site internet. FenêtréA travaille par ailleurs à suivre la traçabilité des fenêtres, portes ou volets grâce à un "passeport menuiserie" avec un QR code à flasher pour accéder au descriptif via le Web. L'extranet FenêtréA en cours de développement compilera l'ensemble de ces solutions pour offrir un 360° à ses clients. ■



Avec son nouveau simulateur en ligne, FenêtréA propose à ses clients tous les modèles de la nouvelle gamme de portes d'entrée Open sur ses deux sites fenetre.fr et expertconseilfenetre.fr. Réalisé en responsive design, le simulateur est accessible et adapté à tous les types de supports.

NOUVEAU SIMULATEUR OPEN EN LIGNE

« Le simulateur sur-mesure représente un véritable avantage et peut déclencher des ventes, explique-t-on chez FenêtréA. Il facilite l'expérience d'achat et le client est certain de commander exactement ce dont il a besoin : ni plus, ni moins. »

Le client peut ainsi visualiser son projet en quelques minutes en important la photo de sa maison, ou utiliser une photo parmi une sélection d'ambiances, choisir le design, opter pour le matériau PVC, mixte ou aluminium, sélectionner la couleur du cadre dormant et du panneau ouvrant, choisir l'équipement : poignée, barre de tirage, vitrage et enfin, finaliser le projet et le recevoir par mail.

Le client peut ensuite transmettre sa demande à FenêtréA qui la retransmettra à l'installateur/revendeur le plus proche.

SERRURE CONNECTÉE

Coworking : l'accès géré à distance avec la serrure connectée Somfy

Somfy a conclu un partenariat avec OfficeRiders, premier marketplace de location d'espaces de coworking entre particuliers.

De nouvelles tendances émergent quant à l'organisation du travail. Home office, coworking, desk sharing, fablabs sont ainsi de nouveaux lieux de travail pour les salariés à la recherche d'un meilleur équilibre entre leur vie professionnelle et privée. Également plébiscités par les entreprises et les travailleurs indépendants, ils offrent un accès à des espaces uniques et peu exploités. Sur OfficeRiders, il est aujourd'hui possible de louer son logement une partie de la journée pour accueillir une réunion. Une opportunité pour les propriétaires mais un véritable enjeu pour la sécurité.

Répondre aux nouvelles tendances émergentes quant à l'organisation du travail

Ce partenariat permet aux membres de la communauté OfficeRiders de simplifier l'accès à leur logement grâce à l'installation de la serrure connectée Somfy.



Les hôtes peuvent désormais gérer à distance et en temps réel l'entrée et sortie des Riders qui ont réservé un espace sans avoir à se déplacer. Ils sont ainsi libérés des contraintes liées à la remise des clés. Les Riders, quant à eux, peuvent accéder à leur espace de travail à tout moment.

Installation en moins de 20 minutes sur la majorité des portes

Très simple d'utilisation, la serrure connectée Somfy s'installe en moins de 20 minutes et s'adapte à la majorité des portes, sans perçage ni câblage. Une fois la serrure installée, chaque hôte peut choisir le mode d'accès sécurisé à son domicile : par carte, badge, bracelet ou code éphémère. Il lui suffit ensuite de paramétrer les accès via l'application Somfy Keys comme le jour, l'horaire, la durée,... et les supprimer à tout moment. Il est ainsi averti par notifications sur son smartphone des ouvertures et fermetures de son logement.

Notons qu'afin de favoriser l'adoption de la serrure connectée Somfy et de faciliter davantage l'accès à un maximum de logements, une offre exclusive est proposée aux membres de la communauté OfficeRiders. ■

LOGICIEL POUR GARDE-CORPS

Rail-Fix : module de dimensionnement des garde-corps

La dernière suite logicielle de dimensionnement lancée par Fischer établit de nouvelles références pour simplifier le calcul des chevilles, des vis, des ancrages... Destinée aux artisans, dessinateurs-projeteurs ou ingénieurs, cette suite logicielle apporte une assistance lors de la conception et la réalisation des projets.

Conçu selon les normes de dimensionnement européennes telles que l'Etag 001 et les EuroCodes, Fixperience répond à toutes les exigences d'une utilisation dans le monde entier. Il peut être utilisé pour de multiples applications, ce qui n'était pas possible avec son prédécesseur Compufix. Plus facile à utiliser, sa nouvelle structure comprend une suite logicielle de dimensionnement d'ancrages avec des modules d'applications spécialisés (C-Fix, Wood-Fix, Rebar-Fix, Install-Fix, module de calcul Mortar-Fix).

Ces fonctions permettent de planifier des projets complets ou des applications individuelles de manière structurée. Afin de compléter sa suite logicielle Fixperience, Fischer a développé un module d'application : Rail-Fix. Ce module permet de réaliser rapidement des dimensionnements pour la conception de mise en œuvre de garde-corps dans du béton sur les balcons, les balustrades et les escaliers, à l'in-



térieur comme à l'extérieur de l'habitat. Simple à utiliser, il facilite le calcul pour toutes les applications de garde-corps, quelle que soit la position sur l'ensemble des supports, en proposant de nombreuses dispositions d'ancrages prédéfinies et différentes géométries de platines de fixation. Les valeurs saisies sont immédiatement visibles à l'écran, ce qui permet d'avoir rapidement une vue d'ensemble. Le module évite les entrées incorrectes.

Par ailleurs, les charges d'exploitations sur les garde-corps peuvent être définies manuellement par l'utilisateur dans le cas où les Eurocodes ne seraient pas utilisés. ■

Retrouvez-nous sur



20 au 23 novembre

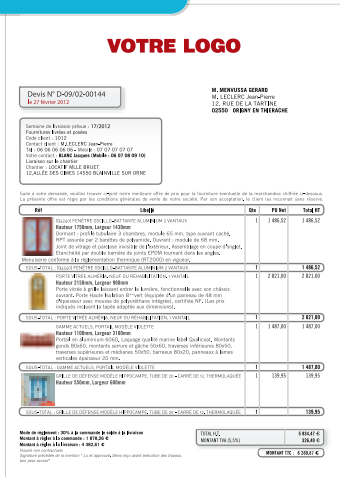
STAND 1-J44

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

Accompagne votre réussite depuis 2004

LABEL D'OR
ELU 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.



1250 €



1840 €



2400 €



Sur devis



Sur devis

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



Ils nous font confiance.

Plus de 10300 clients utilisateurs
Plus de 980 bibliothèques fournisseurs

Localisation des clients HerculePro au 22 octobre 2018.



02 14 00 1234
www.herculepro.com



VITRAGE

Guardian Glass lance un vitrage avec occultation pour fenêtres et portes sur simple pression d'un bouton

Le verrier Guardian Glass a mis au point une nouvelle solution d'écran intégré, économique et fiable pour fenêtres et portes. Le fabricant prévoit de réaliser une installation pilote en Europe pour lancer le produit, attendu pour fin 2019.

La solution brevetée ne ressemble à aucun autre produit d'ombrage actuellement sur le marché. Le projet initial concerne les fenêtres et les portes pour le secteur résidentiel. Ainsi, la solution de Guardian sera disponible d'abord dans une version d'écran occultant totalement intégré, suivie par d'autres versions, notamment de protection visuelle permettant de s'isoler des regards à tout moment et d'anti-éblouissement solaire.

Attraction électrostatique entre l'écran ultra-mince et la surface du verre

Cette nouvelle solution est propre, adaptable et entièrement intégrée dans un vitrage isolant double ou triple. En l'absence de pièces mécaniques, elle n'est pas sujette aux mêmes défaillances mécaniques que celles couramment rencontrées avec d'autres produits de stores intégrés. Elle est activée en quelques secondes en faisant passer un petit courant à travers les couches conductrices créant une attraction électrostatique entre l'écran ultra-mince et la surface du verre. En raison de très faibles exigences de puissance, l'installation n'a pas besoin d'être reliée au secteur, mais peut être alimentée par batterie, et même avec une recharge solaire qui est déjà en cours de développement.

Cet écran intégré est particulièrement destiné à la maison connectée car il peut être activé grâce à un interrupteur manuel, une télécommande ou par les technologies connectées de la maison intelligente. Grâce au contrôle automatisé, il peut être configuré pour répondre aux modifications de l'éclairage extérieur ou aux conditions de température pour un confort optimal. Il peut même être adapté pour des vitrages de forme irrégulière de fenêtres et de portes.

Un verre qui veut s'ajouter aux autres solutions de protection solaire

« Cette solution Guardian est véritablement révolutionnaire en termes d'innovation dans le domaine du verre - cette technologie est à la fois inédite et unique sur le marché du vitrage, se réjouit Sheldon Davis, vice-président science, technologie et innovation de Guardian Glass. Elle est plus rentable par rapport à toutes celles existantes. Sa consom-



mation d'énergie est très faible et elle limite l'apport de chaleur solaire lorsqu'elle est déployée. Nous pensons que cette solution présente un énorme potentiel principalement pour des applications dans le secteur résidentiel - fenêtres, portes, verre de protection de l'intimité pour les salles de bains et les chambres, puits de lumière et portes d'entrée, mais aussi dans les applications commerciales. Ce qui est tout aussi important, c'est que cette solution permettra à nos clients de respecter tous les règlements de construction et de codes énergétiques concernant les applications vitrées. Les produits d'ombrage alternatifs tels que les stores intégrés, les stores extérieurs, les stores de fenêtre de toit et les stores internes [rideaux et stores sur mesure] présentent des coûts d'achat et d'installation élevés, sont difficiles à fabriquer et ont la réputation de ne pas fournir une occultation complète, poursuit Sheldon Davis. Notre solution d'ombrage dynamique permet aux utilisateurs de contrôler le verre, qui constitue en soi bien plus qu'une simple barrière entre les utilisateurs et leur environnement externe. Elle leur permet de contrôler l'énergie solaire et l'éblouissement par simple pression d'un bouton ou via une application. À l'avenir, elle créera également de nouvelles opportunités pour les transformateurs de verre et les installateurs, qui pourront participer à une nouvelle solution d'ombrage innovante, ce qui apportera de la valeur ajoutée à leur propre offre de produits », conclut Sheldon Davis. ■

Zilten installe sa gamme Alu Confort dans la maison d'un passionné de domotique

Zilten vient d'accompagner une famille dans les Yvelines pour le changement de sa porte d'entrée : une porte aluminium avec une serrure motorisée et connectée qui peut s'intégrer au système domotique de la maison. S'intéressant à cette technologie par passion, Monsieur G. intègre la domotique dans la maison au fur et à mesure des travaux de rénovation. Il recherchait une porte d'entrée connectée qui entre dans le cahier des charges de la copropriété : en métal, de couleur blanche avec un motif rectangulaire.

Après plusieurs mois de recherche des solutions existantes sur le marché, c'est en discutant avec son installateur des différentes possibilités, qu'il a trouvé puis choisi une porte Zilten : facile d'installation et compatible avec un système intégré de domotique.

Une partie de la maison est déjà connectée

Les cinq personnes du foyer sont adeptes du numérique. Une partie de la maison est déjà connectée (store, volets, lumière, portail et multimédia). Monsieur G. souhaitait avoir une serrure motorisée pratique et connectée qui convienne aux usages de chacun des membres de la famille. La porte d'entrée devait pouvoir intégrer un système centralisé de contrôle de la maison à terme.

Le propriétaire a choisi la porte d'entrée Olyz : une porte aluminium qui peut intégrer la domotique. Elle bénéficie

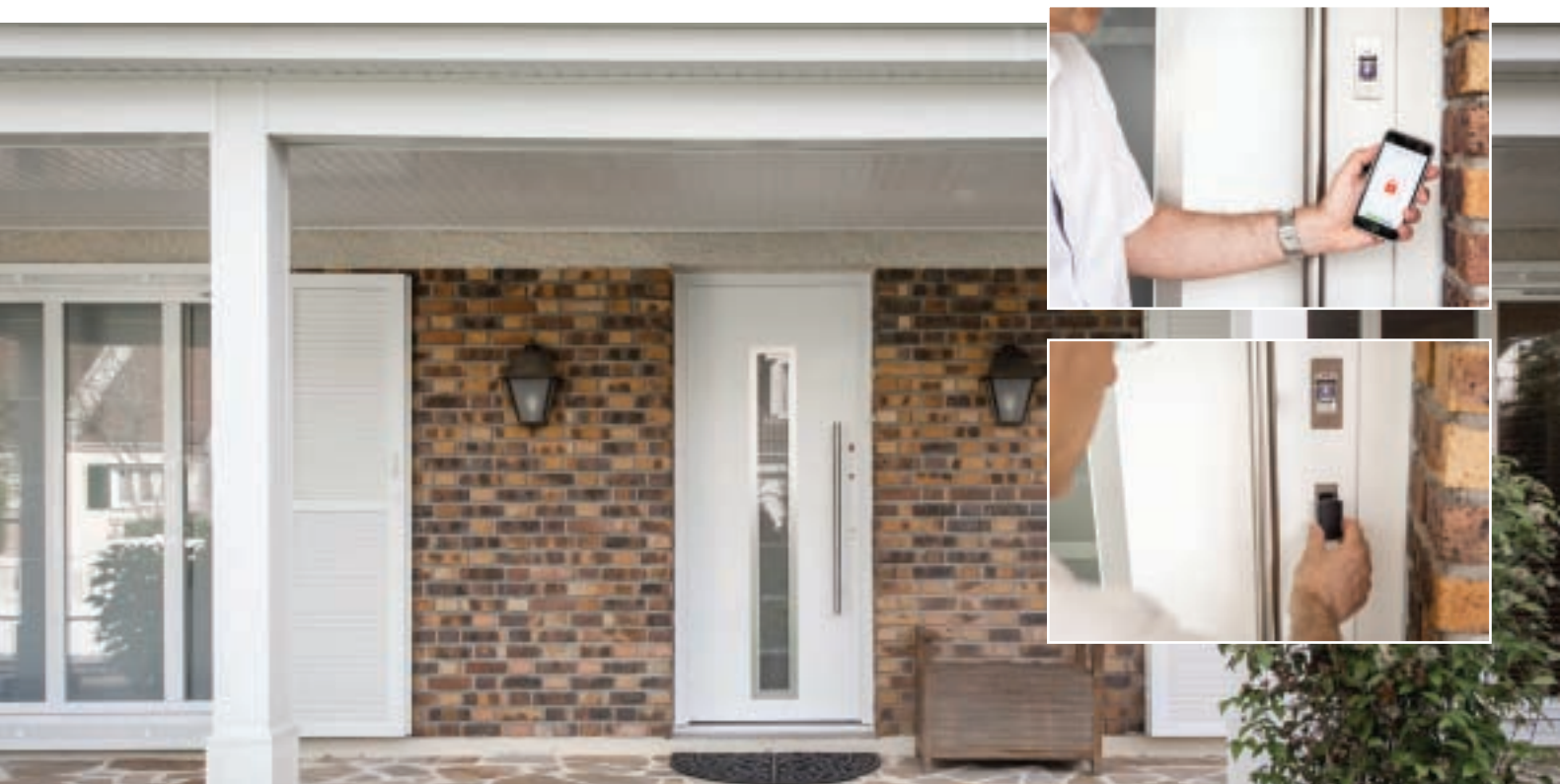
de trois commandes d'ouverture qui facilitent la vie de chacun, tout en garantissant la sécurité : lecture d'empreintes digitales (pour les enfants ou en cas d'oubli de clé), pack mains libres (pour rentrer les bras chargés) et serrure connectée (pour l'ouvrir à distance ou vérifier qu'elle soit bien fermée).

Zilten propose d'intégrer la serrure motorisée sur l'ensemble de sa gamme Alu Confort

En option, la serrure motorisée permet la connection de la porte d'entrée et son intégration dans la domotique de la maison. Les six options proposées permettent à chacun de trouver la solution qui lui correspond le mieux en fonction de ses usages (déverrouiller la porte à distance, ne pas toujours avoir ses clés sur soi...). Zilten va plus loin et propose de mixer les différentes solutions (comme pour Monsieur G.).

Par sécurité, les portes d'entrée Zilten peuvent se déverrouiller et aussi se verrouiller avec une clé physique. Depuis l'intérieur, l'ouverture de la porte se fait simplement en appuyant sur la poignée. Prix de l'option : à partir de 1 154 €HT (pack commande ; pilotage à partir d'une télécommande bouton).

L'option Zilten, proposée en collaboration avec les marques Somfy et Delta Dore, peut donc s'intégrer dans un ensemble global de contrôle de la maison. Libre à chacun de choisir ce qui lui correspond le mieux. ■



FENÊTRE CONNECTÉE

Nouveau capteur de position autonome de Ferco



Le nouveau capteur de position autonome (CPA), proposé par Ferco, permet d'équiper les ferrures traditionnelles pour les connecter et rendre ses fenêtres intelligentes et interactives avec les autres objets connectés au sein du foyer.

Le capteur peut équiper des fenêtres de type oscillo-battant ou des châssis coulissants, quel que soit le matériau.

Monté sur un ouvrant d'oscillo-battant, le CPA détecte les trois positions déverrouillé/verrouillé et aération (OB).

Dans le cas d'une crémone de coulissant, le capteur en détecte l'ouverture et la fermeture.

Côté installation, le capteur se fixe dans la rainure de 16 mm à l'extrémité du ferrage. Aucun usinage n'est nécessaire sur l'ouvrant de fenêtre OB/OF, car le CPA est universel et ne nécessite pas de pièces spécifiques, ce qui permet de rationaliser le stockage des ferrures. De plus, il ne nécessite aucun câblage.

Le signal d'ouverture et de fermeture est transmis à l'application qui restitue l'information en temps réel et permet de s'assurer à chaque instant que la fenêtre est bien verrouillée.

Le CPA est compatible avec les autres applications pour maisons connectées et s'intègre dans une gestion à distance de l'alarme, de la ventilation ou du chauffage, par exemple. ■

PLATEFORME

Nouvel espace professionnel, "myGRIESSER"

Griesser poursuit sa stratégie de transformation digitale et souhaite se positionner comme référent sur le marché de la protection solaire. En octobre, a été déployée la nouvelle plateforme professionnelle multi-services "myGRIESSER".

L'objectif de cet outil est, selon Griesser, de simplifier le quotidien de ses clients grâce à une navigation facile et intuitive. Après la commande en ligne, on verra bientôt naître une bibliothèque de documents et vidéos, mais aussi de nombreux supports de communication pour accompagner ses partenaires lors d'événements promotionnels.

Avec le e-store, les clients de Griesser peuvent réaliser et suivre les devis et



commandes 24/7, configurer leurs produits (aperçu en temps réel) et enfin personnaliser les devis pour leurs clients finaux. Que ce soit pour les BSO comme pour les stores toiles, les volets battants et roulants.

Prochainement l'espace va accueillir une bibliothèque regroupant documentations techniques et documentations commerciales, vidéos de pose, photos et logos. ■

ÉNERGIE

Cetih, premier client industriel de la coentreprise ATL-EN-TIC

Le groupe Cetih est le premier client de la coentreprise ATL-EN-TIC, créée par cinq jeunes entreprises innovantes du Grand Ouest - Energiency, Akajoule, Enerdiget, Entech et NKE Watteco.

ATL-EN-TIC (pour ATeLier-Energie-TIC) veut proposer une chaîne de valeur complète de technologies et de services dédiée à l'intelligence énergétique pour les industriels (Energie 4.0) : capteurs et IoT (NKE Watteco), intelligence artificielle (Energiency), production et stockage de l'énergie (Entech SE), flexibilité sur le réseau électrique (Enerdiget) et bureau d'études (Akajoule).

Projet phare de Smile, le programme de soutien aux Réseaux électriques intelligents lancé en 2016 par les régions Bretagne et Pays-de-la-Loire en 2016, ATL-EN-TIC fait l'objet d'un investissement total en R&D de plus de six millions d'euros.

Cinq autres partenaires sont également parties prenantes du projet : EDF (conseil et accompagnement), Siemens



(cyber-sécurité), Systovi (solaire photovoltaïque), OET (installation d'équipements), et Ceci Creativ (accompagnement en innovation).

« Les capteurs ne suffisent pas pour manager l'énergie dans une usine, précise Anaël Le Goff, Energy Manager du groupe Cetih. Il faut facilement accéder aux données en temps réel, les analyser en les croisant avec d'autres données liées à notre activité, et enfin en déduire des actions réalisables par les équipes. ATL-EN-TIC nous permet cette démarche, et ainsi franchir un nouveau cap en matière de performance énergétique ». ■



BIM

AGC Glass Europe lance le Sélecteur de verre BIM AGC

AGC vient de développer un sélecteur de verre BIM disponible directement sur son site Internet www.agc-yourglass.com ou sous la forme d'une extension pour les logiciels Revit et Archicad.

Les architectes, les designers et les équipes responsables des projets peuvent maintenant avoir accès à une vaste sélection de verres AGC, y compris le verre de contrôle solaire, le verre à faible émissivité, le verre feuilleté de sécurité (qui résiste aux balles et aux explosions) et le verre peint décoratif.

Planification et gestion efficaces des bâtiments

Les objets BIM d'AGC sont conçus pour garantir une utilisation optimale dans l'environnement BIM. Ils incluent des informations telles que les données géométriques et de performances et les informations fournies par le fabricant. Ces informations sont intégrées à l'objet BIM, l'architecte dispose donc de l'intégralité de ses caractéristiques dès qu'un produit est sélectionné. De plus, le BIM accepte les modifications de conception. Cela signifie qu'une surface vitrée peut être adaptée puisque le BIM tient compte de la modification de la conception et ajuste automatiquement les autres paramètres.

Tous les objets BIM d'AGC sont disponibles au format Revit et Archicad, deux des principaux systèmes d'exécution des logiciels de BIM.

Choisir le vitrage adapté grâce au sélecteur de verre BIM AGC

AGC a également développé une extension "BIM Selector by AGC" (sélecteur BIM AGC) pour aider les utilisateurs professionnels à sélectionner le vitrage adapté à la situation d'un bâtiment.

Grâce à cette extension, les équipes responsables des projets peuvent déterminer le vitrage adapté à leur projet en indiquant les performances recherchées telles que la transmission lumineuse et le facteur solaire. L'extension spéciale peut être téléchargée sur le site produit à l'adresse www.agc-yourglass.com puis intégrée aux logiciels Revit et Archicad installés. Une version Internet du sélecteur de verre est également disponible sur ce site Internet. ■

Orgadata se développe.
Rejoignez notre force
de vente
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



A CLICK AHEAD

PLATEFORME

Opinion : Comment internet pourrait bouleverser les travaux de l'habitat ?

Quel est l'avenir digital des travaux de l'habitat ? Comment les acteurs historiques des métiers de la menuiserie vont-ils amorcer leur transition digitale ? Si ces activités restent encore très largement aux mains d'acteurs "traditionnels" en réponse à des pratiques d'achats classiques ancrées chez les clients, plusieurs tendances prouvent aujourd'hui l'émergence d'une mutation qui s'accélère. Trois questions à Baptiste Caspar, PDG de "J'aime mon artisan".

Pourquoi considérez-vous que l'achat en ligne de produits de construction est aujourd'hui pertinent ?

« Réaliser des travaux de construction ou de rénovation de son logement est aujourd'hui encore un long parcours du combattant. Consulter les bonnes entreprises, expliquer son projet à un commercial ou un artisan à l'écoute, relancer pour obtenir son devis, comparer des offres qui manquent de transparence puis passer à la phase de négociation pour payer le juste prix. Toutes ces étapes chronophages et anxiogènes démotivent certains propriétaires avant même de lancer leurs projets de travaux. Les attentes des consommateurs changent grâce à internet. La simplicité, la rapidité, la transparence qu'offre l'achat en ligne de produits et services développent l'appétence des consommateurs pour ce type de comportement et ce canal d'achat. Depuis quelques années, de jeunes start-ups, souvent issues du numérique, inventent les nouveaux usages et proposent des alternatives de mise en relation entre les professionnels et les particuliers. Leurs objectifs communs sont de rendre la relation plus digitale et plus efficiente dans l'intérêt des deux parties : acheteurs et vendeurs ».

Il existe vraiment une "ubérisation" des métiers de la construction ?

« La transformation digitale en cours est une réelle opportunité pour les professionnels des travaux, à condition d'accepter cette nécessité, d'investir suffisamment et rapidement dans ce canal de distribution. La filière doit tirer profit de cette mutation et ne pas subir les changements qui peuvent être imposés par ceux qui "uberisent" les métiers de la construction et de la rénovation. Les trois dernières années, de nombreuses start-ups ont émergé et proposent une alternative d'achat aux consommateurs, et ceci, au détriment des acteurs historiques. frizbiz.com/fr, le n°1 du jobbing en France, propose aux particuliers le service de « bricoleurs » pour de petits travaux à domicile. En vous baladant sur son site ou dans ses rayons, Leroy



Baptiste Caspar, PDG de "J'aime mon artisan".

Merlin vous propose ainsi d'acheter une menuiserie et de trouver un "jobber" pour la mise en œuvre. Comptez 10 à 30 euros par heure pour vous offrir les services d'un bricoleur qui vous réclamera la somme en main propre à la fin des travaux. www.mesdepanneurs.fr surfe intelligemment sur la malhonnêteté assumée des serruriers qui vous facturent 600 euros l'ouverture de votre porte claquée malencontreusement un dimanche soir. Sur ce site, il vous en coûtera entre 70 et 130 euros.

N'oubliez pas que ces acteurs s'activent uniquement sur des plateformes qui ne sont pas les vôtres, vous pouvez également acheter votre

porte, vos fenêtres, vos volets et/ou leurs installations sur ces sites d'une efficacité redoutable.

Les investissements dans les start-ups du domaine des travaux à domicile ne cessent d'augmenter les dernières années. En 2015, la Maif investit 1,7 million d'euros dans www.mesdepanneurs.fr. Deux ans plus tard, la jeune pousse est rachetée 10 millions d'euros par le groupe Engie. Il en est de même pour toutes les autres start-ups des travaux qui, ambitieuses et disruptives, lèvent de grosses sommes pour "uberiser" le secteur des travaux de rénovation, un marché de plus de 70 milliards d'euros en France ».

Que préconisez-vous ?

« Pour contrer cette tendance disruptive et dans le cadre de la transition énergétique amorcée, il est important que les start-ups et les grands groupes du BTP travaillent main dans la main et dans une relation gagnant/gagnant.

L'année 2019 sera très certainement l'année de l'e-transformation du marché des travaux de l'habitat. À maturité et dans cinq ans environ, un chantier de rénovation sur dix sera acheté sur Internet. Deux typologies d'acteurs capteront les sept milliards d'euros de volumes d'affaires qui se traiteront sur Internet : ceux qui "uberisent" avec de nouveaux process et de nouveaux entrants, et ceux qui, comme Jaime Mon Artisan.com, accompagnent les acteurs historiques dans leur transformation digitale ».



**J'AIME MON
ARTISAN.com**

PREMIÈRE PLATEFORME MARCHANDE POUR VOUS LES INDUSTRIELS
de fenêtres, volets, portes, stores, portails, pergolas

**VOUS POUVEZ VOUS BOUCHER LES OREILLES...
MAIS IL NE FAUDRA PAS VENIR PLEURER APRÈS !**

**RECRUTEMENT
DE FABRICANTS SUR**



Hall 1 stand P21

**Dernières places
à prendre !**



6

fabricants
leaders nationaux

150

installateurs
partenaires

2 628€

panier
moyen

25 000

visiteurs uniques
par mois

**J'Aime Mon Artisan une plateforme innovante
qui simplifie la relation commerciale entre les industriels,
les artisans et les particuliers**

www.jaimemonartisan.com
contact@jaimemonartisan.com
Tél : 03 88 13 70 77

10 millions d'euros investis dans son usine belge de Lodelinsart

Avec Fineo, AGC Glass Europe se lance dans le "vitrage sous vide"

Bénéficiant d'un accord de développement technologique entre AGC et Panasonic, AGC Glass Europe va investir, dans son usine de Lodelinsart (Belgique), dans la production de vitrage sous vide technologie remarquable pour ses performances énergétiques. Il s'agit d'un double vitrage constitué de deux feuilles de verres de 3 mm minimum chacune dont une revêtue d'une couche "superisolante", séparées par un vide de 0,1 mm.

D'un montant approximatif de 10 millions d'euros, l'investissement créera une vingtaine d'emplois directs dans sa phase initiale.

Partenariat avec Panasonic

Le démarrage de la production, destinée principalement au secteur de la construction, est prévu en mars 2019.

La nouvelle unité de production combinera l'expertise de Panasonic en matière d'écrans et la maîtrise d'AGC dans la transformation du verre, pour fabriquer des vitrages dont les performances d'isolation thermique et acoustique équivalent, voire dépassent, celles d'un triple vitrage. Le double vitrage sous vide se caractérise en effet par un coefficient d'isolation thermique U_g de 0,4 à 0,7 $W/(m^2K)$ contre 1,1 pour un double vitrage "super-

isolant" et 2,8 pour un double vitrage ordinaire.

Une épaisseur inférieure à moins d'un centimètre

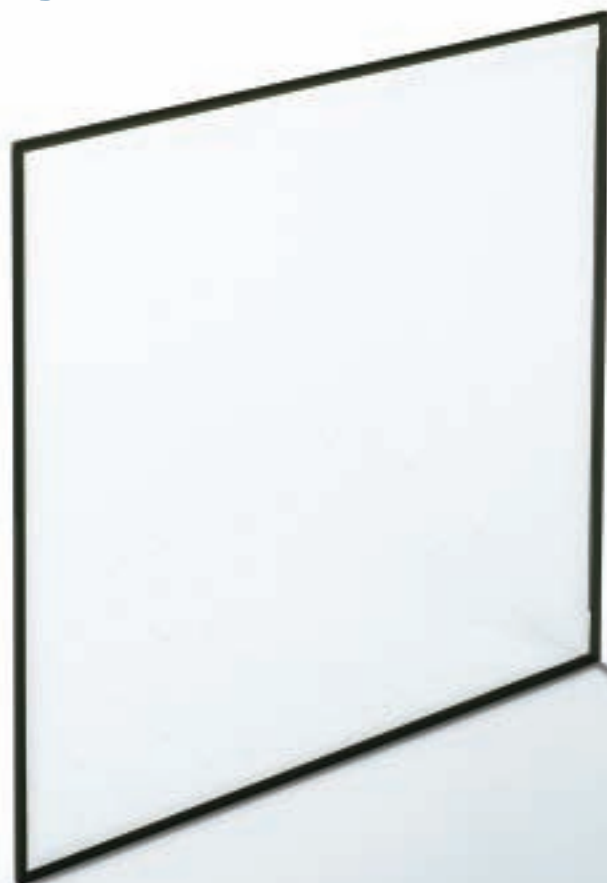
A taille identique, leur épaisseur inférieure à un centimètre s'avère toutefois quatre fois moindre, pour un poids réduit d'un tiers. La finesse du verre sous vide assure en outre une meilleure transmission lumineuse.

Commercialisé sous le nom de "Fineo", « il présentera par ailleurs une finition esthétique inégalée sur le marché », explique-t-on chez AGC.

Déclinable avec la gamme de verres multifonctionnels AGC (contrôle solaire, sécurité, acoustique,...), le produit s'adressera tant à la construction nouvelle (tertiaire et résidentielle) qu'à la rénovation qui représente un important marché potentiel en Europe.

« Avec Fineo s'ouvre la perspective de concevoir une nouvelle génération de fenêtres ultraperformantes ou d'introduire, dans un châssis existant, un vitrage recourant, à un coût maîtrisé, aux technologies verrières environnementales les plus efficaces », précise Serge Martin, New Business Development Manager d'AGC Glass Europe.

Fineo était pour la première fois exposé au salon allemand Glasstec à Düsseldorf du 23-26 octobre dernier. ■



Pascal Bielle, directeur commercial de AGC France, devant le vitrage Fineo sur le stand d'AGC au salon Glasstec



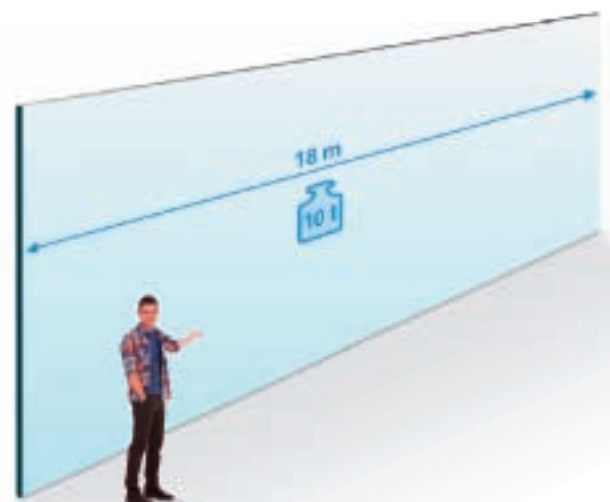
Lorsque tout le reste ressemble à des jouets !

**AVEC LA NOUVELLE GÉNÉRATION B'JUMBO XXL,
RETROUVEZ-VOUS SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE**

- Avec une longueur de 18 m, vous pouvez traiter les unités de vitrage isolant les plus grandes du monde sur notre ligne de production
- Possibilité d'unités jusqu'à 10 tonnes
- Efficacité énergétique optimisée de l'installation

Vous trouverez de plus amples informations sur notre page dédiée. Inscrivez-vous dès maintenant pour bénéficier d'une présentation exclusive de la nouvelle **B'JUMBO XXL**.

www.bystronic-glass.com/bjumboxxl



Partenariat pour le développement du verre solaire transparent

AGC et Ubiquitous Energy veulent créer des fenêtres productrices d'électricité

AGC vient de s'engager dans un partenariat stratégique de développement avec Ubiquitous Energy, leader en technologie solaire transparente. Leur collaboration se centrera sur le développement d'une couche solaire transparente et neutre d'Ubiquitous Energy pour créer des fenêtres productrices d'électricité.

Absorption sélective de la lumière invisible

La couche solaire transparente d'Ubiquitous Energy, ClearView Power, absorbe sélectivement la lumière invisible (les ultraviolets et infrarouges) et la convertit en électricité en même temps qu'elle transmet la lumière visible. En plus de sa faculté à générer de l'électricité, ClearView Power fait aussi office de couche à contrôle solaire en bloquant la lumière infrarouge, source de chaleur solaire. La couche solaire transparente peut être appliquée aux surfaces verticales d'immeubles, faisant des fenêtres traditionnelles des fenêtres à haute efficacité énergétique produisant de l'électricité, tout en gardant une esthétique soignée convenant aux architectes, aux designers et aux occupants.

Ouvrir la voie vers des immeubles à zéro énergie nette, voire au-delà

Appliquée directement au verre en recourant aux équipements standard de dépôt de couches, ClearView Power est une couche hautement transparente de couleur neutre. Selon AGC, « l'utilisation d'équipements standard de dépôt de couches minces permettra d'optimiser la capacité de production verrière mondiale dépassant les 8 milliards de mètres carrés par an. Cette nouvelle technologie protégée par brevet procurera une solution véritablement transparente de captation d'énergie au marché du Building Integrated Photovoltaic (BIPV), ouvrant la voie vers des immeubles à zéro énergie nette et même au-delà ».

« En tant que leader mondial en verre et en couches verrières, AGC s'avère un partenaire idéal pour nous. Leur



expérience dans l'introduction au marché de solutions verrières de pointe et de technologies BIPV nous aidera à accélérer le développement et la commercialisation de notre technologie solaire transparente », explique le fondateur et CEO d'Ubiquitous Energy, Miles Barr. Le marché du verre architectural montre un grand intérêt pour notre technologie en vue de la nouvelle génération de fenêtres transparentes et productrices d'électricité », poursuit-il. « Suivant Ubiquitous Energy depuis ses débuts, nous pensons que cette collaboration s'inscrit parfaitement dans notre stratégie visant à fournir les solutions verrières les plus environnementales », affirme Marc Van Den Neste, CTO, Building & Industrial Company d'AGC. En créant un verre producteur d'énergie qui soit transparent et esthétiquement réussi, nous offrons, aux designers et architectes, une solution BIPV qui s'intègre harmonieusement au bâtiment », conclut Marc Van Den Neste. ■

ConvectLam

Production de verre laminé
à faible besoin énergétique



Économiser jusqu'à 30% d'énergie ! La nouvelle installation de laminage ConvectLam, fabriquée à 100% en Autriche, vous offre cet avantage. Les économies d'énergie sont réalisées grâce à l'option de système intelligent de semi-émetteurs et d'émetteurs complets à détection de la largeur. Qu'il s'agisse d'une configuration standard ou d'une ligne personnalisée - tous les produits conventionnels de verre laminé jusqu'à une dimension de vitre de 3300 x 6000 mm peuvent être fabriqués.

- D'innombrables possibilités de production grâce à une technologie moderne de rayonnement combinée à un système spécial de convection
- Force de compression très précise/réglage de la course de compression par vérins pilotés par servomoteur
- La précision de positionnement est de +/- 1 mm sur le bord avant et côté opérateur

En savoir plus sur ces innovations et d'autres innovations de LiSEC:

www.lisec.com

LiSEC

best in glass processing

Un bâtiment doté d'un atrium CMF a fait l'objet d'une étude thermique et... d'une conférence

En Savoie, un exemple de gestion du climat des verrières et atriums

Au Bourget-du-Lac (73), le bâtiment Hélios, équipé d'un atrium CMF, vient de faire l'objet d'une étude thermique réalisée par l'Ines (Institut national de l'énergie solaire) et le laboratoire Liten du CEA Tech. À cette occasion, une conférence a été présentée dans l'atrium du bâtiment, sur le thème de la "gestion du climat sous les verrières et dans les atriums". CMF, spécialiste du bâtiment vitré bioclimatique, est intervenu à ce sujet, en partenariat avec Solener, bureau d'études thermiques en ingénierie durable, l'agence d'architecture Apache, concepteur du bâtiment Hélios, et le pôle de recherche technologique CEA Tech. Ils ont présenté les caractéristiques de ce projet, les solutions techniques choisies pour une maîtrise optimale du climat intérieur et les résultats obtenus *in situ*.

Résultats de tests et d'analyses réalisés dans le bâtiment

Cette conférence avait pour but de présenter la mise en œuvre de verrières et d'atriums bioclimatiques permettant une gestion de climat optimisée dans ces espaces à fortes surfaces vitrées, grâce à la ventilation naturelle et à la maîtrise de l'effet de serre. Elle a présenté à la fois le travail des concepteurs du bâtiment, de l'entreprise CMF, et les résultats de tests et d'analyses réalisés dans le bâtiment par deux de ses occupants : l'Ines et le laboratoire Liten du CEA Tech.



Cette étude faisait également partie du projet Comis (Commissionnement des systèmes thermiques innovants dans les bâtiments thermiquement performants) soutenu par l'Agence nationale de la recherche.

Depuis 1962, CMF a développé son savoir-faire dans le domaine de la gestion du climat, d'abord pour la production végétale, puis, depuis 2010, dans la gestion du climat des espaces vitrés (verrières, atriums...) pour des espaces recevant du public. Au cours de cette démarche, la maîtrise de l'effet de serre et la ventilation naturelle sont devenues le savoir-faire particulier de CMF Bâtiment. L'effet de serre est provoqué par les rayons infrarouges provenant du rayonnement solaire : la lumière visible du soleil pénètre les parois vitrées, ainsi qu'une partie des rayons infrarouges, les plus courts. Ces rayons échauffent les éléments placés

sous la verrière et sont réémis sous la forme d'infrarouges longs, qui restent piégés sous la verrière et échauffent l'atmosphère.

En termes d'aération, le système Eco Klima de CMF propose une surface de ventilation vingt fois supérieure aux verrières classiques, ce qui permet d'évacuer la chaleur en été.

À l'occasion de cette conférence, Éric Laget, directeur commercial de CMF, est revenu sur la genèse du pro-



La conférence présentée dans l'atrium du bâtiment

jet et a précisé : « Depuis dix ans, CMF détient un savoir-faire empirique dans la gestion des atriums. Pour ce projet, la conception et la mise en œuvre ont été réalisées avec les deux concepteurs : l'atelier d'architecture Apache et le bureau d'études thermiques Solener. L'atrium contribue à la performance générale du bâtiment, parce que l'atrium et les bureaux sont gérés en même temps, de façon à maîtriser le climat jusque dans les bureaux. Les objectifs ont été d'une part de réduire de 80 % le nombre d'heures d'inconfort en été, et d'autre part de limiter la température maximale du 1^{er} étage à 28 °C ».

Conception générale du bâtiment

Le bâtiment Hélios est un bâtiment tertiaire emblématique, à l'enveloppe performante. Il a été conçu de manière bioclimatique, en tenant compte de la météorologie locale, et il inclut un atrium, des façades performantes et des ventilations traversantes variables. Les bureaux, d'une surface globale de 2 000 m², présentent des ouvrants en façades qui permettent des transferts d'air vers les circulations. Les laboratoires, sur 1 500 m², sont dotés d'extractions spécifiques. L'un des objectifs de ses concepteurs a été de ne pas utiliser d'énergie fossile pour son chauffage, ni de liquide frigorigène pour son refroidissement en été. Le chauffage est assuré à 100 % par des ENR : 40 % par des capteurs solaires thermiques, et 60 % par une chaufferie au bois. Le bâtiment dispose en plus de capteurs photovoltaïques.

Ce bâtiment comprend un rez-de-chaussée et deux niveaux autour d'un atrium central, qui est surmonté par une verrière située au-dessus du dernier niveau. Son enveloppe est performante, grâce à une inertie forte, une sur-isolation, un traitement des ponts thermiques, et ses besoins sont de 25 kWh/m². La conception de ce projet devait permettre d'assurer un confort d'été avec moins de 100 heures à plus de 27 °C par an, grâce aux protections solaires, à la forte inertie du bâtiment, à la ventilation naturelle, et à la ventilation nocturne en été.

Le bâtiment est compact autour de son atrium, et protégé par une enveloppe très isolée, avec des façades différenciées filtrantes. Au nord, un mur-écran filtre la brise du Nord, surmonté par une écope monumentale située au-dessus du bâtiment. Cette écope permet une ventilation naturelle optimisant cette brise : elle permet de ventiler l'atrium, par dépression, via des ouvrants en façade et dans les cloisons pour une ventilation transversale nocturne à chaque niveau. Les façades Est sont tournées vers le lac et dotées de fenêtres horizontales. Ces ouvertures filtrent le soleil en conduisant la lumière au cœur du bâtiment : surnommées des "étagères à lumière", elles laissent passer la ventilation, tout en coupant le rayonnement. Elles orientent la lumière vers le plafond et maintiennent une visibilité vers l'extérieur. Côté sud, la même disposition a été choisie en limitant les percements, et des brise-soleil horizontaux placés au-dessus des baies complètent le dispositif.

À l'ouest, face à la montagne, une grande paroi mobile est composée de brise-soleil orientables qui s'adaptent aux apports solaires et lumineux en suivant les saisons et l'heure



FICHE TECHNIQUE

Localisation : Le Bourget-du-Lac (73)

Maitre d'Ouvrage : Conseil département de la Savoie

Architectes : Atelier Apache (Michel Rémon et Frédéric Nicolas)

B.E. thermique : Solener

Atrium : CMF

de la journée. Ces BSO en verre portent une sérigraphie serrée en haut, plus claire en bas.

Enfin, l'atrium central lumineux présente un climat contrôlé limitant les déperditions grâce à des vélums horizontaux. Il est ventilé à la fois par une ouverture au nord, sous l'écope, et par un carneau en sous-sol pour des aménagements d'air.

L'atrium a une surface de 900 m² pour un volume global de 11 000 m³. Sa verrière est dotée d'aérations, de vélums, de ventelles au nord et de ventelles intérieures.

Il s'agit d'un atrium non chauffé, avec une verrière en simple vitrage, dotée d'un verre feuilleté 44.2 de 9 mm (Saint-Gobain). Son coefficient de transmission lumineuse est de 87 %, son facteur solaire g de 0,76 et son coefficient d'isolation thermique U_g de 5,7 W/m².K.

Principe de fonctionnement de la ventilation naturelle

La conception et la réalisation de la verrière ont été confiées à CMF Bâtiment pour son savoir-faire en termes de gestion du climat intérieur. La verrière de 700 m² a été installée au-dessus de l'atrium central, et, en jouant avec l'association aération naturelle et ombrage par vélums, elle permet de réguler la température du lieu.

En hiver, les ventilations de l'atrium sont fermées ; les vélums sont repliés le jour pour laisser rentrer les rayons du soleil, et dépliés la nuit pour conserver la chaleur dans la serre. En été, la serre est ouverte et laisse passer la brise du Nord ; le vélum est déplié le jour pour empêcher les rayons du soleil de pénétrer et replié la nuit pour laisser toutes les aérations se faire (via les ventelles des bureaux, l'écope, etc.).

L'ouverture des aérations de la verrière est régulée selon l'écart entre la température extérieure et la température de consigne. Lorsque la température est très haute, l'ouverture est complète (100 %) et, lorsque la température est très basse, la fermeture est complète (0 %). Plus l'écart entre la

Retour d'expériences

Des équipes de l'Ines et du Liten (Laboratoire d'innovation pour les technologies des énergies nouvelles et les nano-matériaux) du CEA Tech occupent une partie des bureaux. Dans le cadre d'un programme d'études du Liten, elles ont réalisé une campagne de mesures pour évaluer la performance réelle du bâtiment.

Ainsi, apprécie Éric Laget, « Le savoir-faire de CMF a été mesuré en réel dans un bâtiment réalisé. » Les essais visaient à mesurer la gestion d'un bâtiment avec une conception par ventilation naturelle : cette technique, non sophistiquée mais astucieuse, donne un bâtiment "vert", peu coûteux en exploitation.

Des mesures de stratification de la température dans l'atrium ont eu lieu, grâce à trois mâts équipés de trois sondes de température chacun, positionnées à 2,5 m du sol, puis 7 m et 11 m au-dessus du sol.

En hiver, grâce à la chaleur apportée par l'atrium, ce sont de 11 à 12° qui sont gagnés par rapport à l'extérieur, ce qui aide à la performance thermique du bâtiment.

En été, le bénéfice est de 5 à 6° par rapport à la température

extérieure dans l'atrium, et le confort thermique estival dans les bureaux est un gain en rafraîchissement de 4 à 5 °C. De plus, des mesures du taux de renouvellement d'air ont eu lieu dans l'atrium et dans les bureaux. Le CEA Tech a réalisé une expérience par saturation de CO₂ : celui-ci a été injecté pour saturer l'espace, puis son taux d'évacuation a été mesuré, ce qui correspond au taux de renouvellement de l'air qui baisse la charge calorifique du bâtiment. Pour cela, dix sondes à CO₂ ont été réparties dans le bâtiment, afin de mesurer l'évolution de la saturation. La mesure par décroissance du CO₂ dans l'atrium a révélé un taux de renouvellement de 34,5 volumes par heure. Le taux de renouvellement dans les bureaux est variable, jusqu'à 30 volumes d'air par heure la nuit.

À noter que l'étude a mis en valeur que les conditions locales de vent au Bourget-du-Lac n'avaient pas été suffisamment lisibles pour les concepteurs. Alors que les vents moyens dominants donnent une orientation plutôt nord / nord-ouest, une inversion de la brise a été mise en valeur en fin de journée chaude. Les soirs d'été, l'air est surchauffé au-dessus des massifs rocheux par rapport à la masse d'air située au-dessus du lac du Bourget, créant ainsi un vent de terre du sud vers le nord, qui sévit entre 18 h et le début de la nuit. Ce vent circule à l'inverse de ce qui avait été étudié, et gêne l'effet escompté sur le bâtiment Hélios. Dans les bureaux, la circulation d'air peut être à l'inverse de ce qui a été prévu, avec une surpression de l'atrium induisant des sorties d'air en façade. ■



Les grilles anti-intrusion dans les menuiseries pour la ventilation.



La verrière et ses vélums de protection solaire.

température extérieure et celle de consigne est élevé, plus les aérations bougent rapidement. Une partie des aérations est prioritaire et s'ouvre en premier selon la consigne principale, puis le côté non prioritaire s'ouvre également, selon l'écart de température.

Les conditions météorologiques (température extérieure, vent, pluie, ensoleillement) influencent le degré d'ouverture des aérations. Par exemple : plus il y a de vent, plus les aérations se ferment. Les vélums (ou voiles d'ombrages) sont pilotés en fonction de l'énergie solaire incidente.

Les ventelles intérieures et côté nord sont pilotées par une programmation horaire : en été, l'ouverture des ventelles a lieu à 20 h et leur fermeture à 14 h. En hiver, ces ventelles sont fermées (il n'y a pas d'asservissement entre la verrière et les ventelles).

Question sécurité, des ventelles sont positionnées dans les cloisons adjacentes aux portes des bureaux. Elles participent à la gestion climatique du bâtiment et elles permettent également de garder une confidentialité pour les occupants des bureaux. Des grilles anti-intrusion fixées au droit des menuiseries permettent de sécuriser l'atrium tout en apportant une ventilation naturelle.

Éric Laget précise : « Pour l'été, il faut une éducation des collaborateurs car, si les bureaux ont des portes qui se ferment pour travailler au calme, il faut penser à laisser sa porte ouverte le soir en partant, pour la ventilation nocturne. »

The AGC logo is displayed in a white rectangular box. It consists of the letters 'AGC' in a bold, blue, sans-serif font. A small red square is positioned to the right of the letter 'C'.

*Vos Rêves, Notre Défi

LE VERRE RÉSISTANT À L'ÉPREUVE DE L'EAU

LUXCLEAR™ PROTECT, LA SOLUTION DURABLE POUR LES PAROIS DE DOUCHE

Le verre, étant constitué de sable, contient de grandes quantités de sodium. Lorsque l'eau entre en contact avec celui-ci, elle détériore progressivement la surface du verre en lui conférant un aspect blanchâtre indélébile. Les cabines de douche en verre sont soumises à ce phénomène indépendant des dépôts de calcaire. Les variations importantes de température ainsi qu'une humidité particulièrement élevée sont propices au vieillissement du verre. Luxclear™ Protect y remédie grâce à sa couche protectrice anticorrosion garantie 10 ans.



Mise en œuvre du vitrage SageGlass Climaplus Classic par le façadier Pic Partner (69)

78 m² de vitrage électrochrome pour un studio d'Ubisoft à Lyon



Ubisoft est une entreprise française de développement, d'édition et de distribution de jeux vidéo. Son studio Ivory Tower a révolutionné le genre du jeu de course en 2014 avec la sortie de *The Crew*, un jeu de courses d'arcade comptant plus de 13 millions de joueurs dans le monde. Basé près de Lyon (69), le studio est renommé à l'échelle internationale pour la qualité et l'ambition de ses productions, qui peuvent compter sur le talent d'une centaine de collaborateurs passionnés.

Le confort visuel est primordial pour les 120 collaborateurs travaillant sur trois écrans chacun

En 2016, Ivory Tower a commencé la rénovation d'anciens entrepôts pour y déménager. Contrairement aux précédents

locaux, dans lequel les stores restaient constamment baissés, le nouvel openspace se voulait ouvert sur l'extérieur et très lumineux, grâce à des vitrages en toiture et une façade presque entièrement vitrée.

Cependant, les 120 collaborateurs travaillent tous sur ordinateur avec jusqu'à trois écrans chacun, l'émission de chaleur est très élevée et le confort visuel primordial. Il était donc impératif de trouver une façon de limiter la chaleur solaire et d'empêcher l'éblouissement sur les écrans.

Ubisoft a donc recherché une solution innovante pour sa façade, à l'image de son entreprise. SageGlass était la solution parfaite pour ce projet : ce vitrage électrochrome peut être assombri ou éclairci sans aucun bruit, de façon automatique pour s'adapter parfaitement à la luminosité extérieure, ou manuelle si nécessaire. Il permet donc de réguler la quantité de lumière naturelle et la chaleur solaire entrant dans l'openspace, et protège ses occupants contre l'éblouissement : le confort intérieur thermique et visuel est garanti par tout temps.

La transparence de SageGlass peut être régulée selon quatre degrés allant de 1 % à 60 % de transmission lumineuse. Quel que soit le niveau d'assombriement, la vue sur l'extérieur est préservée. Quatre niveaux de teinte sont proposés avec jusqu'à trois zones de teinte par vitrage.



De gauche à droite : **Emmanuel Oualid**, responsable de l'exploitation chez Ubisoft, **Emmanuelle Frazao**, Marketing Project Manager SageGlass et **Christophe Barruezo**, Specifications and Sales Manager France SageGlass

GESTION DE LA LUMINOSITÉ ET DE LA CHALEUR

Teinte	Transmission lumineuse	Facteur solaire g	Valeur Ug W/m ² .K
Aucune	60 %	0,38	1,1
Légère	18%	0,12	1,1
Forte	6 %	0,07	1,1
Sombre	<1 %	0,04	1,1

Valeurs mesurées sur le double vitrage SageGlass Climaplus Classic 42.1EC-12-4
Triple vitrage disponible (SageGlass Climatop Classic) avec Ug = 0,6 W/m².K

Les collaborateurs d'Ivory Tower profitent désormais d'une vue dégagée sur l'extérieur y compris en cas de fort rayonnement solaire, sans souffrir d'éblouissement sur leurs écrans.

« SageGlass nous offre un grand confort de travail et nous permet de garder une vue vers l'extérieur sans être gênés par la réflexion du soleil sur les écrans d'ordinateur », explique Emmanuel Oualid, responsable de l'exploitation chez Ubisoft

Les infographistes, notamment, apprécient particulièrement de pouvoir reprendre à tout moment le contrôle sur la teinte du vitrage, afin d'assombrir la salle. Enfin, grâce aux vitrages dynamiques qui limitent les apports solaires, la température intérieure demeure toujours agréable, malgré les nombreuses sources de chaleur que représentent les ordinateurs. ■



Levez, manipulez et posez en sécurité!

Technique de levage performante

KS robots pour vitrage jusqu'à 1,4 tonne

Visualisez une réalisation dans des conditions extrêmes à l'Aiguille du midi
www.ibh-sb.com/le-pas-dans-le-vide

Votre interlocuteur pour les pays francophones:



VENTE D'ÉQUIPEMENTS POUR LE BÂTIMENT ET L'INDUSTRIE
INDUSTRIE - BAUELEMENTE - HANDELSGESELLSCHAFT MBH



IBH GmbH - Hegenheimer Str. 18 - D.79576 Weil am Rhein
Tél. +33 633 43 74 97 - Mail: ibh@ibh-sb.com - www.ibh-sb.com

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

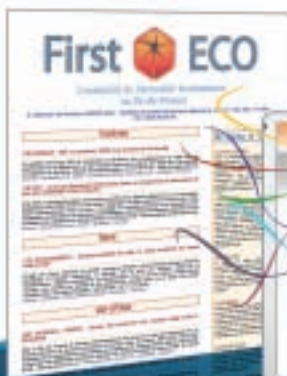
ZA la Carrie 72 650 LA MILESE — E-mail : glacetech@wanadoo.fr — Site web : www.glacetech.fr

First ECO

L'actualité des entreprises de votre région



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



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

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

MMS | www.mms.fr | 03 80 59 90 56



LA
RÉGIONALE
DU VERRE

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

LIVRAISON SUR CHANTIER - DÉLAIS RAPIDES

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



Glass Partners Solutions
Glass Professional Since 1988

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

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



LIVRAISON RAPIDE
DE TOUS PRODUITS VERRIERS

- Glaces courtes et longues
- Verres Isolants et Armés
- Menuiseries Aluminium et PVC
- Glaces Façonnage
- Verres Renfortés
- Low E
- Verres Feuilles
- Produits spéciaux gamma complet, 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.
- Doubles vitrages isolant Warm Edge. Verres feuilletés.
- Grands volumes. Délais courts 24 heures.



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

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

www.miroiterie-glaverouest.fr



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

LES TECHNIVERRIERS DE COPROVER

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



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

- Tous produits verriers
- Verres antiques
- Menuiseries aluminium et PVC (fabricant)
- Rideaux métalliques

- Guichets sécurisés Medisafe®

- Prestation de levage et pose tous volumes – toutes hauteurs
- Grand Ouest – Île de France



Après l'acquisition de Soprofen par Bouyer Leroux, les deux dirigeants s'expriment en détails dans nos colonnes

Roland Besnard et Johannes Tryba répondent à nos questions

Nous avons attendu que la signature soit effective avant de questionner Roland Besnard, PDG du groupe Bouyer Leroux sur les détails de la stratégie qu'il compte mener sur le plan industriel, marketing et commercial, suite au rachat de Soprofen. Nous avons également interrogé Johannes Tryba, PDG du groupe Atrya qui nous livre, au-delà de cette cession, la stratégie qu'il met actuellement en place afin d'assurer sa future succession à la tête du géant alsacien de la menuiserie.



De gauche à droite : Johannes Tryba et Roland Besnard, lors de la signature du rachat de Soprofen.



Interview de **Roland Besnard**, PDG du groupe Bouyer Leroux

« Réduire notre **dépendance à l'activité terre cuite** par un rééquilibrage de notre portefeuille d'activités »

Le groupe Bouyer Leroux a donc finalisé, le 12 octobre dernier, l'acquisition de Soprofen auprès du groupe Atrya, et accède ainsi à une position de leader sur les marchés du volet roulant en France et en Belgique. Soprofen, qui dispose de neuf sites (sept en France ; deux en Belgique), est l'un des principaux acteurs du marché français du volet roulant résidentiel, de la porte de garage et d'autres équipements d'extérieur. Elle emploie plus de 400 salariés et devrait réaliser un chiffre d'affaires d'environ 120 millions d'euros en 2018.

Grâce à cette acquisition, le groupe Bouyer Leroux diversifiera sa clientèle en maintenant une véritable concurrence commerciale entre SPPF, FLO et Soprofen, qui resteront des sociétés autonomes sur les plans managériaux, industriels et commerciaux. Précisons qu'avant l'acquisition de Soprofen, le groupe employait 900 collaborateurs et devrait réaliser un chiffre d'affaires d'environ 200 millions d'euros en 2018. Entretien "post-acquisition" avec Roland Besnard qui nous dévoile en détail ses projets après l'intégration de Soprofen dans le groupe Bouyer Leroux.

Verre & Protections Mag : Quelle est la raison principale de ce rachat de Soprofen par Bouyer Leroux ?

Roland Besnard : « Il y a en a plusieurs mais l'une de nos volontés est de réduire notre dépendance à la seule activité terre cuite par un rééquilibrage de notre portefeuille d'activités, tel est notre objectif ».

Est-ce un rééquilibrage uniquement sectoriel ou bien est-ce pour pallier au fait que la terre cuite (ndr : environ 60 % du chiffre d'affaires de Bouyer Leroux en 2017) est un secteur d'activités plutôt cyclique ?

« En effet, dans le rééquilibrage d'activités, la spécificité de l'activité terre cuite est pris en compte, et notamment sa dépendance exclusive à la construction neuve. Donc, l'idée, au travers de ce projet, c'est de rééquilibrer nos activités entre du neuf et de la rénovation. La rénovation représente 60 % de Soprofen ».



Quasiment identique aux activités de FLO et SPPF ?

« SPPF est à 50 % en neuf et à 50 % en rénovation, alors que FLO est quasi intégralement en rénovation. Par contre, la terre cuite, c'est une activité quasiment à 100 % sur le neuf. Donc, en effet, il y a un objectif de rééquilibrage de nos activités. Autre objectif : construire une diversification qui réussisse. À l'image de SPPF qui, lorsqu'elle a été acquise en 1996, réalisait un chiffre d'affaires, en francs, équivalent à cinq millions d'euros,

alors qu'il est de 41,5 millions d'euros sur notre exercice clôturé au 30 septembre 2018. Avec FLO (CA 2018 de près de 13 millions d'euros), que l'on a acquise il y a deux ans, on a également réalisé une diversification réussie. Et c'est fort de ces diversifications réussies que nous nous sommes intéressés au rachat de Soprofen ».

En reprenant Soprofen, vous reprenez également un peu un concurrent quand même...

« Nous reprenons, en effet, un concurrent, mais les deux cumulés n'auront jamais qu'une part de marché inférieure à 25 %. Par contre, il y a, entre Soprofen et nous, une complémentarité géographique et une complémentarité des clientèles. Par exemple, Soprofen nous apporte des clientèles sur lesquelles notre pôle fermeture pour l'habitat n'était pas du tout positionné, par exemple la distribution professionnelle comme Point P ou Big Mat. Avec Soprofen, nous progressons très clairement sur le marché du négoce mais aussi dans la GSB où nous ne sommes pas du tout présents pour l'activité volet roulant »



Bouyer Leroux diversifiera sa clientèle en maintenant une véritable concurrence commerciale entre SPPF, Flo et Soprofen



© Soprofen

Soprofen vous fait également sortir des frontières...

« Effectivement, les 200 millions d'euros de notre chiffre d'affaires sont à 100 % réalisés en France. Avec l'acquisition de Soprofen, pour la première fois, nous sortons de l'Hexagone et allons faire l'expérience du développement en dehors de France. Donc, il y a aussi un rééquilibrage sur un axe géographique par le rachat de Soprofen ».

Soprofen va rester fournisseur du groupe Atrya. Ça va également constituer un axe de développement vers des clients que vous n'aviez pas jusqu'alors ?

« Tout à fait. En effet, Soprofen a ses propres clients qui sont des industriels de la menuiserie, concurrents de SPPF, et d'autre part le réseau Tryba, concurrent de FLO et de son réseau Wizeo ».

Comment allez-vous gérer cette concurrence désormais interne à Bouyer Leroux ?

« Les choses sont très claires : nous allons maintenir les sociétés telles qu'elles sont aujourd'hui. Elles auront des managements, des directions générales différentes et seront vraiment concurrentes sur le plan commercial. Stéphane Jacquet est actuellement directeur général de SPPF et de FLO, Marc Burger est directeur général de Soprofen. Stéphane Jacquet reste dans sa fonction et m'est rattaché de la même façon que désormais Marc Burger, qui fera valoir ses droits à la retraite à la fin de cette année, le reste, et son successeur me sera lui aussi directement rattaché. Je tiens absolument à ce qu'il y ait une vraie concurrence commerciale entre les sociétés. Si, sur la partie conception produits, sur la partie approvisionnement, achats, etc., nous travaillerons en mutualisant nos forces, les produits, eux, seront toujours différenciés sur quelques points de détail et sur le terrain commercial ».

Indépendants commercialement mais regroupés pour les achats par exemple ?

« Très clairement : on voit qu'en matière d'achat, il y a un poids respectif des sociétés qui se traduit dans les conditions d'achat que l'on va avoir intérêt à analyser dans le détail. Ces conditions d'achat sont celles d'une entité qui représente désormais environ 175 millions d'euros ».



Avec le rachat de Soprofen, nous allons avoir un potentiel de R&D accru et allons même certainement le renforcer

Il y a peut-être une activité que vous pourriez mutualiser en premier lieu, c'est la R&D ?

« Alors, sur la R&D, très clairement, vous avez tout à fait raison. Avec le rachat de Soprofen, nous allons avoir un potentiel de R&D accru et allons même certainement le renforcer. Par exemple, si, sur des problématiques de thermique, nous avons besoin d'une expertise, nous avons chez Bouyer Leroux une docteure en thermique, dans notre activité terre cuite, qui pourra travailler pour tout le monde, y compris Soprofen. Ensuite, sur des aspects de rhéologie, de développement produits, nous allons muscler l'équipe R&D. En devenant, avec Soprofen, un des leaders sur le marché français du volet roulant, nous devons nous doter d'une capacité à innover plus vite et mieux que nos concurrents ».

Sur le plan industriel, il y a quand même des synergies ? Ne serait-ce qu'en matière de logistique ?

« Sur le plan logistique, peut-être un peu pour certains clients. Si la localisation de la fabrication sur certaines usines en regard de la localisation de certains clients, mérite d'être reconsidérée, nous la reconsidérerons, ne serait-ce que pour des questions de délais, de livraison et de coûts. Des synergies vont bien entendu apparaître avec l'arrivée de Soprofen. Je prends un exemple : SPPF extrude ses propres lames de volets roulants en PVC alors que Soprofen achète les siennes, mais Soprofen profile ses lames de volets roulants en aluminium alors que SPPF achète les siennes. Sur un certain nombre de composants, l'un ou l'autre tantôt conçoit et fabrique, tantôt achète à l'extérieur. Il y a donc un ensemble de situations que nous allons étudier et un choix sera fait, comme disent les Anglais, au sujet du "make or buy". Nous avons d'ailleurs déjà quelques idées là-dessus ».

Sur le plan commercial, vous évoquiez précédemment les réseaux Wizeo et Tryba et les concurrents de SPPF. Quelles places vont avoir, dans le groupe Bouyer Leroux, les entités de l'ex "Division Soprofen Network" d'Atrya, c'est-à-dire Klozip, TBS Pro, Guttomat et Allo Volet Services ?

« Ces sociétés, Klozip, TBS Pro et Allo Volet Services vont poursuivre leur développement individuellement et des collaborations vont être développées pour Allo Volet Services, SPPF et FLO, pour TBS Pro avec Bouyer

Leroux. La société Guttomat ne fait pas partie du périmètre d'acquisition ».

Précédemment, vous avez mis l'accent sur votre volonté que les entités soient indépendantes les unes des autres. N'allez-vous tout de même pas revoir vos gammes et faire en sorte qu'il y ait un peu plus de cohérence entre elles du fait du nouvel arrivant ?

« Tout à fait, avec quand même l'idée de conserver de la différenciation entre elles. Donc, toutes les gammes vont être analysées pour voir ce qui, dans les gammes de l'un, pourrait venir enrichir les gammes de l'autre, et vice-versa. Nous avons d'ailleurs d'ores et déjà débuté ce travail, qui va très rapidement donner ses premiers résultats. Par exemple, Soprofen a une gamme de stores dont ne dispose pas SPPF. C'est typiquement le genre de produit qui pourra être commercialisé par l'un puisqu'il est fabriqué et commercialisé par l'autre, avec des petits points de différenciation ».

Cela passera-t-il par des ajustements industriels et des investissements dans l'outil productif ?

« Nous avons effectivement des projets pour les volets roulants et les portes de garage. Avec l'acquisition de Soprofen et son usine de Champagny (70), qui est spécialisée dans la fabrication de portes de garage, nous prenons une position sur le marché français des portes de garage. Il y aura



Il y a, entre Soprofen et nous, une complémentarité géographique et une complémentarité des clientèles »

des investissements en la matière. Par ailleurs, nous savons que l'outil de production actuel de Soprofen est, sur certains sites, en limite de capacité. Nous allons donc travailler avec les équipes de Soprofen, notamment sur deux sites particulièrement concernés par des projets de construction de nouveaux bâtiments. Nous allons voir avec eux si, moyennant un travail sur l'organisation des flux, les investissements, plutôt que d'être des investissements de bâtiments, seraient plutôt des investissements dans l'outil, et dans la réorganisation des flux. Il est clair que nous allons mettre en commun beaucoup de savoir-faire sur les mêmes métiers mais qui feront apparaître quelques différences. Les uns et les autres ont des points forts et des points plus faibles. Et là, véritablement, il y aura un enrichissement collectif ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

SUITE PAGE 70 →



Menuiserie bois Supra ou le choix des couleurs

La menuiserie bois Supra 68 mm, du Groupe Menuiseries Grégoire s'intègre dans l'habitat moderne comme dans la réhabilitation.

Déclinée en plusieurs essences, pin, chêne ou exotique, Supra propose un grand choix de couleurs (nuancier Ral + lasures ton bois).

Nos finitions se déclinent en plusieurs niveaux de garantie 2, 5 ou 10 ans.

La gamme Supra, certifiée FSC (Forest Stewardship Council)*, vous garantit la gestion responsable des ressources naturelles utilisées pour sa fabrication et la contribution au renouvellement de ces ressources.

L'offre menuiserie Supra peut être équipée d'un capotage extérieur aluminium, offrant une version mixte sans entretien extérieur.

www.menuiseries-gregoire.fr

Les Nouvelles Menuiseries Grégoire
24700 Saint Martial d'Artenset
Infos@menuiseries-gregoire.fr





Interview de **Johannes Tryba**, pdg d'Atrya

« Recentrer les activités du groupe sur ses **compétences historiques** »

En juillet dernier, la direction du groupe Atrya (Tryba, Soprofen, Norba, AMCC,...) avait lancé un processus de consultation des instances représentatives du personnel concernées dans les différentes entités du groupe en vue de recueillir leurs avis sur un projet d'évolution du groupe. Celui-ci nourrit l'objectif de renforcer ses positions sur son cœur de métier, de poursuivre sa dynamique industrielle et commerciale et d'accélérer le développement des activités "Fermetures", "BtoB" et "Chantiers".

Johannes Tryba, à 64 ans, réaffirme son engagement au côté de la marque en investissant massivement dans le groupe (lire notre article en page suivante) tout en préparant sa succession et l'avenir.

Il souhaite donc aujourd'hui recentrer les activités du groupe sur ses compétences historiques, la fabrication de fenêtres, portes et volets pour les particuliers, car son "cœur est ici" au sein de l'entreprise qui porte son nom.

Dans l'interview exclusive qu'il a accordée à Verre & Protections Mag, l'émblématique fondateur et dirigeant du groupe alsacien, nous explique cette stratégie, les objectifs recherchés et les moyens qu'il se donne pour les mettre en place.

Verre & Protections Mag : L'actualité la plus récente concernant Tryba est la cession de Soprofen au groupe Bouyer Leroux qui a été signée le 12 octobre dernier. Au-delà de la transaction elle-même, que reprenez-vous de cette cession ?

Johannes Tryba : J'ai fait ce choix parce que le groupe industriel Bouyer Leroux nous ressemble en termes de valeurs. L'esprit coopératif initial donne une certaine vision du travail, des gens et du challenge collectif à laquelle nous sommes également attachés chez nous. Ce que je retiendrais aussi, c'est la volonté de Roland Besnard et de son groupe de maintenir une continuité dans les relations entre le groupe Atrya et Soprofen ».

Un maintien des relations clients/fournisseurs entre Soprofen et vous ?

« Oui. Soprofen va rester notre fournisseur avec des produits spécifiques pour le réseau Tryba ainsi qu'avec d'autres



produits spécifiques eux aussi pour les différentes usines de groupe Atrya. Soprofen est notre fournisseur majoritaire pour les volets roulants et les portes de garage et le restera. C'est très important pour nous, mais aussi pour Bouyer Leroux, de garder ces mêmes relations ».

Mais en cédant Soprofen à Bouyer Leroux, ne renforcez-vous pas l'un de vos concurrents qui va en plus devenir l'un de vos principaux fournisseurs et qui, rappelons-le,

possède FPPF et FLO ?

« Maintenant ce n'est plus un concurrent, il est désormais devenu le numéro un en France sur le marché du volet roulant. Un leader qui va nous fournir de la même manière que lorsque Soprofen était intégré au groupe Atrya ».

À l'occasion de cette cession de Soprofen, vous avez évoqué des réflexions menées sur votre succession. Est-ce juste une préparation à une future, voire lointaine, retraite ou bien est-ce un dossier d'actualité à court terme ? Comment va se dessiner votre succession ?

« Aujourd'hui, le groupe a eu, jusqu'à la cession de Soprofen, 1 800 personnes et 23 usines et je ne souhaite pas laisser un groupe aussi lourd à la personne qui prendra ma succession. »

D'autres décisions de cessions pourraient donc être menées dans le cadre de ces réflexions visant à alléger votre groupe ?

« Oui. Comme je l'ai annoncé dès l'origine du projet, après Soprofen, nous allons céder la majorité de notre pool BtoB à son actuel dirigeant Lars Platow qui en deviendra majoritaire à 55 %. Une transaction qui va se réaliser début 2019. Après cette seconde cession, le groupe Atrya emploiera 900 salariés, ce qui reste une belle taille dans notre métier ».

Votre volonté est donc d'alléger la structure avant de passer la main, c'est ça ?

« C'était effectivement un de mes objectifs mais j'en ai un second : gagner en agilité, transformer toutes nos usines pour leur permettre une meilleure réactivité et ce, sans délai ».



Nous allons céder la majorité de notre pool BtoB à son actuel dirigeant Lars Platow qui en deviendra majoritaire à 55%

C'est pour cette raison que, en plus de penser à l'allègement et à la cession du groupe, vous investissez dans l'outil productif ?

« Vous connaissez mon attachement à ce que les produits de notre groupe soient fabriqués en France, pays où j'ai choisi de m'implanter il y a 38 ans. Et si l'on veut maintenir notre production dans l'Hexagone il va falloir optimiser nos process, notamment au travers de la robotisation ou de l'automatisation du stockage. Mais pas uniquement. Je vous donne un exemple : pour notre production de vitrages, nous allons ajouter un four de trempe dans notre atelier, afin de renforcer notre autonomie dans le verre, même si nous ne produisons que 75 % de nos besoins en vitrages, soit environ 2 000 unités par jour. Nous allons également installer une nouvelle ligne de vitrage isolant afin d'affiner encore plus le prix de revient de notre vitrage et renforcer notre indépendance en matière d'approvisionnement ».

Justement en matière d'investissements, vous avez annoncé en juillet dernier un plan de 25 millions d'euros sur trois ans. Est-ce que cela constitue des investissements exceptionnels pour un groupe qui a 23 sites de production ou bien sont-ce des investissements réguliers, et, je dirais, logiques et normaux ?

« Ce sont des investissements importants rapportés aux trois sites concernés par cette annonce de 25 millions d'euros. Mais nous réalisons régulièrement des investissements importants dans nos différentes usines et nous continuerons car, comme je vous l'ai dit, il est indispensable que nous gagnions en productivité comme en réactivité, condition sine qua non pour rester un industriel français implanté en France ».

Vous investissez également en croissance externe. Vous aviez repris l'entreprise Thareaut en 2016. Quel premier bilan tirez-vous de ce rachat 24 mois plus tard ?

« Aujourd'hui nous sommes très contents d'avoir réalisé cette croissance externe. Nous sommes désormais positionnés, grâce à ce rachat, sur une niche de production de fenêtres en bois de très haute gamme avec des spécialités qui ont fait sa réputation, comme la fermeture gueule-de-loup par exemple. Nous voulons maintenant poursuivre sa montée en performance, à la fois en capacité et en délais de production ».

De quel ordre allez-vous réduire ces délais ?

« Vous savez, les métiers de la menuiserie bois sont des métiers difficiles. Très difficiles même. Le bois c'est toujours entre "je n'ai pas de travail" et "j'en ai trop". Pour répondre à votre question, nous sommes en train de doubler la capacité, donc la disponibilité des produits va être nettement augmentée et nos délais de livraisons en seront logiquement réduits ».

Souvent, lorsqu'un industriel de la fenêtre rachète une menuiserie bois, c'est pour acquérir des compétences qu'il ne possède pas, plus que reprendre des usines ou pénétrer un marché. Était-ce votre cas avec Thareaut ?

« Pour nous, il était important d'être présent dans le segment des menuiseries très haut de gamme, style Louis XVI. On a déjà deux usines bois dans le groupe, mais ces usines ne sont pas spécialisées. Donc racheter Thareaut nous a permis d'étoffer notre offre bois avec des produits que nous ne savions pas fabriquer. Nous avons donc acquis à la fois des compétences mais aussi un segment de marché ».

Nous avons évoqué votre stratégie et l'avenir de votre groupe. En se retournant vers le passé, cela va bientôt faire 40 ans que vous êtes implanté en Alsace, vous avez 23 sites industriels, presque 2 000 salariés. De quoi êtes-vous aujourd'hui le plus fier dans ce parcours ? S'il n'y avait qu'une chose à retenir ?

« Je vais vous répondre autrement. J'ai toujours résisté, au cours des années, à toutes les propositions des investisseurs qui souhaitaient que je leur cède le groupe. Donc, ce dont je suis le plus fier c'est d'être financièrement indépendant et de pouvoir préparer l'avenir avec la sérénité que nous procure cette indépendance ».

Aucun regret donc ?

« Sur quatre décennies, il y a forcément des erreurs que nous ayons commises ou des décisions que nous pourrions regretter. Au moment où nous sommes en train de nous concentrer sur notre cœur de métier j'aurais peut-être tendance à dire que nous n'aurions peut-être pas dû mener à bien certaines expériences de croissance externes pour faire de la diversification. Même si ces opérations ont été neutres sur le plan financier, peut-être n'était-il pas nécessaire d'avoir des filiales en Floride, en Chine ou en Thaïlande ? On est aujourd'hui concentré sur l'essentiel ici en Europe, mais c'était la mode, il y a 20 ans ! Quand on est entrepreneur, on a le devoir aussi d'apprendre de ses erreurs passées ».

Donc, vous ne regrettez pas de vous être installé en Alsace en 1980 ?

« Pas du tout, je suis très content. Je suis marié avec une Alsacienne. C'est une région de France avec une excellente mentalité. C'est très bien ici. Il fait juste un peu trop chaud en cette fin d'automne ! ». ■ *Propos recueillis par Frédéric Taddei*

Sont concernés Tryba à Gundershoffen, Menuiserie Thareaut à Saint-Laurent-du-Mottay et SLA à Fougerolles

Atrya : un plan d'investissement industriel de 25 millions sur trois ans

Comme nous l'a indiqué Johannes Tryba, l'important plan d'investissements qu'il va prochainement mener s'inscrit dans la continuité de la modernisation des sites de production du groupe réalisé ces dernières années. Ce fut le cas en 2017, où près de dix millions d'euros avaient été investis afin d'assurer, à Gundershoffen (67), lieu de l'usine principale et site historique de la marque, la modernisation des lignes de la série PVC, l'installation d'un transstockeur de 800 cassettes pour l'atelier aluminium et une réorganisation du secteur coupe de la vitrerie.

Ce sont ainsi 25 millions d'euros qui seront investis sur trois années afin de permettre à l'entreprise de gagner en productivité et en flexibilité avec trois objectifs : diminuer la pénibilité, garantir la constance de qualité et réduire les délais.

Onze millions d'euros pour l'usine principale de Tryba

À Gundershoffen, en Alsace, lieu de l'usine principale et historique de la marque, ce sont plus de 11 millions d'euros, hors bâtiments, qui vont être investis sur le site entre 2018 et 2019. Les travaux, qui ont d'ores et déjà commencé cet été, concernent les principaux ateliers, PVC et aluminium, ainsi que la vitrerie et l'atelier Spécial, qui est en charge des menuiseries à formes.

Cinq millions d'euros pour la Menuiserie Thareaut

Acquise par Tryba en 2016, la Menuiserie Thareaut, spécialisée dans la fabrication de menuiseries d'exception en bois, sur mesure, et dans la restauration de ferrures à l'ancienne, est pleinement concernée par le plan d'investissement industriel mis en place.

Cette menuiserie étant quasiment la seule en France à être capable de délivrer des produits compatibles avec les exigences des monuments historiques ou des bâtiments classés, Tryba a décidé de lui dédier plus de cinq millions d'euros pour qu'elle puisse s'agrandir et se doter de nouvelles machines.

Débutés en mai dernier à Saint-Laurent-du-Mottay, dans le Maine-et-Loire, les travaux ont pour but de doubler la surface de l'atelier et d'intégrer au sein de la menuiserie des machines de dernière génération pour le laquage et l'usi-



Le siège de Tryba à Gundershoffen

nage. Ces changements permettront à la menuiserie Thareaut d'augmenter ses capacités de production pour faire face à la forte demande de menuiseries à l'ancienne émanant du réseau de concessionnaires Tryba, tant sur le marché des rénovations haut de gamme qu'auprès des particuliers. Enfin, ces transformations s'accorderont parfaitement avec l'engagement de la marque à allier tradition et modernité pour conserver et pérenniser le savoir-faire, de métier d'art et d'excellence, maîtrisé et transmis par l'entreprise depuis 1749.

Extension de l'usine de thermolaquage des profilés aluminium SLA

À Fougerolles, en Haute-Saône, c'est l'usine de thermolaquage des profilés aluminium SLA qui bénéficiera d'importants investissements pour étendre le site et moderniser ses équipements. Aujourd'hui névralgique, cette usine dédiée à la production de menuiseries aluminium est un enjeu crucial pour Tryba qui connaît une forte demande pour ce type de produit. De plus, ces changements ont pour but de faire face à l'annonce récente de la marque alsacienne, qui vient de signaler le passage de l'ensemble de ses gammes aluminium en laquage "classe 2" longue durée. ■



L'usine de thermolaquage des profilés aluminium SLA à Fougerolles (71)



SOENEN HENDRIK®

LIGNES DE PRODUCTION NUMÉRIQUES POUR MENUISERIES PVC & ALU

NOUVEAU

Traitement combiné de profils
PVC & ALU

sur 1

centre de débit et d'usinage

Contactez-nous sans engagement

EQUIPBAIE 2018
20- 23 NOVEMBRE 2018
PARIS EXPO
PORTE DE VERSAILLES
Stand N° 883 – hall 1

EQUIPBAIE
Paris

SOENEN HENDRIK
GENTSEHEERWEG 63
B-8870 IZEGEM BELGIUM
TEL. +32 (0) 51 31 28 60
FAX. +32 (0) 51 31 38 42
sales@soenenhendrik.com
www.soenenhendrik.com

SOENEN HENDRIK FRANCE
JEAN-MARC RAMADIER
TEL. 06.42.12.22.35
jra@soenenhendrik.com
www.soenenhendrik.com



follow us on:



Acteur mondial, partenaire local : la politique industrielle de Profine

Regroupant les trois marques historiques Kömmerling, Trocal et KBE, totalement indépendantes au départ, le groupe Profine est spécialisé dans la production de compounds et la transformation de matière plastique en profilés pour les fenêtres, portes, systèmes de volets et plaques. Reportage sur le site gigantesque de Pirmasens en Allemagne et sur le site voisin de Marmoutier (67) en France, deux usines emblématiques du gammiste allemand.

Un maillage et une implantation à l'image de la politique du groupe

Avec 11 sites de production en Europe, Russie, Ukraine, USA, Chine et Inde, le groupe Profine assure une présence sur tous les continents au travers de 27 entités commerciales, fournissant pas moins de 70 pays en profilés issus de ses quelques 260 lignes d'extrusion de par le monde. C'est en 2000 que HT Troplast, qui possédait déjà Trocal et KBE, rachète Kömmerling, devenant ainsi numéro un mondial de la production de profilés pour la menuiserie. Rebaptisé Profine GmbH en 2003, le groupe est racheté en 2012 par Peter Mrosik, un dirigeant « apprécié pour sa présence opérationnelle au quotidien, sur le terrain, au plus près possible du marché » souligne Yann de Bénazé, PDG de Profine France et directeur des ventes Europe de l'Ouest, Proche-Orient et Afrique pour le groupe. Aujourd'hui leader mondial de la fenêtre PVC, ex aequo, selon lui, avec Veka/Gealan, le groupe Profine, dont le siège social se situe à Troisdorf en Allemagne, a développé son maillage avec des implantations réparties sur tous les continents



Vue aérienne de l'usine Profine de Pirmasens située sur le site historique de Kömmerling.

pour garantir une approche locale sur chacun de ses marchés ; adapter ses produits, son soutien technique et marketing aux attentes spécifiques de ses partenaires locaux. Outre des solutions techniques à la pointe de l'innovation et de la performance produits, l'industriel leur garantit un taux de service régulier supérieur à 99 % en termes de livrabilité, de disponibilité, de respect des quantités livrées et des délais de livraisons.

Le site de Pirmasens : plus de 400 000 m²

Foyer de la formule de PVC sans plomb Greenline, le site de Pirmasens, site historique de Kömmerling, réalise ses propres mélanges avec son propre stabilisateur et emploie 1 100 salariés soit plus d'un tiers des effectifs à l'international. Il s'étend sur plus de 400 000 m² et accueille pour sa production : des halls d'extrusion, un atelier outillage et les activités logistiques. 95 lignes d'extrusion de profilés et 10 lignes dédiées aux plaques PVC (utilisées pour la publicité, l'aménagement intérieur et les panneaux de remplissage), sont intégrées au site Profine Pirmasens ; la partie chimie, activité historique, restant Kömmerling. Du côté des services, la R&D, la technique, le marketing, le showroom et l'administration des ventes sont également intégrés.



Jean-Michel Larrazet, directeur commercial et marketing Profine France, Ute Thyme, directrice marketing Profine Group, Yann de Bénazé, PDG Profine France



« C'est une des plus grosses usines de transformation de matière plastiques en Europe » note Yann de Bénazé. À titre de comparaison, la seconde usine du groupe en termes de production, située à Berlin sur le site historique de KBE, enregistre une capacité annuelle de 113 000 tonnes avec 55 lignes de production, une partie étant dédiée au laquage et à la logistique mais aussi au plaxage. Pour garantir la qualité et la performance de son matériau, le site de Pirmasens a mis en place « la fabrication de son propre stabilisateur réalisé à partir de 14 composants et représentant 3 % du mélange complet utilisé pour la fabrication des profilés », indique Ute Thyme, directrice marketing à l'international qui connaît aussi absolument tout des process de l'usine et protège avec vigilance, les secrets de fabrication des mélanges comme ceux liés à la conception et à la production des profilés, fruits d'un travail poussé et d'investissements lourds en R&D.

Marché européen de la fenêtre : évolutions et tendances

« Aujourd'hui d'après nos estimations, 2017 et 2018 ont enregistré à nouveau une légère croissance cumulée à l'échelle européenne. On parle d'un redémarrage de l'ordre de 3 à 4 %, pas d'une euphorie » précise Yann de Bénazé. Jusqu'à la crise des "subprimes", l'ensemble des marchés de l'industriel enregistrait des taux de croissance significatifs mais cette crise internationale a déclenché des catastrophes en Grèce et en Espagne et ralenti plus ou moins fortement les marchés italien et anglais en impactant aussi mais dans une moindre mesure la France, l'Allemagne et les pays qui ont fait le dos rond.

« Le trou d'air est principalement lié aux pays qui ont subi un impact très fort. À titre d'exemple, en Espagne, on est passé de 53 millions à 17 millions d'euros en moins de deux ans. On a assisté à un effondrement total du marché » se souvient Yann de Bénazé. Au cœur de la crise, l'Espagne qui revient aujourd'hui à un niveau proche de celui de la France (41 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017), s'est battue pour maintenir des niveaux de prix haut. « C'est très malin contrairement à ce qu'on a pu faire en France où les taux de dépôts de bilan ont été terribles » estime le dirigeant qui précise : « parmi nos clients, ceux qui ont réussi sont ceux qui sont montés en qualité, pas ceux qui ont baissé les prix ».

Structurellement, si le mixte reste très minoritaire, Profine confirme néanmoins des signes de décollage et une pro-



PROFINE GROUP EN CHIFFRES

- 3 000** employés dans le monde
- 700** M€ de CA consolidé en 2017
- 16 %** de parts de marché à l'international
- N° 1** mondial des profilés pour fenêtres PVC avec Veka/Gealan
- 11** usines (Allemagne (2), France, Espagne, Italie, Russie (2), Ukraine, USA, Chine et Inde)
- 450 000** tonnes/an de capacité de production
- 260** extrudeuses
- 27** entités commerciales réparties sur 23 pays : Allemagne (3), Pays-Bas, Autriche, Bosnie, Croatie, Roumanie, Serbie, Pologne, Russie (3), Ukraine, Baltiques, Espagne, Italie, France, Suisse, Benelux, UK et Turquie pour l'Europe géographique mais aussi Chine, Inde, Australie, USA et Brésil
- 70** pays distribués

gression marquée des fenêtres colorées qui représentent 31,4 % de son marché global en poids économique. Bien que partant de loin, la très haute performance continue sa progression « en 2017, près de la moitié des fenêtres ont un Uw inférieur à 1,4 avec une nette progression des fenêtres à Uw inférieur à 1,2 dédiées au segment HQE, BBC, BePos, Maisons Passives. Ce n'est que 7,4 % et le marché du segment haut de la performance reste l'aluminium mais passer de 1 % à plus de 7 % de part de marché en 7 ans est une belle performance » remarque l'industriel.

L'approche produit du groupe sur le marché français et européen

L'approche produit de Profine s'articule autour de la performance des matériaux et des produits, la personnalisation et le service : combiner les matériaux pour obtenir des niveaux de haute, voire très haute performance thermique. Augmenter légèrement la profondeur des ouvrants et des dormants pour une juxtaposition d'un nombre de chambres plus élevé favorable à l'isolation thermique et phonique. Optimiser le clair de vitrage grâce à un battement central de 112 mm parmi les plus fins du marché. « une solution forte chez Profine, notamment pour Trocal et Kömmerling ; KBE étant plus dans une structure industrielle classique, moins nerveuse » explique Yann de Bénazé. Profine se positionne aussi en termes de personnalisation en développant les finitions, en renforçant la gamme de couleur avec une meilleure garantie et en proposant un capotage aluminium. « On a toujours poussé depuis de nombreuses années, l'Alu-clip, le capotage couleur, le laquage. Sur l'ensemble des gammes, la stratégie produit est orientée vers la qualité et la haute performance, pas vers les prix bas » explique Yann de Bénazé qui précise que « la particularité du marché français est d'avoir su, en PVC comme en aluminium, imposer la menuiserie la plus performante et la plus complexe du marché européen ».

Le positionnement produit du groupe s'appuie aussi sur sa politique de service auprès de ses partenaires. Des outils digitaux à destination du client final qui sont autant de supports incontournables d'aide à la vente ont été mis en

place : un configurateur de fenêtres et portes et un calculateur de rentabilité pour faire une simulation de l'économie d'énergie générée par un changement de fenêtre. Profine est aussi le 3^e gammiste sur le marché français à intégrer le laquage dans les avis techniques pour « offrir cette possibilité aux menuisiers qui souhaitent laquer eux-mêmes ou passer par un laqueur ayant opté pour la démarche de se faire certifier QB33 ». « D'ici quelques semaines viendront dans les DTA les solutions complètes en capotage et d'autres nouveautés Alu qui seront présentées sur Equipbaie » annonce Yann de Bénazé.

Dans le segment fenêtre, les deux gammes principales 70 mm et 76 mm de Profine continuent de faire l'objet de développements et investissements réguliers et sont dans leur catégorie respective, « les plus performantes, les plus complexes et les plus polyvalentes du marché avec celles de Deceuninck » affirme Yann de Bénazé. « Quant aux matériaux, Trocal avait ouvert la voie il y a plus de 30 ans sur le mixte PVC/Alu et désormais nos Menuisiers Kömmerling, KBE ou Trocal ont les solutions les plus larges et polyvalentes en termes de combinaison PVC / Alu ». La gamme eVOLUTION de 70 mm avec trois, quatre ou cinq chambres, 14 dormants et 13 ouvrants, déclinée en deux versions, affiche une profondeur de feuillure de vitrage de 54 à 62 mm pouvant recevoir du triple vitrage jusqu'à 39 voire 47 mm d'épaisseur avec poignée centrée ou décalée. « On a aujourd'hui un peu plus de 50 géométries dans cette gamme qui intègre toutes les options possibles et imaginables qui en font une des plus larges du marché » se félicite Yann de Bénazé. Fer de lance de Profine, 76 Advanced et son système à trois joints dont un central, est aussi la gamme à joint central la plus complète du marché : six chambres, de très hautes performances énergétiques (Uw jusqu'à 0,75 pour un châssis un vantail équipé de la technologie proEnergyTec qui consiste à injecter une mousse polyuréthane dans le profil PVC) et acoustiques (42 dB), 15 % de clair de jour supplémentaire et 3 versions disponibles (affleurante, bois/alu et vitrage). L'offre Profine intègre, dans sa logique de proximité avec ses marchés, des gammes adaptées aux pays méditerranéens et africains.

Autres valeurs sûres du groupe, la gamme de coulissant Premiline (70 mm) et côté nouveautés, la gamme de coulissants Primidoor 76 : « annoncés il y a quelques mois, ces coulissants entrent en phase de commercialisation. Ils sont adaptés au double et triple vitrage contrairement au Premiline classique, offrent des dimensions jusqu'à 2,60 m de largeur et 6,50 m de hauteur pour une résistance thermique jusqu'à 0,76 et un affaiblissement acoustique jusqu'à 42 dB avec une protection contre l'intrusion jusqu'à la classe RC2 » détaille Yann de Bénazé. Autre nouveauté, la fenêtre mixte, AluClip qui « nécessite très peu d'investissement et aucune modification des lignes de fabrication pour les menuisiers, spécialistes de l'alu mais pas du PVC. Donc une option facile à intégrer dans les usines pour proposer une offre adaptée à la demande des architectes » précise le dirigeant. Les toutes dernières nouveautés, très différenciantes et fruits de plusieurs années de R&D, seront pré-

sentées à Equipbaie. Un salon sur lequel l'industriel sera présent pour la première fois avec 4 innovations phares. Parmi elles le Premifold 76, déjà présenté sur Fernsterbau : un coulissant portes ou fenêtre à vantaux repliables sur l'extérieur ou l'intérieur, permettant de très grandes ouvertures, jusqu'à 2,50 m de haut et 4,50 m de large. Avec sa quincaillerie ouvrant dormant invisible, ce nouveau coulissant basé sur une plateforme 76 mm de Profine, est adapté au double ou triple vitrage et a pour vocation d'attirer les architectes vers les solutions PVC, design et de haute performance. Autre innovation : Le Premiplus, un système de seuil premium en aluminium à niveau 0 conforme aux normes PMR et 1^{er} prix pro-K award 2018 à Düsseldorf dans la catégorie Équipements pour le bâtiment d'habitation et industriel. Mais aussi une nouvelle génération de coffres VR, le e.Space à joue faisant office d'étanchéité qui rentrera aussi sous DTA début 2019 et l'Aluclip Zéro, un système breveté d'ouvrant caché pour les fenêtres et portes d'entrée de la gamme 76 Advanced. Ces deux innovations sont détaillées dans notre préview Equipbaie en page 250.

Le site de Marmoutier en France

Quatrième site du groupe avec une capacité de production atteignant 15 000 tonnes, le site de Marmoutier (67) créé il y a 30 ans, emploie 106 salariés et intègre 10 lignes d'ex-



Jean-François Dreidemy

trusion « ainsi que trois lignes de filmage/plaxage et bientôt quatre », précise Jean-François Dreidemy, directeur de l'usine française, une des plus performantes du groupe.

Par rapport à d'autres pays européens, la France a bénéficié de gros investissements que ce soit pour la fenêtre ou le volet roulant. 800 000 euros ont été investis pour le développement de toutes les pièces, accessoires, moules, empreintes et capuchons nécessaires à la fabrication du nouveau coffre VR eSpace qui devrait être un produit phare du stand Profine d'Equipbaie. « Rien de plus dynamisant pour nos équipes et nos clients que de rester le gammiste qui aura dans les dix dernières années, le plus investi dans ses produits et les nouveautés sur notre marché » rapporte Yann de Bénazé.



Usine de Marmoutier (67). Arrivée de la matière première qui fait l'objet d'un contrôle très pointu sur le matériau avant le transfert en silos. Capacité de stockage de 325 t de résine PVC sur ce site.



Salle de mélange des composants du PVC qui alimentera les extrudeuses françaises.



Extrusion des profilés PVC



95% des déchets de production recyclés sur place

Du point de vue du site lui-même, la partie filmage / plaxage a bénéficié d'un million d'euros d'investissement et quelques centaines de milliers d'euros ont été investis pour optimiser les flux de productions et la préparation des commandes. « 95 % des déchets de production sont recyclés sur le site, les 5 % restant étant gérés par le site de Pirmasens. On travaille en flux continu 24h/24 et 7j/7, sauf 3 semaines en août dédiées à la maintenance et une semaine à Noël dédiée à une petite maintenance » explique Jean-François Dreidemy. « Le site intègre tous les services supports de maintenance, la logistique et les achats et possède 3 lignes de filmage/plaxage, une activité qui a enregistré une croissance de 33 % par rapport à l'année précédente » souligne-t-il.

Enjeux et perspectives de Profine France

Yann de Bénazé se félicite d'ores et déjà des résultats de l'année 2018, Profine France enregistrant fin septembre une croissance de 15 % après un coup d'accélérateur à 20 % en début d'année. « Grâce à la réactivité de nos équipes et à la souplesse de nos outils de production, nous avons pu profiter pleinement de l'euphorie liée aux décisions prises en octobre 2017 sur la fin du CITE, même si l'impact du CITE s'estompe, régulé par l'étalement des livraisons tout au long du premier semestre chez les menuisiers et installateurs ».

Profine France ne cache pas son enthousiasme, soutenu par l'arrivée de nouveaux produits en préparation depuis 2016-2017 car c'est bien par l'innovation et la performance que l'industriel entend répondre aux enjeux environnementaux, économiques et politiques présents et à venir. Entre la polémique sur le PVC et la mer de plastique, le contexte délicat et incertain du CITE et la mauvaise conjoncture dans la construction, chacun se positionne et s'organise pour affronter l'année qui arrive.

« Les enjeux n'ont jamais été aussi forts quand on voit l'action dogmatique récente d'une petite minorité de députés qui a voulu interdire le PVC au 1^{er} janvier 2022 ; ou comment balayer plus de 20 000 emplois en France d'un trait de signature à l'Assemblée nationale » s'indigne Yann de Bénazé, PDG de Profine France et également président du SNEP (Syndicat national de l'extrusion plastique, profilés et compounds), il estime que « si on fait une moyenne pondérée de l'ensemble des critères décisionnels : le



Zone de stockage des commandes

L'USINE DE MARMOUTIER

41 millions d'euros de CA consolidé en 2017

52 000 m² de terrain dont :
- 6 000 m² de construction
- 6 500 m² de stockage externe
- 2 000 m² de surface de préparation de commande

15 000 tonnes / an de capacité de production

325 tonnes de capacité de stockage de résine PVC

10 lignes d'extrusion

3 lignes et bientôt 4 de filmage/plaxage

meilleur bilan carbone, la meilleure économie d'énergie, la meilleure recyclabilité, le matériau le plus « positif » en termes d'emplois localisés en France... le PVC reste le 1^{er} de la classe... ! ». L'industriel rappelle en effet que si l'alu en France est le plus performant d'Europe, son extraction n'est pas neutre et son recyclage nécessite beaucoup d'énergie ; que le bois a aussi ses points forts et ses points faibles en terme d'environnement. Il ne s'agit pas pour Profine d'opposer les matériaux mais de rappeler que « chaque produit répond à des enjeux environnementaux avec des critères différents, chacun joue son rôle ». Profine assume sa conviction que la menuiserie PVC est la seule permettant les plus hautes performances et souhaite « inverser l'image, les messages négatifs liés au PVC alors qu'il est 100 % recyclable sans traitement chimique ou thermique lourd » abordant aussi la question du recyclage d'un point de vue opérationnel. Précurseur et inventeur de la stabilisation CaZn sans plomb en 1994, le groupe a été le premier en 2001 à afficher 100 % d'usine sans plomb, neuf ans avant l'obligation légale et continue à renforcer ses actions en faveur du recyclage : « L'enjeu pour nous aujourd'hui est de militer pour le "Zéro profil" en décharge ». La Belgique, la France, l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne commencent à être structurées à différentes échelles en matière de recyclage et le groupe s'attaque à la deuxième phase dans la zone allant des Balkans à l'Ukraine. Mais le chemin est encore long : « En France on n'arrivait pas à recycler plus de 8 %, aujourd'hui chez Profine France on est à 12 %. À Pirmasens ils sont à 60 ou 70 % de matière recyclée mais en Allemagne on change ses fenêtres en moyenne tous les 25 ans ; en France c'est plutôt tous les 50 ans. Donc techniquement on pourrait faire plus mais c'est aussi un problème de disponibilité de matière ». Et de filières de recyclage. Même si ça n'est pas le PVC des fenêtres qui finit dans la mer, la question des coûts et du système de mise en décharge se pose. Yann de Bénazé y répond clairement : « Je fais partie de ceux qui disent qu'à un moment, il va falloir taxer la mise en décharge », conclut le pdg de Profine France. ■

 Interview de Franck Rostand, directeur général de MC France

« MéO devient naturellement la marque commerciale de MC France »

Nouveaux produits, nouveau siège, nouvelle identité visuelle : l'actualité est riche pour l'entreprise MC France. Nous avons fait un tour d'horizon des différents sujets qui composent l'information de l'entreprise de Cugand avec Franck Rostand, directeur général de MC France.



Franck Rostand devant le nouveau logo MéO

Verre & Protections Mag : Vous venez d'adopter une nouvelle identité visuelle. En quoi consiste cette démarche ?

Franck Rostand : « Début 2017, nous avons donné le nom de MéO à notre nouvelle fenêtre à frappe, puis à notre nouvelle baie coulissante en avril dernier. Aujourd'hui, MéO devient naturellement la marque commerciale de MC France, celle qui portera notre développement auprès de nos clients.

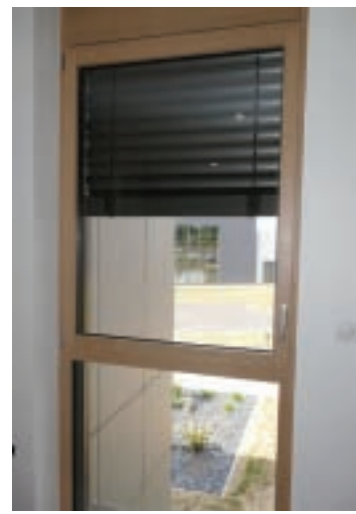


La marque MéO, soulignée par la signature "la fenêtre émotion", nous permettra de simplifier notre communication vers le grand public, et vers nos clients professionnels. Notre nouveau site internet www.fenetremeo.com, accompagnera le lancement de cette marque, début décembre ».

Quels sont les symboles les plus importants que vous souhaitez afficher au travers de cette identité ?

« La promesse de la marque MéO, c'est d'offrir une gamme complète de produits (fenêtres à frappe, baies coulissantes, portes d'entrée, verrières et vérandas) 100 % personnalisable, décorative et accessible. Nos menuiseries s'intègrent dans le quotidien du consommateur final pour valoriser son habitat et le rendre unique. Choisir ses fenêtres devient avec MéO un achat plaisir, qui révèle la personnalité du consommateur et lui procure de l'émotion ».





On a l'impression que l'identité Meo prend de plus en plus le pas sur celle de MC France ? Est-ce juste et si oui, pour quelles raisons ?

« En effet, MéO devient notre nouvelle marque commerciale et sera mise en avant sur l'ensemble de nos outils commerciaux. MC France restera la raison sociale de notre entreprise et notre marque employeur.

Notre volonté est de créer un territoire différenciant et identitaire pour émerger et se positionner face aux nombreux acteurs du marché global de la fenêtre.

MéO va porter une promesse qui répond aux attentes des consommateurs, orientée bénéfiques "La fenêtre émotion" plutôt que basée sur les matériaux qui composent le produit ».

Autre actualité de MC France, votre nouveau siège qui a été livré en juillet 2017 Il est conçu comme une sorte de "vitrine de votre savoir-faire". Il est 100 % MéO. Pouvez-vous nous décrire les menuiseries préconisées et les particularités de leurs mises en œuvre sur ce chantier ?

« Le nouveau bâtiment, imaginé par le cabinet d'architectes Triade, présente des caractéristiques performantes en termes de confort et d'ergonomie tout en minimisant les consommations énergétiques.

Ce siège est une vitrine idéale équipée de 95 châssis MéO un vantail, sur allège vitrée ou avec ensemble composé ($U_w = 1,2$) ! On retrouve aussi un mur-rideau de trois niveaux couvrant l'ensemble des salles de réunion et trois bandes filantes spécialement conçues pour un espace produit de 200 m². Nos finitions bois intérieures, en chêne ou pin, sont intégrées dans les différents bureaux.

Des développements spécifiques ont été étudiés pour ce projet comme la trappe de visite intérieure pour accéder au moteur du BSO et un précadre aluminium extérieur pour recevoir l'isolation ».

Vous avez également opté pour des BSO. Pourquoi avoir choisi la solution de Warema qui est pilotable à distance ?

« Les menuiseries des façades est, sud et ouest sont équipées de BSO Warema pilotés automatiquement pour maximiser les apports solaires en hiver et limiter l'échauffement du bâtiment en été ».

Autre particularité de votre nouveau siège social, il ne possède pas de climatisation. Comment le rafraîchissez-vous ? Quelles solutions avez-vous mises en place ?

« Nous avons opté pour un rafraîchissement limité à 3 °C grâce à un système de poutres climatiques et une PAC 4 tubes avec récupération d'énergie.

La mise en place de stores intérieurs sur le mur-rideau permet de limiter le recours à la climatisation dans les salles de réunion et la sur-ventilation nocturne estivale participe au rafraîchissement du bâtiment ».

À propos de votre site, vous aviez investi près de trois millions d'euros il y a plus d'un an pour lancer la fenêtre MéO. Avez-vous, depuis, investi à nouveau dans votre usine de Cugand ? Avez-vous des projets d'investissements à court ou moyen terme ?

« Depuis 2013, date d'ouverture de notre nouveau site de production de Cugand (25 000 m²) pour lequel nous avons investi 28 millions d'euros, nous avons mené de nombreux projets de modernisation de l'entreprise et de renouvellement de notre offre produits. En février 2017, nous avons en effet lancé notre nouvelle gamme de fenêtre à frappe ; au second semestre 2017, nous avons déménagé dans notre nouveau siège social (nous avons auparavant cédé l'ensemble de l'ancien site industriel et le siège historique de MC France), et en avril 2018, nous avons commercialisé notre nouvelle baie coulissante. L'ensemble des équipes MC France s'est fortement mobilisé pour mener ces nombreux projets. Nous orientons aujourd'hui nos investissements vers la modernisation de notre système d'information et la professionnalisation de notre démarche commerciale ». ■

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Après la reprise des menuiseries Grégoire par le fonds Prudentia

Dominik Zwerger : « Grégoire a vocation à redevenir un acteur national indépendant »

Comme nous l'annonçons en juin et en octobre derniers (lire Verre & Protections Mag n°105, page 10 et 106, page 14), le tribunal de commerce de Paris avait confié la reprise du Groupe Grégoire au fonds d'investissement Prudentia. Il s'agissait alors de la première opération pour ce jeune fonds, créé par Dominik Zwerger, un ancien du Ciri (comité interministériel de restructuration industrielle) qui bénéficie, entre autres, du soutien de Bpifrance.

Nous avons rencontré les repreneurs qui nous ont reçus dans les locaux de la menuiserie périgourdine afin d'évoquer avec eux leur stratégie, leurs ambitions et les raisons qui les ont conduits à reprendre le groupe Grégoire.



Entretien avec **Dominik Zwerger**, fondateur et associé de Prudentia capital, **Roland Germain**, président de Prudentia capital et **Pascal Brouard**, directeur général des Nouvelles Menuiseries Grégoire

Verre & Protections : Comment Prudentia Capital et vous-mêmes en êtes-vous venus à vous intéresser au dossier de reprise de Grégoire ?

« Nous nous intéressons à un marché, qui est entre 70 et 80 % composés de PME, soit un marché très peu consolidé, avec beaucoup de petits acteurs. Des entreprises peu structurées en fonds propres, donc fragiles, comme c'était le cas de Grégoire, sachant toutefois que Grégoire est aujourd'hui une société qui est à l'équilibre et qui ne perd pas d'argent. Pourquoi Grégoire ? Parce que nous pensons et sommes convaincus que c'est un leader historique de la menuiserie

industrielle en France. Un secteur sur lequel nous avons constaté qu'il n'y avait pas de gros risque de délocalisation, en raison des délais de livraison courts et du taux de service élevé exigé par nos clients et un taux d'import relativement faible en dépit de la pénétration du marché français que l'on connaît par les produits des pays de l'Est pour des clients particuliers. Nous sommes donc persuadés que, dans ces conditions de marché, il n'y a pas de raison que l'on n'arrive pas à reconstruire le leader que Grégoire a été par le passé »

Pour cela, vous êtes vous entourés de spécialistes du bâtiment ?

« Oui, bien entendu. Roland Germain, ancien président de Geoxia et aujourd'hui président de Prudentia capital, qui était un des clients historiques des menuiseries Grégoire, nous a aidés dans l'analyse, la compréhension du secteur pour réaliser cet investissement »

Qu'est-ce qui vous rend optimistes dans cette opération ?

« Je vais vous répondre très simplement : le fait que l'argent que nous mettons sur la table va vraiment dans l'entreprise que nous reprenons puisqu'il sert, dans ce cas précis, à racheter des actifs, à financer le besoin de fonds de roulement, et n'est pas allé à des actionnaires qui auraient revendu leur entreprise ».



De gauche à droite : **Roland Germain**, président de Prudentia Capital, **Pascal Brouard**, directeur général des Nouvelles menuiseries Grégoire, et **Dominik Zwerger**, directeur général de Prudentia capital

Que comptez-vous donc faire de Grégoire ?

« Nous avons pour ambition de recréer cet acteur de la menuiserie leader dans son marché, qu'a été Grégoire. Nous allons donc, dans un premier temps nous concentrer sur l'acteur local régional qu'est le groupe qui a vocation à redevenir un acteur national et indépendant dans un second temps. Pour ce faire, nous avons mis en place une nouvelle équipe de management avec un directeur général, Pascal Brouard, qui a constitué sa nouvelle équipe avec un soutien fort de l'actionnaire, pour qu'on réussisse dans cette entreprise commune. L'objectif final est relativement simple et peu complexe : se recentrer sur notre cœur de métier, sur les trois matériaux avec pour objectif de nous orienter vers une solution complète alors que Grégoire avait trop complexifié son offre et ses réponses clients en essayant de tout faire. Nous souhaitons donc retrouver une certaine flexibilité industrielle que nous atteindrons via les importants investissements industriels prévus dans le projet de reprise. Nous allons également regrouper les activités de production de menuiseries PVC réparties actuellement sur deux bâtiments du site de Saint-Martial-d'Artenset ».

Vous allez donc optimiser vos flux dans cette usine ?

« Oui, nous allons re-spécialiser chaque bâtiment, reconstruire nos flux et ramener la flexibilité industrielle dont nous avons besoin, pour être capables de répondre au mar-

ché dans les délais et les coûts. Nous avons d'ores et déjà ramené nos délais de livraison sur le PVC entre 6 et 7 semaines. Nous avons fait appel à des experts opérationnels, des experts métier qui sont avec nous en production afin de pouvoir nous aider à redéfinir nos process. Ils ont identifié, avec nous, nos besoins en ressources, en machines, en outils. C'est le travail que nous faisons sur les quatre mois qui suivent la reprise pour préparer 2019 et 2020. Nous avons élaboré un business plan qui prévoit six millions d'investissements sur trois et quatre ans, pour mettre à niveau l'outil de production ».

Sur le plan commercial, quels sont vos projets ?

« On est en train en effet de retravailler nos gammes, matériau par matériau mais nous n'en sommes qu'au tout début. Après avoir reconstruit et fluidifié nos process industriels, retrouvé des niveaux de qualité de produits, services et une relation avec nos partenaires, clients et fournisseurs, nous voulons reconquérir nos clients historiques et reconstruire une relation de confiance avec eux. Le message que nous leur adressons est : "Grégoire a un nouvel actionnaire de référence, qui va soutenir la menuiserie et garder son cap stratégique pendant les prochaines années". D'abord on stabilise l'existant et ensuite on repart à la conquête commerciale ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

UNE VISION D'AVANCE

Votre partenaire pour l'équipement de production de menuiseries PVC et ALU

RYKO

SOUDEGE sans EBAVURAGE
PERFECTION et EVOLUTION

RYKO



GRAFSYNERGY

Y-PERFECT

Nouvelle génération EVO

Automates de soudage Horizontale SL 4 FT EVO
Soudage sans ébavurage
Solution pour toutes les nouvelles générations de profils
Dont placés, fibrés, coextrudés PMMA, PVC capoté ALU, etc,



Automate de soudage 4 têtes SL4 FS -version SPEED grande vitesse - 1 Minute par cadre



GRAFSYNERGY

New

-Centre de débit et d'usinage pour profils PVC-Centre d'usinage ALU



Machinery

Nos partenaires:
RYKO gmbh
GRAF synergy
ABCD
LGF
PARVEAU
WITTE
GRAULE
GEVO
ZIERKE
BURCK & LANG
COMERG

Butée numérique
Commande par PC
Sous Windows



Nouveautés



Machines spéciales



Matériels de manutention



Outillages



Machines standards



Machines spéciales



Matériels de manutention



Matériels de manutention



Matériels de manutention



RYKO Machinery - 5,rue Ampère -67500 HAGUENAU
Tél: 03 88 63 99 99 - Fax: 03 88 63 99 90 - Email: contact@rykofrance.com
D'INPO+ SOUS: Site: www.rykofrance.com

Rencontre avec le nouveau PDG de Concept Alu

Yoann Arrivé : « Nous allons augmenter de 30 % la surface de notre usine des Herbiers »

Début septembre, on annonçait que Yoann Arrivé, directeur général depuis 2014, occupait désormais la fonction de PDG (lire également Verre & Protections Mag n° 106, page 16)

Issu du sérail "maison" puisqu'il a gravi successivement les échelons, directeur commercial en 2010 puis directeur général en 2014, pour occuper aujourd'hui la fonction de PDG, Yoann Arrivé, 41 ans, marié et père de trois enfants, a répondu à nos questions.

Verre & Protections Mag : Vous êtes chez Concept Alu depuis dix-sept ans et avez évolué à plusieurs postes. Comment s'est opérée cette dernière transition au poste de PDG ?

Yoann Arrivé : « Assez naturellement, en fait. Lorsque j'ai pris la direction commerciale en 2010, très rapidement, je suis intégré à des réunions stratégiques, avec Camille et Marie-Pierre Ouvrard, le couple de créateurs de Concept Alu. Et puis dans les mois qui ont suivi, je suis entré au comité de direction, ce qui m'a permis d'avoir une vue de l'entreprise avec un angle de vue qui était inconnu pour moi auparavant ».



Est-ce facile de passer d'un rôle de directeur commercial à celui de dirigeant ?

« Oui, d'autant plus qu'avec Camille et Marie-Pierre Ouvrard, nous avons passé vraiment du temps en trinôme, pour des discussions sur le développement, notamment. Le projet a donc été vraiment mûri et ma nomination est intervenue à la suite de mes deux prises de participation dans Concept Alu.

Quelle est désormais aujourd'hui la répartition du capital de l'entreprise ?

« Nous sommes aujourd'hui deux seuls actionnaires : la famille Ouvrard et moi-même ; je suis l'actionnaire majoritaire ».

À un nouveau PDG on pose souvent comme première question : "Quels sont les dossiers prioritaires auxquels allez-vous vous atteler" ?

« Pour être très clair, pas de révolution mais la gestion de deux enjeux majeurs, gérer une transition qui s'est faite en douceur et très naturellement, et puis mettre en place une stratégie importante de développement de Concept Alu. Cela passe par des investissements sur des personnes. Ainsi, nous avons pourvu de nouveaux postes de direction, notamment, un directeur technique (Jean-Marc Prive) et une directrice administrative financière (Sophie Wilmes) respectivement arrivés dans l'entreprise il y a 18 mois et 6 mois. Nous avons aussi recruté un responsable R&D et nous sommes actuellement en plein recrutement d'un ani-

mateur de réseau. Après ces arrivées de compétences, nous allons également mettre en place des investissements forts dans la formation. Au cours des 18 derniers mois, nous avons multiplié par trois le budget de formation auprès de nos collaborateurs pour des formations en management, motivation, production et suivi qualitatif. Je considère que si nous voulons que Concept Alu demeure l'entreprise reconnue pour être très innovante et continue son développement sur le marché français, il faut impérativement que ses salariés grandissent avec elle ».

Vous avez annoncé, l'hiver dernier, vouloir doubler votre volume de production dès 2019. Où en êtes-vous de ce projet ? Est-ce toujours votre objectif ?

« Effectivement, aujourd'hui nous avons comme objectif premier, d'avoir un outil, en 2019, qui puisse doubler la production de Concept Alu dès le second semestre 2019. S'il est encore un peu prématuré pour rentrer dans les détails techniques de cet accroissement de nos capacités de production, je peux toutefois vous dire que nous allons, notamment, doubler notre ligne de fabrication de pergolas sur laquelle nous travaillons déjà en 2/8 depuis l'été. Nous souhaitons, pour ce faire, acquérir des terrains bordant notre site de production actuel et nous négocions actuellement avec les autorités locales, la possibilité de racheter du foncier et donner ainsi l'opportunité d'augmenter de 30 % la surface de l'usine ».

Sur le plan marketing, vous vous êtes adossés à trois sportifs de haut niveau, il y a un an. Quel premier bilan tirez-vous de cette collaboration ? Va-t-elle perdurer, évoluer ?

« Le bilan que je pourrais tirer de cette collaboration est chiffré : on a augmenté notre taux de notoriété assistée ; ensuite, on est premier aujourd'hui en France sur les items de qualité et d'innovation ; et puis, on a une augmentation du trafic et des leads où l'on est à plus de 30 % sur l'année 2017-2018. Nous sommes d'ailleurs en avance sur nos prévisions. Sur le plan humain, Élodie Clouvel, Camille Lacourt et Florent Manaudou ont passé beaucoup de temps avec nous et avec nos collaborateurs, que ça soit au siège ou avec les concessions. Je pense qu'ils apprécient ces rencontres et ces moments qui restent pour tout le monde dans l'entreprise comme des moments historiques ».

Qu'est-ce qui vous a le plus surpris à leur contact ?

« Indéniablement le fait que leurs sports, que ce soit le pentathlon moderne ou la natation, sont avant tout des sports collectifs et non pas, comme on pourrait le croire, des sports individuels. On les connaît, notamment Florent et Camille, uniquement sur le fait qu'ils soient montés seuls sur la plus haute marche du podium mais ils nous ont expliqué leur travail en collectif. Par exemple le nageur de dos qui aide le nageur de crawl sur les aspects techniques. Également le rôle important de ceux qui les entourent, entraîneurs et même les personnels qui entretiennent les piscines où ils s'entraînent. Ils nous ont tous dit, sans exception,

que leur réussite n'était que collective. Ils ont également très bien compris qui nous sommes et quel était notre positionnement. Je pense que c'est pour ça aussi qu'il y a une véritable alchimie qui s'est créée entre eux et la marque Concept Alu ».

Pour terminer, peut-on parler du marché ? Quelle vision avez-vous du marché sur lequel évolue Concept Alu ?

« À l'heure actuelle, je qualifierais le marché de "stagnant" mais je me refuse à être positif ou négatif. Je dirais qu'il est à + ou - 0,5. À +0,5, on pourrait entendre qu'on est sur une évolution du marché mais selon moi, non, on est vraiment sur un marché stagnant. Toutefois, nous sommes prêts, si le marché reprenait avec des croissances à 7, 8, 10 %. Par contre, sur le marché de l'extension, nous avons vraiment progressé. Le marché de la pergola est toujours en évolution et Concept Alu, pour ne parler que de nous, a multiplié par deux sa production de pergolas. Et je pense que c'est une tendance qui va durer ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

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
- Stocqueurs manuels
- Stocqueurs 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

Lancement de trois configurateurs en ligne et/ou en applications

CAIB poursuit la digitalisation de sa relation clients

Pour accompagner la stratégie omni-canal de ses clients, CAIB développe son offre de services digitaux. Après la refonte de son site Internet, l'entreprise choletaise propose désormais trois configurateurs en lien avec ses univers métiers : "fenêtres et portes d'entrée", "business" et "chantier". Accessibles depuis le site Internet de CAIB, deux de ces applications sont également proposées en téléchargement depuis les boutiques Apple et Android. « Cela fait deux ans que nous avons lancé notre transformation digitale, explique Patrice Bondy, directeur général de CAIB. (lire également Verre & Protections Mag n°94, page 124). Notre transformation digitale a été plus complexe que celle d'autres acteurs qui vendent en direct aux professionnels. Le marché de la menuiserie se répartit environ entre 70 % de vente directe, des fabricants aux professionnels, et 30 % via des intermédiaires, négoce, grandes surfaces de bricolage ainsi que des réseaux qui possèdent des centrales de référencement. Dans ces 30 %, précise Patrice Bondy, trois acteurs évoluent dans une "relation tripartite" : un fabricant, un négoce et un professionnel. Cela veut dire qu'il faut absolument que cette relation tripartite soit couverte par le digital ».

La difficulté de gérer une "relation tripartite"

C'est d'ailleurs ce qui a compliqué le jeu de CAIB dans la digitalisation de sa relation clients. En effet, lorsqu'un industriel de la menuiserie "classique" s'adresse directement à un professionnel, il a un interlocuteur en moins. Comme l'activité de CAIB est de travailler avec la distribution, le fabricant choletais a donc dû concevoir des outils qui permettent à chacun des trois intervenants (fabricant, négoce,



De gauche à droite : **Jacques Brossard**, chef de produit menuiserie Point P, **Patrice Bondy**, directeur général de CAIB, **Jean-Charles Hubert**, responsable communication régionale Point P, **Mélissa Ducos**, responsable service relation clients CAIB, **Ludovic Boursier**, directeur marketing et logistique Point P Bretagne et Pays-de-la-Loire, **Catherine Naud**, responsable relations clients, **Jean-Louis Gallard**, chef de produits et responsable expertises CAIB, **Estelle Fabre**, assistante de la direction du marché menuiserie Point P, **Anthony Somaria**, chef de marché services digitaux Point P, **Catherine Volsfelts**, directrice du marché menuiserie Point P, **Christophe Papin**, dirigeant de Papin Sarl, **Edith Choynet**, responsable communication et marketing opérationnel CAIB, et **Gérard Viault**, 2^e adjoint à la ville de Jallais.

poseur) de travailler avec les deux autres. Par exemple, le professionnel a accès au configurateur business par son fournisseur négoce qui va ensuite envoyer la commande à CAIB. C'est d'ailleurs pour cette raison que des outils ont déjà été développés par les menuiseries industrielles qui travaillent en direct avec le professionnel. « À notre connaissance, précise Patrice Bondy, il n'y avait pas, jusqu'alors sur le marché, de dispositif, aussi complet que le nôtre, qui prenne en compte les trois acteurs de cette chaîne tripartite ».



Configurateur "fenêtres et portes d'entrée"



Configurateur "chantier"



Configurateur "business"

Autant destinés aux particuliers qu'aux poseurs et aux distributeurs

Ces outils gratuits d'aide au choix et d'aide à la vente permettent donc à l'ensemble des acteurs (particuliers, poseurs, distributeurs) d'être accompagnés dans leur projet menuiseries : configurer des menuiseries, chiffrer, passer et suivre des commandes et prendre des cotes sur les chantiers. Ils sont interconnectés pour éviter les ressaisies et gagner du temps.

Ces trois configurateurs viennent s'ajouter au configurateur thermique existant, spécialement conçu par CAIB pour répondre aux exigences de la RT 2012.

Le configurateur "fenêtres et portes d'entrée" permet de visualiser les menuiseries en 3D en tenant compte du choix des matériaux, équipements, couleurs et accessoires. Il est également possible de projeter les menuiseries sur la façade ou à l'intérieur de l'habitation. Cette application est disponible en ligne sur le site internet de CAIB et aussi téléchargeable pour ordinateurs, tablettes et smartphones.

Le configurateur "chantier" (lire notre reportage complet ci-après) se veut un véritable guide "vulgarisant" et simplifiant les relevés de cotes et les prises de notes sur chantier. Enfin, le configurateur "business", directement relié à l'ERP



Patrice Bondy, directeur général de CAIB, et Edith Choynet, responsable communication et marketing opérationnel CAIB, lors de la présentation des applications.

de CAIB, disponible en ligne sur le site caib.fr, permet de réaliser des devis, puis de saisir des commandes de menuiseries sur-mesure et d'en assurer le suivi en ligne. Un compte professionnel personnalisé propose de gérer les conditions d'achat et de vente.

« Nous avons axé le sens de la transformation digitale de CAIB sur l'interconnexion de tous les acteurs du circuit de vente. Nous sommes un industriel et notre vocation est de servir le marché de la distribution. À travers ces outils que nous mettons en place, CAIB se soucie donc à la fois de ses clients, mais aussi des clients de ses clients. C'est une "chaîne" », résume Patrice Bondy. ■

Reportage sur un chantier au cœur des Mauges

Un configurateur pour simplifier la prise de cotes menuiseries sur chantier

Véritable carnet de chantier numérique, le nouveau configurateur "chantier" de CAIB a été créé pour guider l'utilisateur pas à pas et lui faciliter la prise de cotes sur chantier.

« Proches de nos clients au quotidien, nous avons fait le constat que la prise de cotes sur les chantiers était une compétence souvent mal maîtrisée et source de beaucoup d'erreurs et d'insatisfaction, explique Edith Choynet, responsable communication et marketing opérationnel chez CAIB. Alors, pour aider nos clients et la filière menuiserie, nous avons décidé de développer cette application mobile gratuite d'aide à la prise de cotes ».

« Cet outil, explique Patrice Bondy, représente donc le troisième étage de ce que j'appelle "la fusée digitale" CAIB. Nous avons énormément travaillé sur ce projet. Des équipes expertes ont été mobilisées à mi-temps pendant deux ans sur ces sujets, et ce "troisième étage de la fusée" nous permet désormais d'avoir la chaîne digitale complète et achevée que nous avons imaginée il y a deux ans », poursuit-il.

Pour Point P, client de CAIB, l'application « contribue à son "écosystème" »

Pour Point P, un des clients négoce de CAIB, la nouvelle application chantier arrive à point nommé pour ses clients,



regroupés sous le label "Génération artisans", et qui ont déjà accès à un outil de configuration, Solu+. Il s'agit d'un configurateur d'ouvrages "maison" qui permet d'obtenir le coût détaillé des solutions envisagées par l'artisan, de préparer ses devis et de commander en ligne.

« La problématique, explique Ludovic Boursier, directeur marketing et logistique Bretagne et Pays-de-la-Loire de Point P, c'est qu'en termes de menuiserie, le sur-mesure domine très largement le marché. Cet "étage de la fusée", que CAIB nous propose, est justement celui qui nous manquait, car la menuiserie sur-mesure n'est pas intégrée dans Solu+. Intégrer cette application, poursuit-il, va donc compléter l'"écosystème" que nous sommes en train de créer avec et pour nos clients artisans. C'est un écosystème qui a pour but de faciliter la vie de nos clients avec une sécurisation de toute la partie chiffrage et la suppression des erreurs lors de la prise des cotes. Enfin, cela va faire gagner

LES PRISES DE COTE SUR LE FUTUR CHANTIER D'UN GYMNASE CHOLETAIS



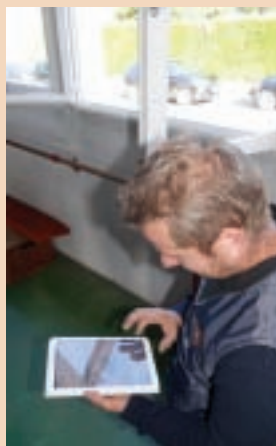
Nous avons suivi un artisan, membre du label "Génération artisans" de Point P, pour une démonstration *in situ* sur un chantier dans le village de Jallais (49), au cœur des Mauges et non loin du siège de CAIB.

Ainsi, Christophe Papin, artisan menuisier implanté à Saint-André-de-la-Marche (49), a présenté, dans le cadre du futur chantier de rénovation d'un gymnase, comment fonctionnait le configurateur chantier CAIB lors de la prise de cotes.

« Christophe Papin "boucle la boucle" entre nous, fabricant, le négoce et lui-même, artisan, en nous faisant vivre sur le terrain la démonstration de ce qu'est ce nouvel outil, sa puissance et ce qu'il apporte », précise Patrice Bondy.

Les prises de cotes sont transférables du configurateur chantier vers le configurateur business

L'artisan, une fois ses cotes relevées et introduites dans l'application, peut visualiser sa future menuiserie, modélisée dans son environnement de pose grâce notamment à des vues 3D. Un système d'alerte lui indique d'éventuelles saisies de cotes non compatibles et lui propose alors de nouvelles recommandations. Les données saisies permettent ensuite au configurateur de proposer à l'artisan tous les types de dormants et les



habillages (cornières, bavettes, seuil, appui, etc.) les mieux adaptés à son environnement de pose.

Ensuite, les prises de cotes, une fois validées, sont transférables du configurateur chantier vers le configurateur business afin de réaliser un devis qui se traduira ensuite par une commande en ligne.

« Cela me permet de montrer à mon client ses futures menuiseries sur l'écran de ma tablette »

Pour Christophe Papin, qui utilise depuis peu le configurateur chantier, la solution lui a fait gagner du temps. « Auparavant, lorsque je rentrais d'un futur chantier, explique-t-il, je devais donner au bureau mes prises de cotes transcrites à la main sur un carnet, et cela prenait du temps à rentrer dans l'ordinateur avec les risques d'erreurs de cette ressaisie. Aujourd'hui, c'est automatisé et en plus cela me permet de montrer à mon client ses futures menuiseries sur l'écran de ma tablette au moment où je prends les cotes chez lui. La prochaine

étape, j'espère que ce sera la connexion entre mes outils laser de mesures et ma tablette afin que je n'aie plus à ressaisir moi-même les cotes, que tout soit automatisé », conclut l'artisan choletais. La perche est donc tendue à CAIB...

du temps à tout le monde car nous sommes conscients que dans le domaine des travaux de rénovation, le critère temps est un élément important », conclut Ludovic Boursier.

Cet outil sera donc également disponible pour les équipes des clients négoce de CAIB. « Ils font eux aussi beaucoup de prises de cotes pour leurs clients et ont besoin de cet outil au même titre que les artisans. Nos clients négociés parraineront donc leurs propres clients artisans en leur donnant accès à nos configurateurs business et chantier », précise également Patrice Bondy.

Un outil de préconisation

Comment fonctionne le nouveau configurateur chantier ? Destiné avant tout à simplifier les relevés de cotes et les prises de notes sur chantier, l'outil mis au point par les équipes de CAIB, se veut un "carnet de chantier" numérique guidant son utilisateur pas à pas pour lui faciliter la prise de cotes sur chantier.

« On sait que la menuiserie est un produit technique dont la prise de cotes sur les chantiers de rénovation, que ce soit sur de la dépose totale ou en pose sur le bâti existant, est

très souvent source d'erreurs, explique Edith Choynet. Qui dit "mauvaise cote" implique "mauvaise fabrication" et, au final, une pose non correcte sur le chantier qui est, avec des clients insatisfaits, source de conflits pour toute la chaîne de commercialisation. Fort de ce constat, poursuit-elle, les équipes de CAIB se sont mobilisées et ont réfléchi à un véritable outil d'aide à la prise de cotes. Le principe de cet outil, qui est développé uniquement en application, est de pouvoir accompagner le professionnel sur le terrain. C'est un véritable "carnet de chantier numérique", plus besoin de carnet et de stylo, on se déplace sur le chantier avec son smartphone ou sa tablette » ajoute Edith Choynet.

Le configurateur fonctionne donc comme une sorte de guide avec un enchaînement de questions qui, pas à pas, va aider le professionnel à découvrir, via l'application, son environnement de pose. Il renseigne ses cotes et le configurateur lui préconise, dans l'offre de CAIB, les types de dormants et les habillages adaptés. « Cela afin de lui permettre de commander la bonne fenêtre et de simplifier sa pose », précise également Edith Choynet. ■

"Ressez la différence !"

**PRÉSENCE EN FRANCE
DEPUIS PLUS DE 15 ANS**

**COUVERTURE NATIONALE
AVEC 180 DISTRIBUTEURS**

**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

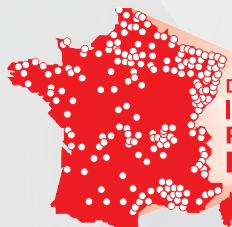
Uw = 0,97 W/m²K



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

www.internorm.fr

**Vu à la
TV**

Pour l'occasion, l'extrudeur français ouvre son usine de Clerval à ses clients et prospects

Profialis dévoile l'étendue de sa gamme à ouvrant caché "Référence"

Profialis a reçu ses principaux clients ainsi que des prospects importants sur son site industriel de Clerval du 9 octobre au 7 novembre derniers. Ces réceptions intervenaient dans le cadre de la présentation de nouvelles finitions et d'importants développements sur sa récente gamme à ouvrant caché "Référence".

« Cette gamme, explique Sylvain Gaudard, responsable communication chez Profialis SAS, s'inscrit dans une vision stratégique que nous avons de la fenêtre de demain : à la fois originale et novatrice ».

Quelques semaines avant la tenue d'Equipbaie, l'extrudeur français a ainsi proposé à ses clients durant plus d'un mois la possibilité de découvrir, au sein même de ses ateliers, Référence, sa nouvelle gamme à ouvrant caché, futur complément de ses fabrications actuelles ainsi que la réalité de son mode de transformation.

Le fabricant de machines pour menuiserie Fom a prêté à Profialis une soudeuse Graf permettant de mettre en œuvre cette nouvelle gamme d'une manière simple.

Près de cinq millions d'euros investis en deux ans

« Avec cette manifestation, Profialis est de retour sur le devant de la scène avec ses innovations, des produits uniques, en cherchant à aborder intelligemment les enjeux

de demain, plutôt que de proposer des "produits intelligents" où l'intelligence est portée par des gadgets complémentaires sans évolution de leur support, précise Sylvain Gaudard. Nous sommes actuellement un des rares gammistes à investir autant dans le développement de produits novateurs et ambitieux. En deux ans, c'est presque cinq millions d'euros qui ont été investis dans les nouveaux produits sur la gamme Référence et sur notre nouveau coffre intérieur CV+. Ce qui ne



Sylvain Gaudard, responsable communication chez Profialis SAS

nous empêche pas de continuer à enrichir notre offre existante et à la renforcer puisque nous procéderons à la commercialisation, à partir de début 2019, du plaxage deux faces différentes, au choix parmi 42 références de films, sur toutes les gammes menuiserie (frappe 60 et 70 mm, coulissant) et coffres de volets roulants associés »

Mais l'investissement concerne également l'humain avec l'arrivée d'une nouvelle directrice commerciale, Christine Jagueneau (notre photo), qui dispose d'une forte expérience bâtiment. Avec cette arrivée, c'est plus de 10 % des effectifs de Profialis qui sont entièrement dédiés à l'écoute du marché et des clients (commerce, administration des ventes, assistance technique, développement & marketing, certification, communication).



Une journée pour un à quatre clients pour faire le point sur les nouveautés et l'avenir de l'offre

« Plutôt qu'une participation à Equipbaie, nous avons fait le choix de privilégier la qualité du contact humain et la richesse des échanges : une journée pour un à quatre clients pour faire le point sur nos nouveautés et l'avenir de notre offre. Au final c'est une quarantaine de clients et prospects qui se seront succédés dans nos ateliers », ajoute Sylvain Godard. C'est également un choix financier assumé : nous privilégions l'investissement en produits à un stand sur un





Le fabricant de machines Fom a prêté à Profialis une soudeuse Graf pour mettre en œuvre la nouvelle gamme d'une manière simple.



salon. Et pour ce qui est des événements conviviaux, nous organisons, en parallèle d'Equipbaie, une soirée, avec nos clients, le 22 novembre dans le quartier de Montparnasse à Paris, qui est également une belle occasion de renforcer nos liens dans un cadre moins formalisé », conclut Sylvain Godard.

“Référence”, un concept à tiroirs reposant sur deux brevets Profialis

Au-delà de nouvelles finitions, c'est toute une réflexion sur “la fenêtre de demain” que Profialis a menée. En résulte un concept “à tiroirs”, avec plusieurs façons d'aborder le produit final qui répondent à différents niveaux de finitions et de besoins d'investissements.

« Notre vision de la fenêtre de demain dépasse les segments habituels de la fenêtre française en aboutissant au concept de la fenêtre hybride, qui emploie le bon matériau au bon endroit et qui se base sur l'authenticité du rapport à la baie, précise Sylvain Godard. Ici plus d'imitation, la finition vue correspond à celle qui est touchée pour un contact émotionnel authentique avec la fenêtre », ajoute-t-il.

Profialis s'était donné comme cahier des charges de proposer à ses clients une fenêtre qui combine performances (Uw 1.2 systématique quelle que soit la matière de la fenêtre, triple barrière d'étanchéité continue, etc.) et industrialisation optimisée (assemblage par soudure, toutes les finitions sur une même ligne quel que soit le matériau).

« Ce nouveau concept vient compléter par le haut nos gammes actuelles et collabore avec elles en y puisant nombre de composants communs pour une rationalisation accrue chez les assembleurs », indique Sylvain Godard.

L'idée d'une fenêtre hybride est, selon Profialis, d'exploiter au mieux les caractéristiques de chaque matériau en l'implantant à sa juste place dans la fenêtre. Techniquement, cette synthèse particulière repose, avec “Référence”, sur deux brevets Profialis et, selon l'extrudeur « sur une remise en cause globale des concepts traditionnels et en particulier de la segmentation habituelle des marchés ».

Ainsi l'aluminium recouvre la fenêtre et assure la finition à l'extérieur, une partie de la rigidité et la réponse à la couleur. Sur la face intérieure, bois naturel, aluminium véritable ou PVC offrent autant d'alternatives et d'approches différentes. Enfin, le “cœur”, qui fait vivre cette fenêtre et lui apporte toute sa technicité est réalisé dans plusieurs PVC. Le résultat est une fenêtre qui multiplie les variantes de finition

avec une même séquence de fabrication.

Précisons que cette fenêtre “Référence” est déjà commercialisée dans sa version PVC, PVC plaxé et capotage alu, les produits et les finitions de la fenêtre hybride le seront courant 2019.

Coffre intérieur monobloc “CV+”

Par définition, le coffre intérieur monobloc est la solution la plus souple dans les coffres de volets roulants.

« Prêt à répondre de façon fiable et pertinente à toutes les mises en œuvre, notre nouveau coffre CV+ repose sur une remise à plat de la gestion de l'étanchéité des coffres de volets roulants et une grande simplicité de montage. Ce nouveau concept privilégie la souplesse pour que le coffre se monte de façon fiable et intuitive, avec une forte diminution du nombre de pièces et sans recours aux étanchéités fluides », explique Sylvain Godard.

Du côté de la gestion des extrémités du coffre en rénovation, ce nouveau coffre ne bride plus les variantes de formes, laissant une certaine liberté à l'assembleur grâce à une gestion spécifique de l'étanchéité. Enfin les possibilités d'adaptation permettent de couvrir toutes les stratégies de mise en œuvre du coffre sur la menuiserie.

« La configuration des joues, reposant sur un brevet Profialis et les finitions complètement cohérentes avec les fenêtres Profialis et les hautes performances thermiques et acoustiques sont autant d'éléments différenciant de notre



L'idéal réside dans une ventilation hybride qui associerait climatisation et ouvertures

Fenêtre et ventilation au cœur du baromètre Velux de l'habitat sain

Le 4^e "Baromètre Velux de l'habitat sain" vient de paraître. Il dresse un état des lieux de l'habitat et des bâtiments en Europe et examine les voies d'amélioration possibles pour assurer le bien-être des individus, des sociétés et de la planète. Cette nouvelle édition met en lumière l'importance du logement dans la réalisation de cet objectif.

Les chiffres parlent d'ailleurs d'eux-mêmes. Le manque d'espace, cause d'insatisfaction majeure en matière de logement, est déploré en milieu urbain par 33 % de personnes en plus par rapport au périurbain. En milieu urbain, 48 % de personnes en plus déplorent des problèmes de santé liés à la pollution atmosphérique et 39 % en plus se plaignent de nuisances sonores.



Défauts du bâti et probabilité de déplorer des problèmes de santé

RenovActive : une étude de cas

Pour les collectivités comme pour les bailleurs privés cherchant à valoriser leur parc de logements, bonne nouvelle : une rénovation au service de l'efficacité énergétique, du confort et de la santé, ne coûte pas nécessairement cher. Pour le démontrer, Velux a réalisé, en 2016, le projet "RenovActive" consistant à transformer un logement social délabré et inhabitable près de Bruxelles en une résidence lumineuse, saine et énergétiquement efficace.

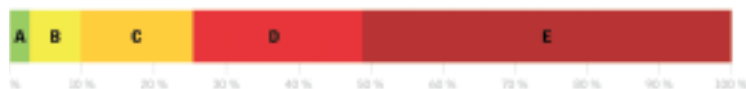
Le projet devait respecter de strictes limites budgétaires définies par le bailleur social pour la rénovation de ce type de bâtiment. Pour assurer la "réplicabilité" du projet, différentes solutions de rénovation standardisées ont été mises au point, notamment : luminosité et ventilation naturelle grâce à l'escalier central et aux fenêtres de toit, isolation renforcée de l'enveloppe et espace de vie agrandi grâce à l'aménagement des combles et à une extension.

Depuis la livraison du projet RenovActive, sa performance a fait l'objet d'un suivi régulier. En résulte :

- Une meilleure santé : les habitants disent mieux dormir,

prendre moins d'arrêts maladie et avoir besoin de moins de traitement.

- La qualité de l'air intérieur, reposant sur une ventilation naturelle contrôlée, est élevée.
- Fraîcheur préservée en été : les températures intérieures sont inférieures à 26 °C dans toutes les pièces principales. Inspiré par le succès de ce projet, le bailleur social auquel appartient la maison a décidé de rénover 86 autres bâtiments de son parc, selon le concept RenovActive. Les six premières maisons sont en cours de rénovation, leur livraison est prévue fin 2018.



Répartition du parc immobilier par classe de performance énergétique

Investir dans des logements sociaux accessibles et de qualité est donc dans l'intérêt de l'ensemble de la collectivité. Selon un récent rapport portant sur l'ensemble de l'Union européenne, le mal-logement coûte aux pays de l'UE près de 194 milliards d'euros par an (traitements, soins médicaux et sociaux associés) et indirects (pertes de productivité,...). Selon ce rapport, les dépenses nécessaires pour hisser l'état du parc résidentiel en Europe à un niveau décent serait d'environ 295 milliards d'euros. L'investissement pourrait donc être rentabilisé en 18 mois, grâce aux économies réalisées sur les dépenses de santé et aux différents effets vertueux, comme les gains de productivité et de durabilité.

L'importance des fenêtres au bureau aussi...

Plus de 80 % des employés de bureau en Europe déclarent qu'ils sont exposés à des températures trop basses ou trop élevées, près d'un quart du temps. Au bureau, des températures de plus de 23 °C et de moins de 20 °C peuvent entamer la performance des salariés pouvant aller jusqu'à 10 %. Une autre étude menée par des neuroscientifiques suggère que les employés installés près d'une fenêtre reçoivent 173 % de lumière naturelle en plus durant leur temps de travail et dorment en moyenne 46 minutes de plus par nuit. En résumé, l'idéal pour les bureaux serait donc une ventilation hybride, qui associerait climatisation et fenêtres (à ouverture automatique ou manuelle). ■





VELUX ACTIVE

La solution intelligente pour les fenêtres de toit, stores et volets roulants VELUX

with
NETATMO

Pour un climat intérieur plus sain

- Ouverture des fenêtres VELUX automatisée grâce à des capteurs (température, humidité, CO²)
- Protection anti-chaueur grâce à la fermeture proactive des volets roulants ou des stores extérieurs VELUX
- Contrôle à distance depuis un smartphone



HomeKit est une marque d'Apple Inc. App Store est une marque de service d'Apple Inc. Google Play et le logo Google Play sont des marques de Google Inc.

www.velux.fr



NOUVEAU

Une journée technique dédiée aux menuiseries extérieures en bois

FCBA : lancement de LumiVec

L'institut technologique FCBA a organisé le 9 octobre dernier une journée technique dédiée aux menuiseries extérieures en bois (fenêtres et portes). Elle a réuni une centaine de personnes pour proposer un état des lieux des connaissances sur les évolutions récentes dans le métier.

À cette occasion, le FCBA a également annoncé le lancement de l'A.M.I. (appel à manifestation d'intérêt) pour sa fenêtre LumiVec (voir également Verre & Protections Mag n° 104, page 142). À noter que ce concept LumiVec est un coup de cœur du jury pour le salon Artibat 2018 à Rennes, et qu'il est également présenté à Equipbaie.

La filière bois

Georges-Henri Florentin, directeur général du FCBA, a accueilli les participants, et rappelé que le FCBA est un outil stratégique de la filière, et se veut force de conception et d'innovation pour la menuiserie bois.

Marc Sigrist, ingénieur en construction menuiserie au FCBA de Bordeaux, a ensuite présenté un bilan sur le marché français de la fenêtre, qui représente 11 millions de fenêtres par an, dont 11 % de bois, et 3 % de mixte.

Par ailleurs, l'Agence Qualité Construction a publié en septembre 2018 une enquête sur les sinistres de la fenêtre, étudiant les pathologies les plus courantes et/ou les plus lourdes constatées sur les menuiseries extérieures. Elle révèle qu'un tiers des défauts sont situés au niveau de la liaison avec le gros-oeuvre, d'autres sont imputables au



produit (défaut de quincaillerie, d'assemblage, d'étanchéité, affaissement du vantail) mais aussi à la conception ou à l'entretien.

Concernant la liaison mixte-bois des menuiseries, le CTBA annonce la publication prochaine de la norme NF P23-308, précisant les spécifications techniques pour la liaison mixte avec profilé principal en bois. La norme étudie trois versions différentes du capotage protégeant le bois, avec comme caractéristiques essentielles : la salubrité de la liaison entre le bois et le capotage en matériau étanche à la vapeur d'eau, la résistance mécanique et la durabilité de la liaison bois-métal, et l'étanchéité à l'eau de la liaison bois-métal du dormant.

Des travaux sont en cours pour la norme NF P 23-309 (spécifications techniques des fenêtres, portes extérieures et ensembles menuisés). Les travaux visent notamment à intégrer : la porte monobloc bois à parement extérieur en aluminium, la liaison mixte avec isolant, les spécifications de ventilation et drainage de la feuillure à verre.

Enfin, le DTU 36.5 (pose des menuiseries extérieures) est en cours de révision, avec une intégration de plans de détails de la mise en œuvre de fenêtres mixtes bois-aluminium. Ces référentiels sont déjà présents dans le programme Pacte, programme d'action pour la qualité de la construction et la transition énergétique (<http://programmepacte.fr/>). Les référentiels concernent les menuiseries extérieures avec une isolation thermique par l'extérieur, les doubles-fenêtres



Le mot de bienvenue de **Georges-Henri Florentin**, directeur général du FCBA.

en rénovation, l'intégration des encadrements de baies de menuiseries extérieures dans des parois à ossature bois.

Des modules de e-learning et des formations pratiques sont disponibles pour les poseurs.

Essences et finitions

Marc Sigrist a ensuite fait un point sur les essences utilisées actuellement dans les fenêtres bois : bois tropicaux : 49 % (en baisse du fait de leur moindre utilisation dans la fabrication industrielle, au profit des résineux), chêne : 15 %, résineux : 35 % (contre 26 % en 2015).

La croissance des résineux est liée à leur prix inférieur, mais également à leur densité moindre, qui les rend plus isolants.

Côté finitions, il existe des revêtements performants pour les fenêtres bois et, depuis 2015, le nombre de fenêtres vendues finies (58 %) dépasse celui de fenêtres prêtes à finir (42 %). Les finitions sont à 59 % opaques, 33 % transparentes, 8 % en bicoloration.

Le FCBA conseille de privilégier la finition complète en atelier par le fabricant menuisier, car l'état du support et la qualité de l'application sont contrôlés et garantis.

Concernant le suivi des poussières de bois et leur impact sur le personnel, une nouvelle étude, Propobois, a été réalisée en 2016-2018 avec l'OPPBTP, sur les démarches de progrès pour la réduction de l'exposition aux poussières de bois, en complément de l'arrêté du 19 décembre 2009, relatif aux valeurs limites d'exposition professionnelle. La nouvelle étude est disponible sur les sites : <http://lesfenetresbois.fr/> ou <http://www.codifab.fr/>

Label E+C- et BIM

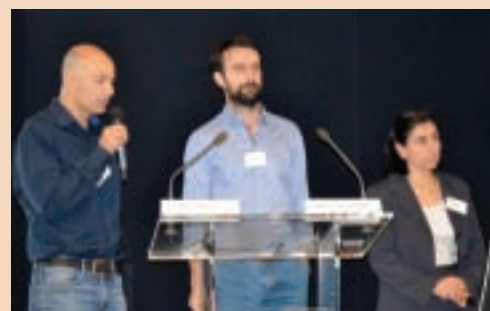
Le label E+C- préfigure la nouvelle réglementation et le FCBA confirme les estimations de l'UFME sur l'efficacité énergétique de la fenêtre, qui, outre ses performances d'isolation, transmet à la fois les apports calorifiques du soleil et sa lumière.

Au sujet de la qualité de l'air intérieur, la fenêtre bois traitée par une finition en phase aqueuse est A+, selon la réglementation française qui étudie dix substances (COV et formaldéhyde).

Mais l'Europe prépare une autre réglementation pour 2020, avec 130 substances (EU-LCI ratio). Le FCBA, grâce à un

LUMIVEC, SYSTÈME DE VITRAGE COLLÉ SUR CHÂSSIS BOIS

Marie-Paule Fornes-Barneoud, Marc Sigrist et Benoît Gilliot, du FCBA Bordeaux, ont présenté le système de vitrage collé sur châssis bois LumiVec, développé par le FCBA. Lancé comme un prototype lors de Batimat 2013, le concept est maintenant arrivé à maturité. LumiVec est



De gauche à droite : **Marc Sigrist, Benoît Gilliot et Marie-Paule Fornes-Barneoud**, du FCBA de Bordeaux, présentent le système LumiVec

une technologie de vitrage collé sur châssis bois pour une utilisation en menuiserie extérieure. Elle reprend les avantages du collage structurel, avec un transfert de la rigidité du verre au cadre, ce qui induit : un clair de vue maximal avec un cadre fin, des assemblages peu rigides ou non traditionnels, des essences de bois moins denses et plus isolantes, avec une optimisation de la classe d'emploi.

Elle est déclinée en deux systèmes : VPC, c'est-à-dire avec vitrage pare-closé collé, ou VEC, avec au choix un vitrage extérieur collé (sans pare-close), ou un vitrage collé et bordé, (également sans pare-close). Cette technologie de vitrage collé (en VEC ou VPC) possède des avantages techniques majeurs : clair de vitrage maximal, design moderne, ouvrant caché, finesse du cadre, performances thermo-optiques optimales. Le collage structurel détient un rôle majeur dans la solidité de la fenêtre.

Différentes configurations ont été testées, avec deux bois différents (pin sylvestre ou peuplier),... Le développement a eu lieu sur bois brut, et la finition est à rajouter sur le bois, ce qui améliorera le système. Les ateliers de collage pour le VEC exigent précision et contrôle pour assurer la sécurité du produit (temps de séchage long, en température régulière). Ils peuvent être pris en charge soit par un miroitier, soit par un prestataire extérieur spécialisé. Les vitrages doivent être à bords polis pour des chants apparents.

La technologie du VEC est déjà connue pour les façades légères en aluminium, mais LumiVec ne concerne que des fenêtres, avec un ouvrant tenu dans un dormant, ce qui rend les exigences de sécurité pour l'utilisateur beaucoup plus faibles. Un chantier-pilote a été réalisé par Philippe Nieto, menuisier en Aquitaine : il a permis la maturation du projet. Les fenêtres LumiVec ont été installées dans l'extension de la villa d'un architecte à Mérignac (33). Ce chantier-pilote a été réalisé avec un collage du verre par une colle Sika. Il comprend un coulis à déboîtement parallèle, une porte d'entrée, des ouvrants à l'italienne.

Le FCBA, en collaboration avec le SFJF et Ginger-CEBTP, souhaite transférer cette technologie aux fabricants et concepteurs français de menuiseries extérieures, tous matériaux. Un appel à manifestation d'intérêt (AMI) a été lancé le 9 octobre, pour que les fabricants de fenêtres intéressés par le transfert de cette technologie se déclarent avant le 31 décembre 2018.

Une première journée de lancement et de formation sera organisée début 2019. Les entreprises auront ensuite le choix entre un développement collectif (ingénierie commune pour les procédés industriels, mutualisation des essais et des coûts) ou une conception individuelle (mais avec des évaluations à prévoir).

Le transfert* comprendra les plans, les coupes, les études du Codifab, et est prévu pour 2019/2020.

*Pour connaître les modalités du transfert : www.fcba.fr/actualite/lumi-vec-la-fenetre-bois-made-fcba ou <https://bit.ly/2y3t95e>

Laurence Podgorski et Marc Sigrist



financement Codifab, étudie le projet et cherche à identifier l'impact du transfert du classement français à européen. Concernant le BIM (maquette numérique pour bâtiment neuf), le FCBA, avec l'UFME, participe à la rédaction d'un dictionnaire, pour constituer un langage commun autour des objets BIM "menuiserie". Le groupe de travail sur le BIM continue ses travaux au rythme du PTNB, en collaboration avec les différents corps du bâtiment, les éditeurs de logiciels BIM et de bases de données, les associations (comme MediaConstruct) et veut développer des objets génériques paramétrables pouvant servir de références dans les premières phases des maquettes numériques.

Performances des lasures et peintures

Laurence Podgorski (R&D protection du bois du FCBA à Bordeaux) a présenté les enseignements des études récentes ou en cours sur les performances des lasures et peintures.

Elle a fait part de la mise à jour de la liste publique Systèmes de finition pour menuiseries extérieures, ayant obtenu un Dossier technique FCBA avec Avis de conformité (disponible sur le site du FCBA).

Elle a présenté quatre études pour l'amélioration des produits de finition :

- blocage des tanins du chêne et du châtaignier ;
- complément sur une étude de finitions à 10 ans : résultat après 3 ans de vieillissement naturel ;
- Predifimex : prédiction de la longévité des finitions de fenêtre ; cette étude est en cours sur quatre sites en France, pour apprécier la durée de vie des finitions (craquelures, développements fongiques à la surface des bois peints avec bleuissement,...) ;
- vieillissement artificiel des menuiseries complètes au panneau radiant : l'objectif est d'étudier les points singuliers de la menuiserie.

À noter que le FCBA a fait un premier point sur des appareils et logiciels destinés à la reconnaissance des essences de bois. Deux automates de vision ont été présentés, pour répondre aux exigences de l'Union européenne quant à la déclaration des essences de bois, ainsi qu'à la demande de clients qui veulent savoir quel bois est utilisé dans leurs produits.

Critères de choix de la menuiserie bois

Le FCBA a ensuite organisé une table ronde animée par Fabrice Miguel, du FCBA, réunissant Franck Moreteau (Joint Dual), Philippe Nieto (menuisier), Xavier Lecompte



De gauche à droite : Frédéric Anquetil (consultant pour le bois Af Bois), Xavier Lecompte (Atulam), Philippe Nieto (menuisier), Franck Moreteau (Joint Dual), et, debout : Marc Sigrist et Fabrice Miguel (FCBA).

(Atulam), Frédéric Anquetil (consultant pour le bois), sur le thème de l'évolution du marché de la menuiserie bois ou mixte bois-aluminium.

Frédéric Anquetil a indiqué : « Le bois a un rôle écologique à jouer ; il ne contient pas de biocide ni de fongicide. Il est de plus en plus issu de forêts bien gérées, quelle que soit l'origine du bois (Labels PEFC, FSC,...). De plus, il existe des produits de soin pour les menuiseries bois. »

Franck Moreteau a précisé : « Il existe des freins pour la menuiserie mixte, parce que les menuisiers bois ont peur que le produit soit difficile à fabriquer, alors qu'il ne l'est pas. »

Xavier Lecompte a expliqué : « Il faut rassurer les gens sur le fait qu'aujourd'hui la peinture est garantie 12 ans... parce qu'elle tient 25 ans, surtout dans les couleurs claires. Nous appliquons aujourd'hui trois produits différents et nous utilisons des robots d'application comme dans l'automobile : ils sont beaucoup plus précis et qualitatifs. La fenêtre bois peinte en usine correspond à un marché milieu à haut de gamme, parce que c'est un produit cher à produire. Mais c'est un produit à la fois traditionnel et contemporain. »

Il ajoute : « Une fois le client rassuré sur la tenue de la peinture, le bois peut alors exprimer tous ses avantages : il permet de peindre sa fenêtre aux couleurs de son intérieur en adaptant cette couleur à chaque pièce. Soit la fenêtre est peinte en bicolore en usine, soit le client achète la fenêtre peinte en usine de la couleur de l'extérieur et un artisan peintre peut, moyennant un simple égrenage préalable, repeindre l'intérieur de la fenêtre de la couleur adaptée à la pièce concernée. Le client peut bien entendu refaire sa décoration et réadapter la couleur de sa fenêtre aux nouveaux tons choisis. Atulam peut proposer toutes les couleurs possibles grâce à une machine à "faire" les couleurs. Le bois est un matériau chaleureux, écologique par essence et durable : avant le boom du marché de la fenêtre dû à l'isolation, les fenêtres (en bois) étaient changées en moyenne tous les 65 ans en France. Le bois est très isolant et résiste mieux à l'effraction ou à l'incendie que le PVC ou l'aluminium. Il se répare et reprend son état neuf alors que le PVC et l'aluminium ne se réparent pas. Il peut être fabriqué en sur-mesure, dans de très grandes dimensions, et dans toutes les formes, y compris galbées ou cintrées en plan. Enfin, on ne le dit pas assez, mais il se dilate moins sous l'effet de la chaleur que les autres matériaux ». ■

LE NEC PLUS ULTRA

smart-slide



CONFORT ACCRU GRÂCE À UNE COMMANDE FACILE

Les grandes baies vitrées sont en vogue. Cela vaut également pour les portes coulissantes aux dimensions généreuses, qui agrandissent le séjour en direction du jardin. Rien de plus facile pour vous, car la série smart-slide est également disponible avec de très grandes dimensions jusqu'à **5,85 m x 2,5 m**. Vos clients vont adorer ce mécanisme de fermeture : grâce au retour automatique en douceur de l'ouvrant dans le dormant, la commande de la porte coulissante smart-slide est tellement simple qu'une erreur de manipulation est quasiment exclue – un avantage tout aussi inestimable au quotidien que l'ouverture et la fermeture sans effort de l'ouvrant.

- + COULISSEMENT FACILE + FERMETURE INTUITIVE**
- + RETOUR AUTOMATIQUE CONFORTABLE + GRANDE ÉTANCHÉITÉ**

www.aluplast.net


aluplast[®]
Kunststoff-Fenstersysteme

Exclusif : nouvelle étude de marché réalisée par TBC Innovations

Le parcours d'achat des particuliers pour la rénovation de fenêtres

La société de conseil et d'études spécialisée dans l'innovation pour le bâtiment, TBC Innovations, a mené en ce mois d'octobre 2018 une enquête quantitative auprès de 500 particuliers ayant rénové leurs fenêtres durant les deux dernières années. Chaque année, de nombreux particuliers sont amenés à se renseigner et à choisir des fenêtres pour rénover leur logement. L'enjeu des professionnels est de savoir comment et à quels moments s'adresser à ces particuliers. En exclusivité, TBC a cherché les réponses aux étapes des parcours d'achat empruntés par les particuliers lors de la rénovation de fenêtres.

Méthodologie de l'étude TBC Innovations

L'enquête a été administrée à un échantillon de 500 personnes, représentatif des propriétaires de logements en France, ayant rénové leurs fenêtres dans les deux dernières années. Les différents types de logements, maisons, appartements sont intégrés.

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas sur le type de logements, après stratification sur les cinq zones géographiques UDA5.

Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) à partir du panel d'un institut de sondage spécialisé, partenaire de TBC.

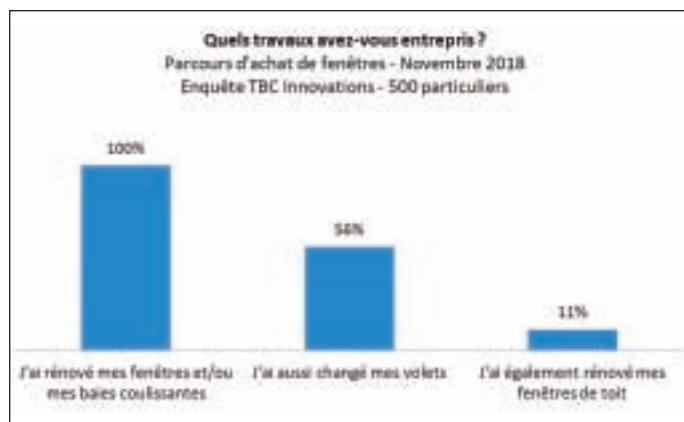
Le terrain d'enquête s'est déroulé en octobre 2018.

TBC ayant mené une enquête similaire en 2016 auprès de 500 particuliers, les observations ont pu être comparées afin de souligner les évolutions dans les parcours d'achat.

500 projets de rénovation de fenêtres observés en France

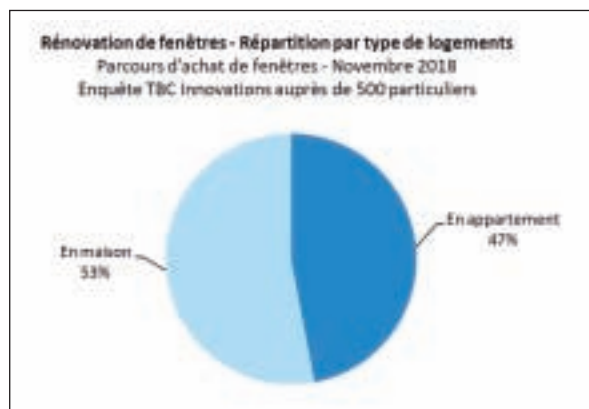
Lors de l'enquête réalisée en octobre 2018, 500 particuliers ont été interrogés par TBC Innovations. L'ensemble des particuliers, 100 % des répondants, ont changé des fenêtres, portes-fenêtres et, ou des baies coulissantes.

La rénovation de fenêtres s'accompagne de travaux complémentaires puisque 56 % des particuliers ont également changé leurs volets et 11 % ont aussi rénové leurs fenêtres de toit.



Ils sont 15 % à s'être équipés, ou à envisager d'acheter un système de pilotage via une box domotique, un smartphone, une enceinte connectée.

53 % des projets observés ont été réalisés en maison individuelle et 47 % en appartement.





© Tryba



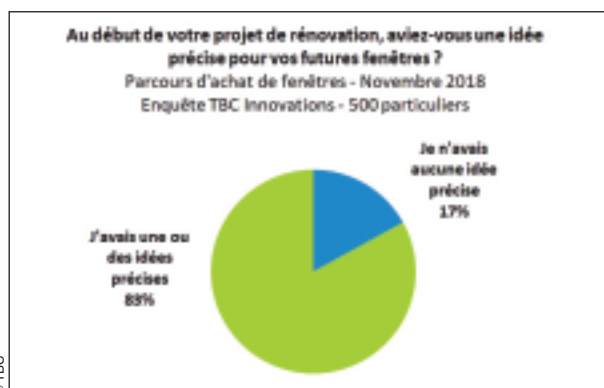
Pour se procurer cette étude, contacter TBC Innovations (Sandy Lantoin, responsable études marketing - slantoin@tbcinnovation.fr - 05.34.55.21.80) ou sur le site <http://www.tbcinnovation.fr/parcours-dachats-des-particuliers-pour-des-fenetres-en-france/>

Des particuliers impliqués et... influencés

L'acheteur de fenêtre est influencé par son environnement, les communications des fabricants.

83 % des particuliers ont une idée en tête concernant leurs futures fenêtres, que ce soit sur le matériau, sur leur couleur, sur la marque ou sur le poseur, cela avant même de débiter leurs recherches.

En définitive, 16 % de ceux qui ont une idée précise changent d'avis au cours de leur projet et de leurs recherches.



© TBC

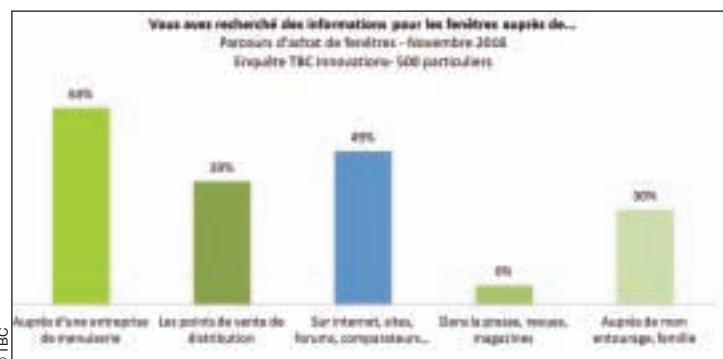
Des particuliers qui se renseignent

Les sources d'informations utilisées par les particuliers sont variées : contacts auprès d'artisans menuisiers, visites dans des boutiques de menuisiers sous enseigne, recherches sur internet...

Si l'achat de fenêtres se fait essentiellement auprès d'une entreprise de menuiserie, sous enseigne ou indépendante, le parcours client se digitalise et devient omnicanal.

Les recherches en ligne ne cessent de croître : moteurs de

recherche, sites de marque de fenêtres, sites de distributeurs, forums, blogs spécialisés, réseaux sociaux...



© TBC

Dans l'enquête menée en octobre 2018, 49 % des particuliers ont cherché sur internet des informations sur les fenêtres. Ils étaient 41 % dans l'enquête menée par TBC en 2016.

Les professionnels du secteur demeurent la source d'information majeure : 63 % des particuliers interrogés se sont renseignés auprès d'une entreprise de menuiseries, et 39 % auprès de points de vente de distribution.

Les projets de rénovation de fenêtres s'inscrivent dans le temps

Leur projet d'achat est un projet réfléchi. Les particuliers demandent plusieurs devis avant de passer à l'acte d'achat, pour comparer les offres de fenêtres.

En moyenne, les particuliers ont reçu près de 2,4 devis avant de choisir leurs fenêtres.

Leur projet s'inscrit dans le temps et peut durer plusieurs mois.

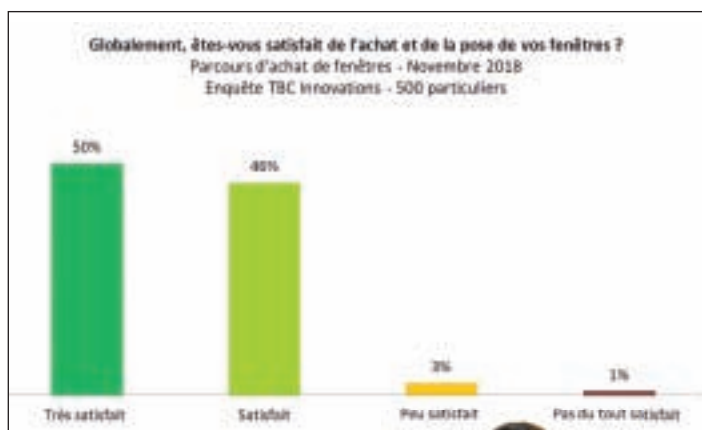


45 % des projets que TBC a observé sont sur des cycles longs et durent quatre mois et plus, 55 % des projets sont sur des cycles courts de trois mois ou moins et 16 % des projets ont été réalisés très rapidement, en un mois !

Des particuliers satisfaits

Les parcours d'achats de fenêtres sont multiples, 96 % des particuliers sont satisfaits de leurs fenêtres.

Les principaux éléments d'insatisfaction cités sont la qualité de la pose et les délais qui traînent en longueur entre la signature du devis et la réalisation des travaux. ■



Trois questions à **Anne-Séverine Saboret-Consalès**, présidente - directrice études & conseil de TBC Innovations SAS

« L'achat de fenêtres se fait essentiellement auprès d'une entreprise de menuiserie, sous enseigne ou indépendante »

Quel est le principal enseignement que vous tirez de cette étude que vous venez juste de mener ?

Anne-Séverine Saboret-Consalès : « Comme nous l'avions déjà observé en 2016, les parcours d'achat de fenêtres sont multiples et individualisés. Chaque acheteur, chaque particulier développe une expérience client qui lui est propre et qui correspond à ses besoins et ses habitudes.

Nous relevons qu'avant même de démarrer leur recherche, 83 % des particuliers ont déjà une idée en tête sur leurs futures fenêtres, que ce soit sur le matériau, la couleur, la marque, le poseur.

Beaucoup sont influencés par les communications des marques de fabricants, de distribution, par leur entourage. Cependant certains d'entre eux changent d'avis au cours de leur projet et de leurs recherches. Dans l'étude que nous publions, nous avons analysé sur quels éléments ils changent d'avis et ce qui les fait changer d'avis ».

Par rapport à la précédente étude sur le même sujet, réalisée en octobre 2016, qu'est-ce qui a le plus changé, en deux ans, dans le parcours d'achat de fenêtres ?

« Les particuliers cherchent de plus en plus d'information et leurs sources d'information se diversifient. Si les professionnels du secteur demeurent la source d'information majeure, les points de contacts online ne cessent de croître. Autre élément d'évolution sur les résultats de 2018, une augmentation des durées des projets et de plus en plus de particuliers qui mentionnent des délais qui traînent en longueur entre la signature du devis et la réalisation des travaux.

Dans l'enquête de 2018 nous avons ajouté des questions pour compléter la compréhension des parcours d'achat de fenêtres. Nous avons interrogé les particuliers sur les travaux

complémentaires tels que la pose de volets, leur motorisation et l'acquisition d'un système de pilotage via une box domotique, un smartphone, une enceinte connectée. Ils sont 15 % à avoir acheté, ou à envisager d'acheter un système de pilotage ».

Il ressort de votre étude 2018 que le parcours client se digitalise et devient omnicanal. Comment expliquez-vous cette tendance ?

« C'est une tendance générale que l'on peut observer sur l'ensemble des secteurs de consommation, notamment dans les biens d'équipement, l'automobile, l'ameublement, la décoration... Les produits de menuiserie et de fermeture n'échappent pas à cette tendance de fond.

Les particuliers recherchent en ligne beaucoup d'informations que ce soit sur les prix, les types de produits, les entreprises de pose...

On observe dans l'enquête de 2018 que certains particuliers recherchent aussi des avis de clients, que ce soit sur les produits ou sur les poseurs.

Si internet est une source d'information qu'environ 48 % des particuliers utilisent pour affiner leur choix, les achats en ligne restent extrêmement confidentiels.

L'achat de fenêtres se fait essentiellement auprès d'une entreprise de menuiserie, sous enseigne ou indépendante. Les fabricants et marques de menuiseries s'adaptent à ces évolutions. Ils tirent parti des outils marketing et commerciaux pour mieux cerner leurs consommateurs. Il est essentiel pour eux d'être présents dans les moments qui comptent, de façon fluide et cohérente, quels que soient les canaux, en magasin, point de vente ou en ligne ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Design & Authenticité
SLIMLINE 38

Une fenêtre Aluminium à l'allure Acier



3 finitions en déclinaison complète
(dormant / ouvrant / traverses intermédiaires / petits bois)

- ▶ Un look tendance avec tous les avantages de l'Aluminium
- ▶ Excellentes performances
Haute isolation : U_w de 1.4 w/m²
Hautes performances : A*4 / E*9A / V*C4
- ▶ Design élégant et contemporain
- ▶ Système fiable et éprouvé

Une nouvelle étude de l'Insee examine le marché français sous l'angle des facturations des produits fabriqués en France

En chiffre d'affaires, l'aluminium domine la menuiserie française



L'Insee vient de publier une intéressante étude sur la production de menuiseries en France, mesurée par les facturations des produits fabriqués dans notre pays. Ainsi, en 2016, en France, 1 646 entreprises déclarent produire des portes, fenêtres et fermetures et réalisent un chiffre d'affaires de 6,64 milliards d'euros (Source : Insee, Prodcom 2016). Les produits en métal en génèrent plus de la moitié. La France, qui est le deuxième producteur européen de portes, fenêtres et fermetures, après l'Allemagne, prédomine toutefois sur le segment de l'aluminium, avec une part de marché de 22 % de la production européenne. Cette activité génère 1,5 % des facturations (sources) de produits manufacturés (non alimentaires), mais regroupe 3,2 % des entreprises de l'industrie manufacturière. Plus de la moitié de la production en valeur est réalisée en métal dont 38 % en aluminium et 13 % en fonte ou acier. Les produits en PVC représentent 32 % des facturations et ceux en bois 17 %.

De 2010 à 2016, l'aluminium a décollé

Les portes et fenêtres totalisent les trois quarts de la production. Le quart restant est composé des fermetures (portails, volets, devantures de magasin et portes de garage).

La part des facturations due aux seules portes et fenêtres varie fortement selon les matières premières : 61 % pour le métal, 83 % pour les matières plastiques et jusqu'à 93 % pour le bois où les fermetures ne représentent plus qu'une part très réduite.

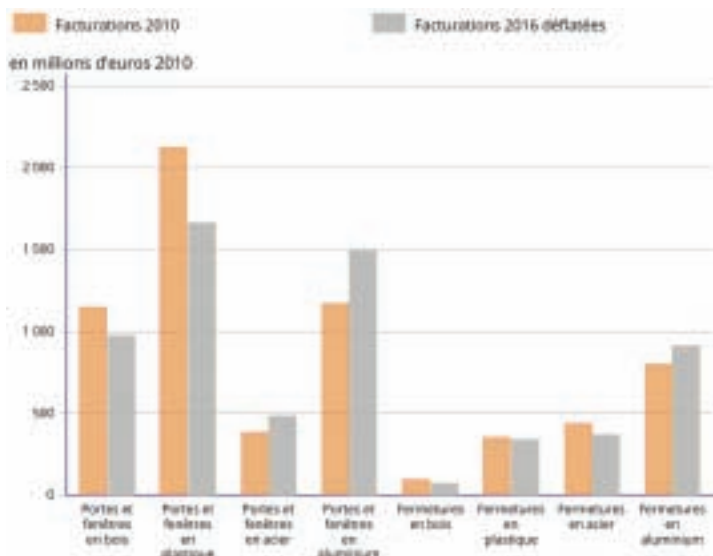
Entre 2010 et 2016, les facturations de portes, fenêtres et fermetures en France ont diminué de 3 % en euros constants. Le recul est conséquent pour les éléments en plastique (-19 %), notamment pour les portes et fenêtres (-22 %). La baisse est également prononcée pour les éléments en bois (-16 %).

À l'inverse, les facturations augmentent légèrement pour les produits en fonte et en acier (+ 3 %) et de manière soutenue pour les éléments en aluminium (+ 22 %). La spécialisation française sur l'aluminium s'est ainsi renforcée entre 2010 et 2016. Les facturations s'accroissent de 27 % pour les portes et fenêtres en aluminium et de 15 % pour les fermetures.

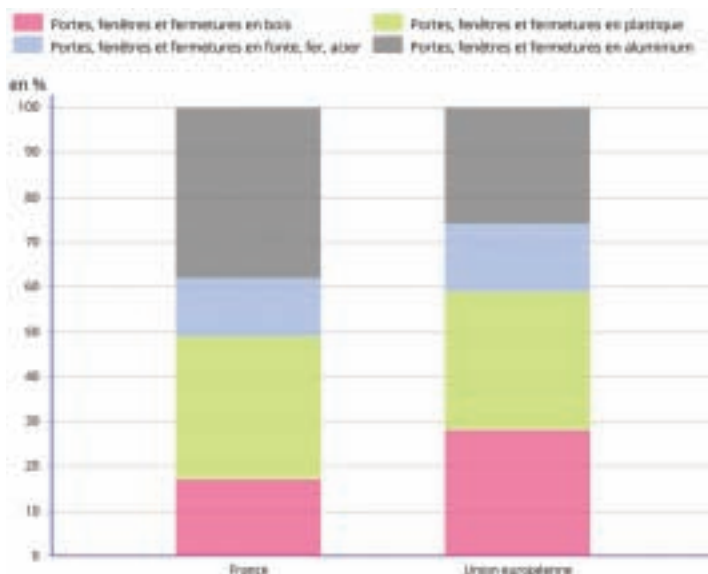
La France, second producteur européen en valeur

Dans l'Union européenne (UE), la production de portes, fenêtres et fermetures s'élève à 44,8 milliards d'euros en

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION
entre 2010 et 2016 (facturations déflatées)



PRODUCTION DE PORTES, FENÊTRES ET FERMETURES
en France et dans l'Union européenne en 2016



2016. L'Allemagne est le premier producteur avec 22 % des facturations, suivie de la France (15 %), du Royaume-Uni et de l'Italie (14 % chacune) puis de la Pologne (7 %) et de l'Espagne (5 %).

L'Allemagne domine largement sur le segment des produits en PVC (27 % des facturations), suivie du Royaume-Uni (20 %), de la France (15 %) et de la Pologne (10 %).

La France réalise 38 % de sa production de portes, fenêtres et fermetures en aluminium. Elle se démarque nettement du reste de l'Europe où ce segment ne représente que 26 % de la production (figure 2). La France occupe ainsi la première place pour les portes, fenêtres et fermetures en aluminium avec 22 % de la production européenne, devant l'Allemagne (17 %) et l'Italie (16 %).

Pour les produits en bois, l'Italie occupe la première place (18 %), suivie de l'Allemagne (17 %), puis de la France, du Royaume-Uni et de la Pologne (9 % chacun).

38 600 salariés répartis sur l'ensemble du territoire

En 2016, les établissements producteurs de portes, fenêtres et fermetures emploient environ 38 600 salariés en France. Quatre régions se partagent 40 % de ces emplois : les Pays de la Loire, la Nouvelle-Aquitaine, le Grand Est et l'Auvergne-Rhône-Alpes. Eu

égard à leur population, les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Île-de-France sont relativement peu dotées en établissements producteurs.

Des producteurs fortement spécialisés

La production de portes, fenêtres et fermetures compte 1 646 entreprises, fortement spécialisées. En effet, 83 % d'entre elles fabriquent ces produits à partir d'une seule matière : 45 % sont présentes sur le

seul segment du métal, 28 % sur celui du bois seul et 10 % sur le seul PVC.

Cette spécialisation est d'autant plus forte que l'entreprise est de taille modeste. Les 743 entreprises spécialisées dans les produits en métal génèrent 30 % du chiffre d'affaires global de l'activité. Quatre fois moins nombreuses, les entreprises travaillant à la fois le métal et le plastique en génèrent 25 % alors que les 3 % présentes sur les trois segments en génèrent 15 %.

La production de portes, fenêtres et fermetures est une activité peu concentrée. Les dix premières entreprises réalisent à peine 20 % des facturations et les cinquante premières tout juste 45 %.

Peu d'échanges commerciaux avec les autres pays

En 2016, la balance commerciale des portes, fenêtres et fermetures est largement déficitaire puisque la France en importe six fois plus qu'elle n'en exporte.

Toutefois, les échanges commerciaux avec les autres pays sont d'ampleur limitée. Les importations de ces produits s'élèvent à 658 millions d'euros ; elles représentent à peine 10 % de la production française. Plus de 90 % de ces importations proviennent de l'Europe. L'Allemagne est le principal fournisseur de la France, assez loin devant l'Italie. Les portes et fenêtres en métal représentent 54 % de l'ensemble de ces importations ; elles sont fabriquées pour moitié en Allemagne et en Italie, suivies du Portugal. Celui-ci est d'ailleurs le premier fournisseur pour les seuls produits en aluminium. Les portes et fenêtres en PVC constituent 25 % des importations ; elles sont d'origines diverses : d'abord l'Allemagne, puis la Belgique, la République tchèque, l'Italie, la Turquie, la Pologne et la Roumanie. Pour les produits en bois, le premier fournisseur est le Danemark grâce à ses fenêtres et portes-fenêtres en bois de conifères.

La France exporte très peu de portes, fenêtres et fermetures : pour 112 millions d'euros, soit moins de 2 % de sa production. Près des deux tiers de ces exportations se font vers des pays d'Europe. L'autre tiers se partage entre l'Afrique (principalement l'Algérie) et le reste du monde. ■

(Sources : Sylvie Biot, Jérôme Delozier, Jean-Luc Lacuve, Mathieu Lumineau, Justine Toillon, Michel Triches, Service de statistiques nationales d'entreprises, Insee).

EFFECTIFS SALARIÉS des établissements producteurs de portes, fenêtres et fermetures en bois, plastique et métal par région au 31 décembre 2015

Régions	Effectifs salariés
Pays de la Loire	6 990
Nouvelle-Aquitaine	5 233
Grand Est	4 860
Auvergne-Rhône-Alpes	4 092
Bretagne	3 600
Occitanie	3 374
Hauts-de-France	2 432
Normandie	2 023
Centre-Val de Loire	1 977
PACA	1 427
Bourgogne-Franche-Comté	1 361
Île-de-France	1 008
Corse	150
Guadeloupe	41
Guyane	32
La Réunion	22
France entière	38 622

Effectifs salariés au 31 décembre 2015 des établissements employeurs actifs en 2016, hors donneurs d'ordre, dont l'activité principale est la fabrication d'éléments de menuiserie (16.23Z) ou en matières plastiques pour la construction (22.23Z) ou de portes, fenêtres et fermetures en métal (25.12Z) et dont l'entreprise a déclaré une activité de fabrication de portes, fenêtres et fermetures dans l'enquête annuelle de production ; hors Mayotte. **Source** : Insee, enquête annuelle de production, Clap.

POSITIONNEMENT DES ENTREPRISES sur les différentes fabrications des portes, fenêtres et fermetures en 2016

	Nombre d'entreprises	Production (en M€)	Part des entreprises (en %)	Part de la production (en %)
Métal seul	743	2 007	45	30
Métal et plastique	176	1 672	11	25
Métal, plastique et bois	53	1 018	3	15
Plastique seul	159	830	10	13
Bois seul	468	773	28	12
Métal et bois	26	312	2	5
Plastique et bois	21	26	1	0
Total	1 646	6 638	100	100

Le nombre d'entreprises et le chiffre d'affaires des 1 646 entreprises qui fabriquent des portes, fenêtres et fermetures en 2016 ont été ventilés selon qu'elles n'ont recours qu'à un des matériaux (bois, plastique ou métal), à deux ou aux trois. **Source** : Insee, enquête annuelle de production (EAP) 2016.

Application d'une coque spéciale sur les éléments en aluminium à isoler

Aluthermic rénove des façades aluminium sans remplacement

A partir des années 60 et jusqu'aux années 80, de nombreux bâtiments de haut standing ont été équipés de fenêtres en aluminium ; ceci tant dans le secteur résidentiel, que dans le secteur tertiaire. Cependant, la haute conductivité thermique de l'aluminium posé dans ces années-là, qui équivaut à un lambda (valeur de conductivité thermique) de $200 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$, n'a que très peu été prise en compte à l'époque et les bâtiments d'alors nécessitent aujourd'hui une rénovation thermique. L'entreprise allemande Aluthermic GmbH propose une méthode de rénovation pour les éléments de façade en aluminium, sans passer par le remplacement des menuiseries.

Une réduction jusqu'à 70 % de la perte de chaleur

Le procédé de l'entreprise consiste en l'application d'une coque spéciale sur les éléments en aluminium à isoler. Cette coque est composée de 30 mm de matériau isolant et recouverte d'une plaque d'aluminium de 3 mm d'épaisseur. Placé sur les battants de fenêtres puis fixé au dormant, à l'aide de vis à tête fraisée en acier inoxydable, ce système garantit une isolation thermique par l'extérieur simple et efficace : nul déménagement, pas de perte de surface habitable et surtout une réduction jusqu'à 70 % de la perte de chaleur. Tout comme après l'installation d'une nouvelle façade, cette méthode assure par ailleurs l'étanchéité des éléments. Le procédé Aluthermic garantit ainsi la suppression des infiltrations d'air ou d'eau de pluie, et évite la formation de condensation.

Mousse isolante au coefficient de conductivité thermique de $0,032 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$

Pour la première fois dans le secteur de la construction, un matériau isolant est également utilisé comme joint d'étanchéité. Ceci est possible grâce à l'utilisation d'une mousse isolante à cellules fermées, disposant d'une faible masse volumique. Cette mousse isolante, qui dispose d'un coefficient de conductivité thermique de seulement $0,032 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$, obtient sa capacité d'étanchéité grâce à une légère compression de la matière, à la fois dans la coque en aluminium et contre la surface qui doit être rendue hermétique.

En plus de l'amélioration de la valeur de conductivité thermique, les battants de fenêtres sont rendus hermétiques au vent et à l'air, grâce au fait que le matériau isolant soit pressé contre la surface du cadre de la fenêtre. Ce qui permet d'atteindre un tout nouveau niveau d'étanchéité. Les pares-tem-



Rénovation d'éléments de fenêtre

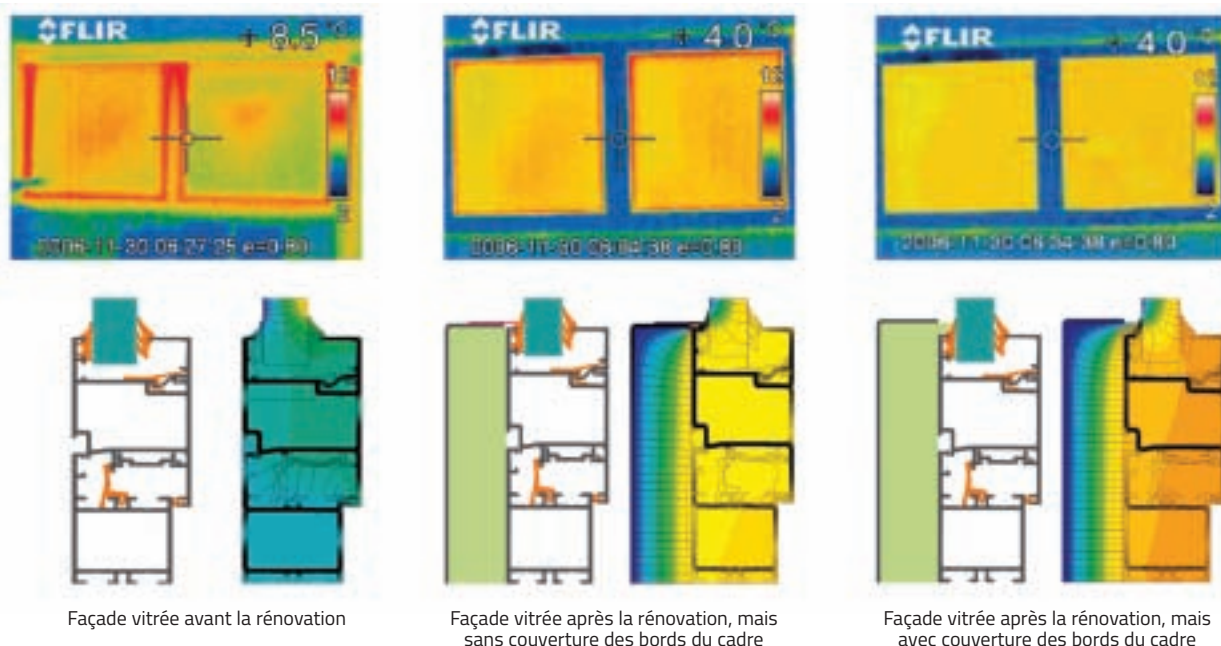
pête sont retirés et un trou est creusé dans la mousse isolante, de façon à ce que l'eau continue à s'écouler le long du rebord de fenêtre et ne puisse s'infiltrer dans les battants.

Les personnes travaillant ou vivant dans des locaux ayant été rénovés au moyen de ce nouveau procédé, constatent ainsi que les cadres de fenêtres restent parfaitement secs et, pour les locaux situés à proximité de rues agitées, une nette réduction des bruits provenant de l'extérieur. En plus d'une amélioration en termes d'isolation thermique, la qualité de l'isolation acoustique est donc également augmentée.

Isolation et étanchéité : aussi pour les façades à montants et traverses

Pour ce qui est de l'habillement des façades, les constructions élaborées sur la base d'un système de profilés verticaux et horizontaux (montants et traverses), y compris les balustrades, peuvent également être isolées et rendues étanches. Le procédé est d'autant plus pertinent quand l'ancien vitrage a déjà été remplacé.

La même mousse aux propriétés isolantes est pressée contre les éléments à isoler. Un léger espace est prévu lors de l'installation des profilés. Cet espace permet en effet à la mousse de se dilater ou de se rétracter sous l'effet des variations de température, en suivant les mouvements du bardage ; ceci afin que l'étanchéité des éléments de façade ne soit pas remise en cause. Les risques de fuite sont ainsi évités. La mousse dispose par ailleurs de propriétés lui permettant de faire partie de la classe de résistance au feu A1 en Allemagne, qui correspond à la classe française M0 : composée



de céramique, elle est incombustible et ininflammable. Les coûts additionnels nécessaires pour assurer l'étanchéité des fenêtres et éléments de façade, en plus de l'isolation, sont ainsi supprimés. Ce principe, quoique très simple, a pu prouver son efficacité au cours des sept dernières années durant lesquelles des objets ont été rénovés grâce à cette solution.

Possibilité de choisir la forme de la plaque de recouvrement

Les anciens immeubles de bureaux disposent souvent d'une façade au bardage marron foncé. Les critères esthétiques ayant évolué, ce qui était tendance à l'époque est malheureusement devenu une contrainte, voire un frein, à la location de ces bâtiments de nos jours.

La solution de l'entreprise Aluthermic permet également de remédier à ce problème, puisque la couleur des plaques d'aluminium recouvrant la mousse isolante peut être choisie librement. Par ailleurs, la variété des façades rencontrées ne représente aucun obstacle pour l'isolation de façades à l'aide du procédé développé par Aluthermic. En effet, la coque est fabriquée sur mesure et l'entreprise donne la possibilité à ses clients de choisir la forme de la plaque de recouvrement.

L'exemple d'un chantier de 1 400 m² de surface vitrée

La capacité d'adaptation de ce système d'isolation a pu prouver son efficacité après son installation dans un immeuble de bureaux de plus de 9 000 m² de surface. En 2011, près de 1 400 m² de surface vitrée de cet immeuble avait été changée. Cependant, l'humidité relative de l'air continuait à s'infiltrer et à condenser dans les parties intérieures des cadres en aluminium ; et ce, avec toutes les conséquences négatives que cela implique.

La solution d'Aluthermic a donc été étudiée pour pallier les divers problèmes. Ce projet d'isolation présentait cependant un défi : celui de réaliser la rénovation thermique sur des fenêtres équipées de brise-soleil orientables, sans pour autant entraîner des coûts élevés. « Étant donné la

contrainte posée par les volets, nous avons dû réfléchir à une solution adaptée » explique Anselm Lischka, fondateur et dirigeant d'Aluthermic. « C'est ainsi que le procédé a été utilisé comme méthode d'isolation par l'intérieur. Ça nous a permis d'éviter le démontage et la réinstallation des systèmes de protection solaire, et donc l'économie de plusieurs centaines de milliers d'euros pour le propriétaire de l'immeuble », poursuit Anselm Lischka.

Les coques remplies de mousse isolante ont ainsi été installées sur tous les profilés aluminium intérieurs des surfaces vitrées, y compris sur les parclozes.

L'entreprise se tourne vers le marché français

En associant ainsi la possibilité d'offrir aux bâtiments une toute nouvelle esthétique correspondant à des critères plus actuels et une nette amélioration de l'isolation thermique, de l'isolation acoustique et de l'étanchéité des bâtiments, le tout avec des travaux peu contraignants et peu coûteux, le produit développé par la PME allemande est une solution qui mérite d'être considérée : il facilite la location, permet de réaliser des économies d'énergie et d'atteindre un ROI en seulement six à dix ans. Une période d'amortissement de seulement cinq à sept ans est également possible pour les bâtiments équipés de systèmes de climatisation, dont la consommation énergétique grimpe en été en partie à cause du réchauffement des profilés en aluminium.

À noter que le coût total de la réalisation d'une rénovation thermique à l'aide de cette technique atteint seulement de 35 à 60 % des coûts associés à une rénovation impliquant l'échange des éléments de façade.

« Si en Allemagne, Aluthermic a déjà fait ses preuves et son produit continue à assurer ses fonctions de façon efficace, même après plusieurs années, poursuit Anselm Lischka, nous comptons maintenant nous lancer à l'assaut d'autres marchés européens. Nos cibles privilégiées ? Les locaux commerciaux en Suisse, en Autriche et en France », conclut le dirigeant d'Aluthermic. ■

Nouvelle technologie pour les joints brosse de Sefna

L'entreprise espagnole Tecseal est spécialisée dans la production de joints brosses.

Son usine est basée dans la banlieue de Barcelone et elle possède la société Sefna qui est son site logistique en France.

Tecseal dispose de trois types de production différents. La plus ancienne est la production de bases tissées des joints brosses. Au travers de cette ligne, de nouveaux produits ont ensuite été créés afin de pallier aux demandes des clients auxquelles la base tissée ne pouvait pas répondre.

Des produits d'extrusion avec une semelle plus perfectionnée ont été créés afin de faciliter l'insertion du joint brosse dans les profilés.

Ensuite, les joints brosses avec mono-filaments inclinés ont fait leur apparition afin de freiner la sortie des guides de moustiquaires.

Le dernier né est le joint brosse avec semelle en "nouvelle technologie". Ce joint est apparu afin de proposer au marché un produit offrant des prestations supérieures à celles de la base tissée.

Avec ce type de production, Tecseal peut répondre aux secteurs qui privilégient l'innovation grâce aux qualités exemplaires de ces joints brosses répondant aux systèmes de coulissants, volets roulants, moustiquaires, auvents, placards et une multitude d'autres applications.

Conçus afin de faciliter l'insertion des joints brosses dans les profilés

Les produits de la "nouvelle technologie" ont été conçus afin de faciliter l'insertion des joints brosses dans les profilés aluminium et PVC.

La base rigide en polypropylène de la semelle est uniforme et évite ainsi les arrêts de chaîne de production liés aux problèmes d'insertion du joint brosse.

La forme de ce joint brosse a été dessinée afin que les poils restent droits et éviter une nouvelle fois les soucis d'insertion.

Grâce à la production en ligne, ces brosses n'ont plus les poils décentrés par rapport à la semelle car au moment de la soudure des poils sur la semelle la centralisation est complètement contrôlée.

De plus des murs latéraux de chaque côté des poils permettent de garder la verticalité du poil.



Dans les lignes d'extrusion, la décentralisation des poils des joints brosses est un vrai problème car elle provoque des arrêts de chaîne de production et une perte de temps, explique-t-on chez Tecseal.

Ce joint est recommandé pour les insertions en ligne d'aluminium et de PVC et pour les insertions automatiques.

« Grâce au service qualité nous pouvons garantir les mesures exactes de la largeur de la semelle et de la hauteur des poils, explique Sébastien Belgrano, responsable de Sefna. Chaque bobine sortant de production est contrôlée au niveau de la semelle, de la hauteur, de la solidité de la soudure des poils sur la semelle. Grâce à ces contrôles, nous évitons que les produits sortent des tolérances établies ». Ce joint brosse nouvelle technologie peut servir à de nombreux secteurs comme celui de la fenêtre (les systèmes de coulissants, les volets roulants, les moustiquaires) ou encore les placards, les meubles et même l'industrie automobile.

Une étanchéité de 25 % supérieure

« La diversité de notre gamme permet à chacun de trouver la mesure correcte du joint dont il a besoin et ainsi de répondre à l'amélioration de l'étanchéité et de l'acoustique de son produit. Aujourd'hui, les plus grands fabricants européens utilisent dans notre gamme de nouvelle technologie notre joint brosse Trifin et ses trois films qui assurent une étanchéité totale », ajoute Sébastien Belgrano. Le Trifin est fabriqué avec la semelle Tecfin, une technologie étudiée pour apporter une meilleure qualité. Les essais réalisés selon la norme EN-12207 confirment que le Trifin permet une étanchéité 25 % supérieure comparée à un joint brosse traditionnel avec film.

« Cette année, Sefna lance d'autres nouveautés avec une grande variété de produits Multi-Fin fabriqués avec la qualité exclusive de notre joint brosse Trifin », conclut Sébastien Belgrano. ■



SEFNA

SITE DE PRODUCTION
EN ESPAGNE

SERVICE LOGISTIQUE
EN FRANCE

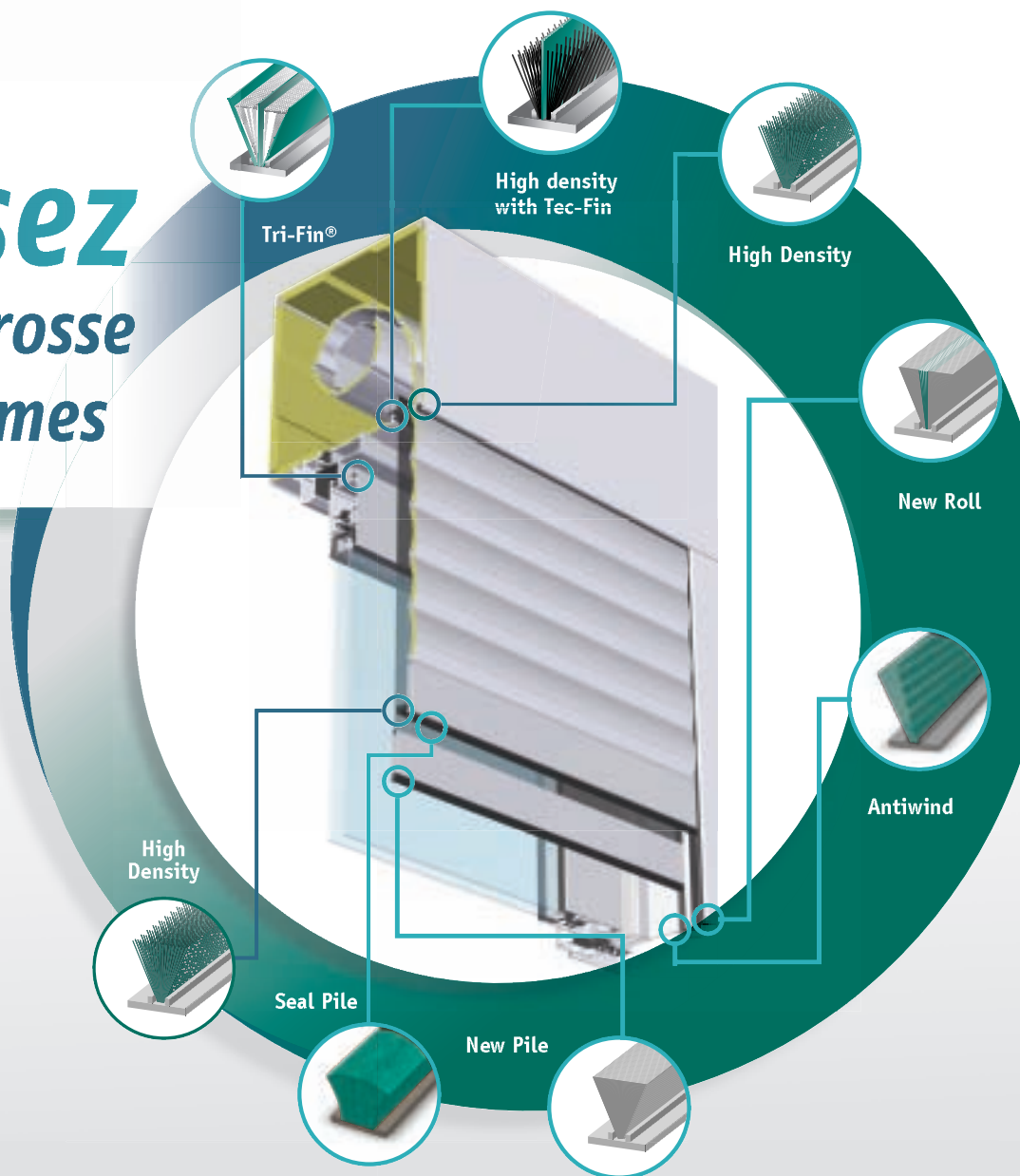
*Choisissez
la meilleure brosse
pour vos systèmes*

**NOTRE PRODUCTION EST CONSTITUÉE
DE 5 PROCESSUS DIFFÉRENTS :**

- Base tissée
- Base nouvelle technologie
- Produits spéciaux
- Joints pour le bois
- Brosse extrudée

**AVEC NOS PRODUITS NOUS COUVRONS
UN LARGE ÉVENTAIL DE SECTEURS :**

- Fenêtres, portes et portes de garage
- Volets et moustiquaires
- Store banne
- Meubles
- Automobile



TECSEAL, S.A.

C/ Solsonès 62-64 - Pol. Ind. Pla de la Bruguera
08211 Castellar del Vallés - (Barcelona) España
Telf: +34 93 731 26 24- Fax: +34 93 785 72 08
E-mail: export@tecseal.es

www.tecseal.es

SEFNA

8 rue George Sand
78112 Fourqueux- France
Telf: 01 39 73 58 28 - Fax: 01 39 73 58 48
E-mail: s.belgrano@sefna.fr

www.sefnajoints.com

119 participants pour six prix, quatre mentions et un prix spécial du Jury

17^e édition du Palmarès architecture aluminium Technal

C'est à Lisbonne, le 14 octobre dernier, que Technal a annoncé les résultats de son concours "Palmarès architecture aluminium Technal". Privés ou publics, neufs ou rénovés, les ouvrages valorisant l'utilisation des profilés aluminium Technal étaient, cette année, classés dans six catégories (Habiter, Réhabiliter - habitat individuel, Réhabiliter en tertiaire, Étudier, Travailler, Découvrir). Six prix, quatre mentions et un prix spécial du Jury ont, cette année, récompensé les ouvrages les plus emblématiques.

Pour décerner chaque prix, le Jury, composé d'architectes de renom et de professionnels du bâtiment, s'est appuyé sur quatre critères fondamentaux : la créativité architecturale, l'innovation dans l'utilisation des menuiseries aluminium Technal, l'intégration harmonieuse au site et le confort des occupants.

Les lauréats sont invités à un voyage architectural à Lisbonne.

Le traditionnel ouvrage du Palmarès, publié et distribué à 3 500 exemplaires, permettra de rentrer dans chacun des projets et de comprendre le choix du jury. « Au sein d'une équipe éclairée, bien entourée, nous devenons des récepteurs d'émotions. Le panel des projets présentés est vaste, éclectique, riche, dense, pluriel... concentrés, nous recevons les vibrations, » affirme Patrick Miton, architecte-urbaniste associé de Soho/Atlas, président du Jury cette 17^e édition. « Car après tout, n'est-ce pas aussi une des attentes de l'Architecture, que de nous émouvoir ? On peut avoir des émotions d'originalité, d'harmonie, d'équilibre, de contraste, de contexte... On scrute pour de l'extraordinaire, ou alors pour de l'ordinaire d'exception... », ajoute le président du jury. Un jury composé de cinq architectes : Patrick Miton, Josselin Lutz (Agence Oslo), Mathieu Martin (agence Toyos Mos Moyos), Karine Severac (agence K Com K), Philippe Poilleux, directeur général de Ogic.



Gilles Geromel, directeur commercial de Technal France et Pascal Violleau, responsable prescription nationale de Technal France lors de la remise des prix à Lisbonne.



Technal - Photographe Jean Bracco



Palmarès architecture aluminium Technal Prix Habiter pour une maison de verre en Ile-de-France

De retour en France après plusieurs années en Hongrie, les maîtres d'ouvrage recherchaient activement un terrain à Meudon qui pourrait donner vie à leur rêve de maison privilégiant le rapport intérieur/extérieur. Ils se sont rapprochés de l'agence DDA - Devaux & Devaux Architectes, sensible, tout comme eux, à la relation entre le dedans et le dehors. Après avoir longuement échangé sur leurs inspirations, puis trouvé une parcelle disponible pouvant répondre à leurs attentes, le projet a pu débuter. La maison de 260 m² est implantée en mitoyenneté est-ouest. Les 127 m² de menuiseries Technal, fabriquées et mises en œuvre par l'Aluminier agréé l'Expert en bâtiment, s'organisent :

- sur la façade sud, vitrée totalement sur une largeur de 9 m et l'ensemble des trois niveaux. Les coulissants à ouvrant caché Lumeal offrent une ouverture généreuse de 6 m. Le séjour en rez-de-chaussée, la salle de jeux et les chambres aux étages profitent d'un jardin verdoyant sans vis-à-vis et paisible. Cette sensation d'effacement entre intérieur et extérieur est renfor-

cée par les profilés aluminium Technal gris foncés, – sur la façade nord, côté rue et voie ferrée, les architectes ont favorisé naturellement les espaces « servants » (entrée, salle de bains, sauna et cuisine). Les châssis fixes Soleal intègrent un vitrage doté d'une performance acoustique de 40 dB pour limiter les bruits extérieurs, – en toiture avec une verrière Geode, qui laisse pénétrer le soleil au cœur de la maison, sur le bassin de nage et l'escalier-bibliothèque. Chaque niveau bénéficie de perspectives traversantes qui maximisent les vues et la lumière naturelle. Sur les deux façades, un dispositif de volets "papillon" en bois joue un rôle de brise-soleil, protège l'intimité des occupants et sécurise la villa tout en apportant du mouvement à l'ensemble.

Les principaux matériaux utilisés sont l'aluminium pour les menuiseries, le bois pour les occultations et les aménagements intérieurs (escalier-bibliothèque en particulier), la pierre pour les sols extérieurs et le béton pour les sols intérieurs. ■

PANNEAU DE CHANTIER :

Maison M. Meudon (92)

Agence d'architecture : DDA- Devaux & Devaux architectes (75)

Maître d'ouvrage : privé (92)

Aluminier Agréé Technal : L'Expert en bâtiment (93)

Produits Technal : 57 m² de coulissants à ouvrant caché Lumeal, 34 m² de châssis fixes Soleal et 36 m² de verrière Géode

Livraison du bâtiment : septembre 2016

Durée du chantier : 18 mois

Palmarès architecture aluminium Technal

Mention Habiter pour une "cabane" écologique sur pilotis à Anglet

Située dans un quartier pavillonnaire arboré d'Anglet, sur la côte basque, cette maison préfabriquée a été construite sur un ancien terrain agricole à forte déclivité. Sa structure légère et longiligne en bois s'élève sur des pilotis afin d'impacter à minima l'environnement (écoulement naturel de la pluie et terres en place conservés) et d'orienter plein Sud les différents espaces à vivre.

Pour ce projet de 130 m², achevé en deux mois (hors plots de fondation), la phase d'études était essentielle. Beltza Architecture a travaillé en étroite collaboration, durant huit mois, avec les différentes entreprises pour que chaque solution livrée soit prête à être installée. Les 63 m² de fenêtres et coulissants Soleal ont ainsi été fabriqués sur-mesure, en atelier et sur plan, par l'Aluminier agréé Labastère (64).

La maison est dessinée pour vivre dedans/dehors, au diapason des saisons douces de la région, et incite à un rapport étroit avec la nature. Si la façade nord est percée de sept fenêtres à oscillo-battant Soleal, celle au sud est généreusement ouverte par des coulissants à galandage Soleal qui disparaissent dans les cloisons : en angle sur 4 m de largeur

pour le séjour, 4 m et 3 m de largeur respectivement pour le salon et la chambre.

PANNEAU DE CHANTIER :

Agence d'architecture :
Beltza Architecture (64)

Maitre d'ouvrage : privé (64)

Aluminier Agréé Technal :
Labastère (64)

Produits Technal : 63 m² de fenêtres et coulissants Soleal

Livraison du bâtiment : juin 2017

Durée du chantier : six mois

Ces espaces s'ouvrent en surplomb sur la canopée alentour, se prolongent sur des terrasses bois et s'évanouissent dans des filets propices à la détente. Ils bénéficient également d'un maximum d'apports solaires en hiver, maîtrisés l'été grâce à la performance thermique des menuiseries alliée à la casquette en bois. Les propriétaires chauffent peu lorsqu'il fait froid et ventilent naturellement à l'arrivée des beaux jours.

Élancés (2,80 m de hauteur et 33 mm d'épaisseur), les profilés aluminium Technal brun grainé se confondent avec les potelets en acier noir des coursives/terrasses. Un jeu de bandes verticales, qui crée du rythme entre les clins en mélèze local. ■



Technal - Photographe Vincent Lanignac





Technal - Photographe Anoline Mercusot



Palmarès architecture aluminium Technal

Prix Réhabiliter - logements individuels pour la transformation d'un garage industriel parisien en loft

La transformation de cet ancien garage industriel parisien, des années 1930, en un loft et des bureaux contemporains et lumineux de 700 m² constituait un véritable défi pour l'agence Itar architectures. Sans s'affranchir des problématiques structurelles et contextuelles du lieu, les maîtres d'œuvre ont réussi à révéler ses potentialités architecturales en exploitant toutes les lignes fortes du bâtiment. Le jeu de sculpture des volumes et l'articulation des espaces font la part belle à la lumière à travers les menuiseries Technal. Les anciennes verrières de verre armé ont été déposées et remplacées par 100 m² de solutions Geode qui éclairent "zénithalement" tous les espaces à vivre. L'élégance de leurs profilés en aluminium magnifie la structure consolidée en petits fers, et permet d'allier finesse du dessin d'origine et performance thermique (1,7 W/m².K). L'Aluminier agréé Miroiterie générale de Meaux a réalisé ces verrières en y intégrant des ouvertures à soufflet. Elles assurent la ventilation naturelle et optimisent ainsi le confort intérieur des occupants. Des stores extérieurs, dissimulés par les épines des profilés Technal, ont également été mis en œuvre pour les protéger de la chaleur. Trois trames porteuses sur six ont été conservées afin de libérer une façade de 20 m de long qui vient dialoguer

avec un jardin de 300 m². Les trapèzes sont des châssis ouvrants et fixes Soleal, qui, par le jeu d'épines des profilés, uniformisent la façade. D'une épaisseur de 15 cm et d'une largeur de 2 cm, ces épines, fabriquées sur-mesure, apportent minimalisme et dynamisme à l'enveloppe. Au sud, une grande salle de jeux et une chambre donnent sur une terrasse accessible par une baie coulissante Lumeal (L. 5,95 x H. 2,20 m). Côté nord, la cuisine et le bureau s'ouvrent sur un patio de deux niveaux. Il est entouré de châssis fixes et d'ouvrants triangulés Soleal, d'une hauteur de 2,16 m à 3,60 m, offrant une symbiose avec la nature en ville. Les fines épines des profilés du patio (9 cm d'épaisseur) confèrent une dimension plus intime à l'échelle du lieu. Le verre est associé à l'aluminium des menuiseries, au fer des structures existantes du toit et au béton de la structure existante. Le parquet bois et les voilages en tissus contrastent avec ces matériaux minéraux. La teinte Gris Terre d'ombre des profilés Technal donne de la chaleur au projet. Elle s'allie également particulièrement bien aux pavés, à l'enduit couleur pierre et à la colonne en pierre présents dans le patio. ■

PANNEAU DE CHANTIER :

- Chantier :** The New Garage, Paris (75)
- Agence d'architecture :** Itar Architectures (75)
- Maître d'ouvrage :** Privé (75)
- Aluminier Agréé Technal :** Miroiterie générale de Meaux (77)
- Produits Technal :** 100 m² de verrière Geode, 80 m² de châssis fixes Soleal et 14 m² de coulissants Lumeal
- Livraison du bâtiment :** janvier 2018
- Durée du chantier :** 18 mois



Palmarès architecture aluminium Technal

Prix Réhabiliter en tertiaire pour les nouveaux bureaux d'une fédération dans le Lot

Au bord d'un petit bras de rivière, face à la presqu'île du stade de Cahors, les nouveaux bureaux de la Fédération départementale d'énergies du Lot (FDEL) occupent une ancienne parcelle maraîchère. Ce terrain en zone inondable a amené l'atelier d'architecture Franck Martinez à surélever cet ouvrage de 600 m². Il a imaginé un volume tout en longueur, lié à une ancienne bâtisse du XVIII^e siècle soigneusement conservée et réhabilitée.

Le bâtiment s'oriente vers une typologie rationnelle d'immeuble de bureaux. Son enveloppe est rythmée par une trame régulière, alternant éléments en béton (3,20 m) et 50 ensembles menuisés composés en aluminium Soleal 65 (2,80 m). La composition dynamique des pleins et des vides

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : Siège social de la Fédération départementale d'énergies du Lot, Cahors (46)

Atelier d'architecture : Franck Martinez (46)

Maître d'ouvrage : Fédération départementale d'énergies du Lot (46)

Aluminier Agréé Technal : Rouergue aluminium (12)

Produits Technal : 395 m² d'ensembles composés Soleal 65

Livraison du bâtiment : février 2018

Durée du chantier : 18 mois

contrastent avec la bâtisse existante et son ordonnancement régulier percé de 20 menuiseries Technal. Pour se protéger du soleil, les menuiseries accueillent des claires-voies métalliques fixes ou des stores motorisés selon l'exposition des façades est/ouest.

La finesse des profilés et la couleur Gris soie des différents éléments, qui se rapproche de celle du béton, permettent aux ouvertures de s'effacer totalement en façade. Cet effet « ton sur ton » fait changer d'aspect le bâtiment selon les vues extérieures. En portant un regard depuis les côtés, l'enveloppe semble lisse alors que de face les percements sont bien visibles. Reconnais- sable aisément depuis la rue, l'ouvrage crée une image forte pour la Fédération.

Le travail de préfabrication était également essentiel pour ce projet. L'Aluminier agréé Sarl Rouergue aluminium a fabriqué en atelier des modules identiques pour chaque bureau. Ils intègrent un châssis fixe au vitrage transparent et un ouvrant avec remplissage en tôle aluminium (L. 2,60 x H. 2,80 m). ■



Technal - Photographe Franck Martinez





Avant et après

Palmarès architecture aluminium Technal

Mention Réhabiliter en tertiaire pour la transformation d'une ancienne école en un équipement mixte

Le projet de réhabilitation du Centre universitaire de Cahors a permis de transformer une ancienne école normale de filles datant de 1887 en un équipement mixte ouvert sur la ville et répondant aux nouveaux enjeux de l'enseignement supérieur. L'agence Oeco architectes a évidé partiellement le bâtiment de 4 000 m² pour valoriser sa composition originelle et l'adapter aux nouveaux usages de l'ESPE, de l'Université de Toulouse - Histoire de l'art et archéologie, et du Centre de ressources Canopé. Le plancher bois a ainsi été remplacé par un sol en béton, et les fenêtres et portes en aluminium Soleal 65 Technal se sont substituées à celles en bois. Elles apportent un esprit contemporain tout en s'inspirant des tracés régulateurs historiques du lieu. L'aluminium noir des menuiseries, le bois des plafonds, le béton nu et la pierre des murs sont des matériaux bruts qui offrent une cohérence au projet. Un travail minutieux a été réalisé par l'Aluminier agréé Realco qui a fabriqué sur-mesure et avec soin les 74 fenêtres cintrées Technal afin qu'elles épousent parfaitement les encadrements existants

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : Centre universitaire Maurice Faure, Cahors (46)

Agence d'architecture : Oeco Architectes (31)

Maitre d'ouvrage : Smocuc (46)

Aluminier Agréé Technal : Realco (31)

Produits Technal : 800 m² de fenêtres et portes Soleal 65 et 118 m² de murs-rideaux Geode

Livraison du bâtiment : août 2017

Durée du chantier : deux ans (en deux phases car site occupé)



en pierre. Les menuiseries intègrent des ouvrants cachés. La finesse des profilés (52 mm) est ainsi identique à celle des châssis fixes pour une unité d'ensemble. Leur teinte noire renforce également l'effacement depuis l'extérieur.

La performance thermique ($U_w = 1,40 \text{ W/m}^2\text{K}$) des menuiseries Soleal 65, conjuguée aux murs en pierre de 50 cm d'épaisseur, a permis de supprimer tout système d'isolation complémentaire. La pérennité des murs est assurée et l'inertie du bâtiment optimisée.

Oeco Architectes a créé une galerie de verre ouverte sur la cour jardin à l'ouest en rez-de-chaussée. Le mur-rideau Geode s'étend sur 30 m et se dote de panneaux vitrés de 3,50 m de hauteur sur 2,80 m de largeur. Leurs montants discrets (28 mm) se dissimulent derrière les poteaux ou les brise-soleil en acier, qui apportent de la verticalité au projet. Seule extension contemporaine de ce programme en forme de "H", la galerie constitue le trait d'union entre la cour-jardin et la cour d'honneur. Elle ouvre les salles partagées sur le dehors et maximise la fluidité des parcours. ■



Palmarès architecture aluminium Technal

Prix Étudier pour un lycée en Seine-Saint-Denis

Ce nouvel établissement scolaire regroupe un lycée international et son internat, situés au cœur de la ZAC Montjoie, au sud de la ville de Saint-Denis en pleine mutation. Par sa dimension et son programme d'envergure de 15 500 m², il représente un double enjeu, urbain et architectural, pour cet éco-quartier. L'agence Brenac - Gonzalez & Associés a souhaité imaginer un projet largement ouvert sur la ville et participant à la vie quotidienne des habitants.

Les volumes se soulèvent pour dégager des perspectives et des connexions visuelles entre l'espace public, le parvis, la cour, le préau ou encore les jardins intérieurs. Cette transparence se retrouve en façade :

- 1 900 m² de murs-rideaux Geode ont été mis en œuvre sur les doubles hauteurs du hall d'accueil, les galeries du rez-de-chaussée ainsi que sur un volume particulier. Suspendu, en porte-à-faux, ce dernier achève la figure géométrique sur la rue des Fillettes,

- un travail technique minutieux a également été réalisé par l'Aluminier agréé France 2000 avec des murs-rideaux Geode, équipés d'un profil spécial. L'entreprise et l'architecte ont collaboré étroitement pour intégrer, côté extérieur, des pilastres de bois qui habillent les montants aluminium des solutions Technal. Côté intérieur, les profilés élancés font office de raidisseurs. Ils contiennent et ordonnent la spa-

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : Lycée la Plaine, Saint-Denis (93)

Agence d'architecture : Brenac - Gonzalez & Associés (75)

Maître d'ouvrage : région Ile-de-France - Unité Lycées (75)

Aluminier Agréé Technal : France 2000 (10)

Produits Technal : 1 900 m² de murs-rideaux Geode, et 240 m² de portes Soleal

Livraison du bâtiment : septembre 2017

Durée du chantier : deux ans



Technal - Photographe Stéphan Tuchilla

tialité du hall. Au sud, les lames de bois verticales, découpées en courbes, offrent un brise-soleil protecteur aux salles d'enseignement professionnel. L'effet cinétique amplifie la perception de mouvement et d'ondoiement.

Les façades sont traitées comme un entrelac de rubans en mouvement. Passant imperceptiblement de l'extérieur vers l'intérieur, ces glissements de plans sont valorisés par un changement de matières et de matériaux selon leur situation. Côté ville, des panneaux de béton texturé blanc habillent les parois, côté intérieur le parement de bois gris prend possession des méandres volumétriques de la cour de récréation. Le jeu entre l'aluminium et le bois est renforcé par le choix de couleur des menuiseries Technal. Une tonalité Bronze qui se fond dans l'enveloppe bois et s'oppose au béton blanc. ■

Palmarès architecture aluminium Technal

Prix Travailler pour des ateliers municipaux et logement de fonction à Poigny-la-Forêt

Poigny-la-Forêt est une commune prisée des Yvelines. Lorsque la mairie a eu l'opportunité de déplacer ses ateliers municipaux en périphérie et de libérer ainsi un terrain en centre-ville, elle n'a pas hésité. Le site retenu se situe au cœur de la forêt classée de Rambouillet, à proximité immédiate des terrains de sports. L'agence Boidot Robin architectes a été sélectionnée par procédure adaptée avec remise d'intention architecturale. Plutôt que de juxtaposer les programmes, elle a imaginé un unique bâtiment public regroupant les équipements sportifs existants, les nouveaux ateliers municipaux et un logement de fonction. L'appartement de 65 m² se niche dans deux chiens-assis XXL autour d'une terrasse en R+1. Les deux baies coulissantes en aluminium Soleal projettent les habitants dans le calme de la forêt et offrent une tribune privative les jours de match de football.

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : ateliers municipaux et logement de fonction, Poigny-la-Forêt (78)

Agence d'architecture : Boidot Robin architectes (75)

Maître d'ouvrage : ville de Poigny-La-Forêt (78)

Aluminier agréé Technal : La Rambolitaine (78)

Produits technal : 60 m² de châssis fixes et coulissants Soleal

Livraison du bâtiment : février 2016

Durée du chantier : dix mois

Sur les façades est et sud, des coulissants Soleal, d'une largeur de 2,28 m et d'une hauteur de 2,55 m, sont posés sur des allèges de 80 cm. Lors de la mise en œuvre sur le chantier, l'Aluminier agréé La Rambolitaine a dû effectuer des réglages précis sur les systèmes de verrouillages afin qu'ils soient à la bonne hauteur. Les châssis fixes Soleal sont installés au sud. Leur exposition et leurs grandes dimensions, comprises entre 2 et 3 m de largeur, maximisent les apports solaires. Pour limiter la chaleur en

période estivale, des stores de couleur jaune ont également été mis en œuvre en applique ou en tablier au-dessus des menuiseries Technal.

Les châssis fixes et les coulissants Soleal se parent d'une teinte noire laquée. Ils se confondent avec le bardage et la toiture sombres du bâtiment pour une unité d'ensemble. ■



Technal - Photographe Clément Guillaume



Palmarès architecture aluminium Technal

Mention Travailler pour un immeuble de bureaux à Villeurbanne

Construit dans le quartier Grand Clément à Villeurbanne (69), sur un ancien site de stockage de minerais et de métal, l'immeuble de bureaux Sadena est inspiré de l'histoire industrielle de son territoire. L'assemblage des boîtes décalées et la résille métallique sur certaines parties des façades, imaginés par l'agence Sud Architectes, rappellent l'esprit des containers. Derrière cette double peau perforée, 1 600 m² de fenêtres et châssis fixes en aluminium Soleal 65 ont été installés en bandes filantes par l'Aluminier agréé Decotech. Depuis l'intérieur, cette combinaison permet aux rayons du soleil de pénétrer généreusement sans éblouir les occupants. Côté extérieur, elle crée une enveloppe opaque, qui laisse entrevoir l'activité à la nuit tombée.

Thermiquement performants ($U_w = 1,4 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$), les menuiseries Soleal 65 et les murs-rideaux Geode, qui recouvrent plus de 50 % du bâtiment, ont participé à l'obtention de la

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : immeuble de bureaux Sadena, Villeurbanne (69)

Agence d'architecture : Sud Architectes (69)

Maître d'ouvrage : Sogelym Dixence (69)

Propriétaires : Scpi Épargne Foncière et Multimobillier 2 (La Française Rem)

Aluminier Agréé Technal : Decotech (69)

Produits Technal : 1 600 m² de fenêtres et châssis fixes Soleal 65, et 1 800 m² de façade Geode

Livraison du bâtiment : décembre 2017

Durée du chantier : 18 mois

certification HQE. Ils maximisent les apports de lumière naturelle, garantissant aux occupants confort visuel et bien-être dans tous les espaces de travail. En période estivale, le vitrage solaire renforce également la protection.

L'immeuble de bureaux propose un design aéré et ventilé, tourné vers le futur parc urbain grâce à 1 800 m² de murs-rideaux Geode, habillant les deux halls traversants en double hauteur et les façades des quatre étages. Depuis l'intérieur, leur esthétique est identique à celle des menuiseries Soleal 65. Ils alternent ouvrants et fixes afin de faciliter le nettoyage des vitres, et possèdent une trame similaire L. 1,35 x H. 2,70 m. Leur teinte

Gris Terre d'ombre a également été sélectionnée en accord avec le coloriste de la ville de Villeurbanne. Douce, elle accroche la lumière et s'harmonise subtilement à la résille en métal.

Sur ce chantier, les architectes ont privilégié la filière sèche pour la rapidité et la propreté de mise en œuvre : structure métallique, façades en panneaux de bois préfabriqués, et menuiseries Technal fabriquées en atelier. ■

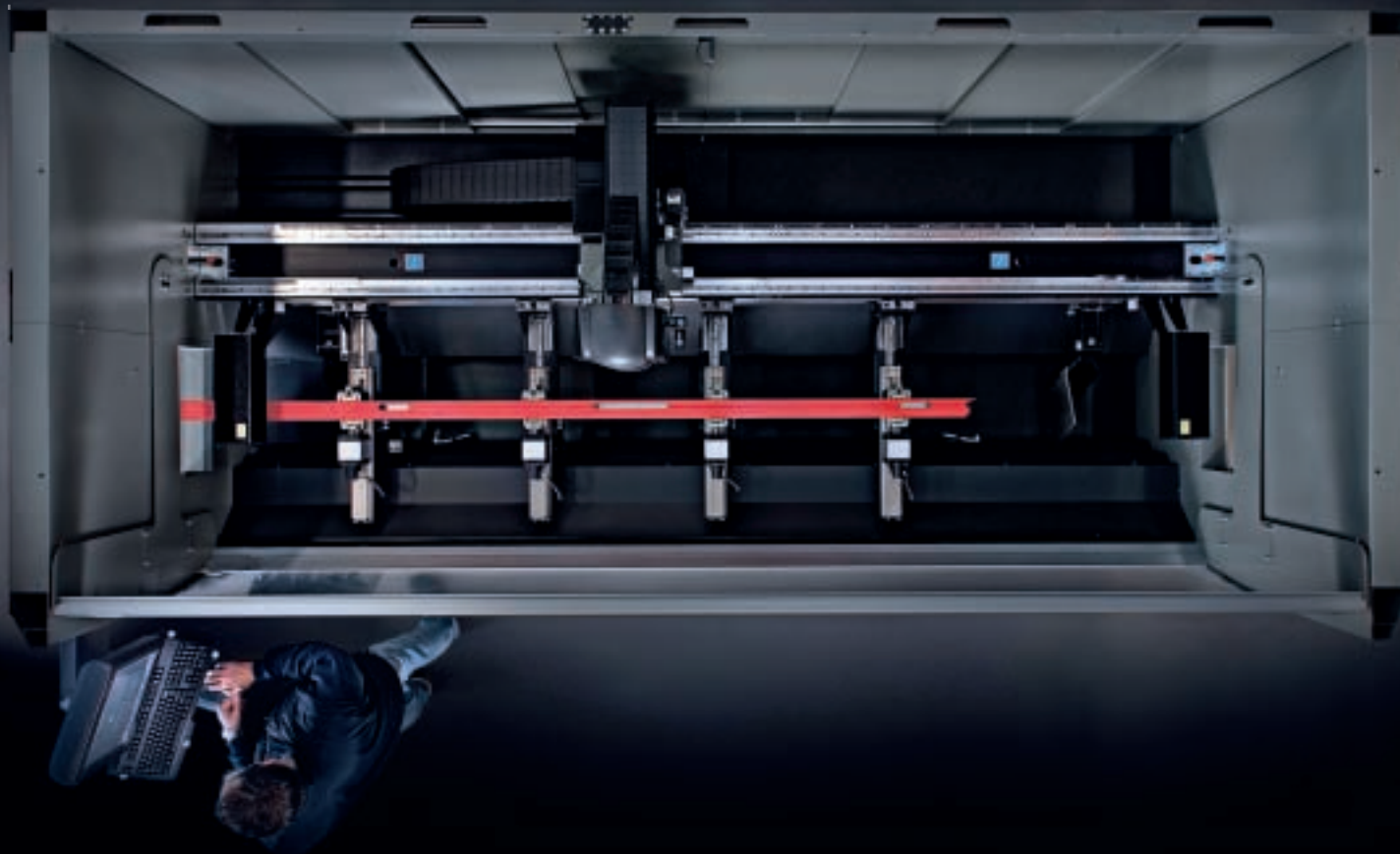


Technal - Photographe Studio Erick Salliet



LE CENTRE D'USINAGE + COMPACT A L'EXTERIEUR ET + GRAND A L'INTERIEUR

3,7m LONGUEUR TOTALE

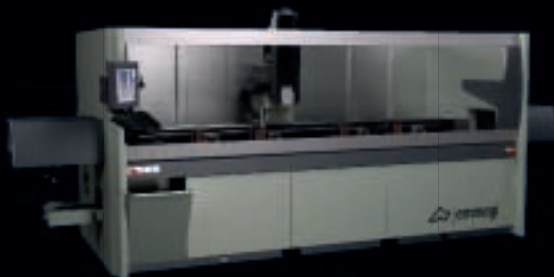


A ALU
S STEEL
P PVC

phantomatic M4 L

4 AXES CONTRÔLÉS

- + CHAMP DE TRAVAIL ÉTENDU
- + POSITIONNEMENT AUTOMATIQUE ETAUX
- + PUISSANCE BROCHE
- + USINAGE SUR TROIS CÔTÉS DU PROFIL
- + USINAGE EXTRA LONGUEUR
- + PLAN D'USINAGE MOBILE



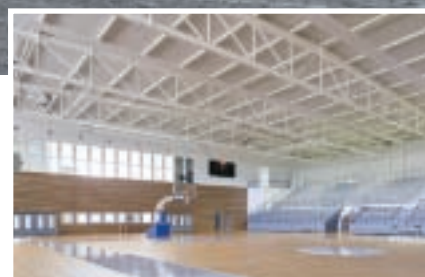
Emmegi France SARL

ZA le Petit Rocher 1, Impasse du Ru
77870 Vulaines sur Seine

Tel. +33 (0)160700620 - Fax +33 (0)967331221

www.emmegi.com - info.fr@emmegi.com





Palmarès architecture aluminium Technal

Prix Découvrir pour une salle multisports en Bretagne

Sur un socle de béton habillé de bois, la salle multisports “La Cimenterie” trouve ses sources de lumière naturelle sur son attique. Les quatre façades supérieures sont ainsi habillées de 1 430 m² d’ensembles composés Soleal aux dimensions originales, conçus par l’Aluminier agréé La Miroiterie Raub à Brest. Leur grande hauteur de 7 m et leur fine largeur d’1,2 m accentuent la verticalité du bâtiment. Le rythme serré et répétitif des menuiseries en aluminium, marié aux épines métalliques en relief et jouant le rôle de

brise-soleil, apporte une lecture esthétique particulière. Orienté au Sud, l’équipement sportif laisse pénétrer une belle et douce lumière dans le hall d’entrée composé de 100 m² de murs-rideaux Geode en aluminium laqué. Une double transparence, sur le parvis à l’extérieur et les espaces sportifs à l’intérieur, traduit la volonté d’ouvrir le bâtiment sur la ville. Une salle de réception en R+1 est également percée de 60 m² de châssis fixes Soleal assurant une nouvelle fois le dialogue entre le dedans et le dehors. Leur

vitrage sablé permet de maîtriser la lumière naturelle en toute saison.

Les ensembles composés Soleal des quatre façades intègrent, en partie haute, un remplissage de panneaux sandwich à paroi aluminium côté intérieur et un verre émaillé blanc côté extérieur. Ils permettent de filtrer les rayons solaires et de limiter ainsi les éblouissements des joueurs et spectateurs. ■

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : salle multisports “La Cimenterie”, Landerneau (29)

Agences d’architecture : BVL Architecture (75 - mandataire), Remy Le Gall (29 - associée)

Maître d’ouvrage : Communauté de communes du Pays de Landerneau Daoulas (29)

Aluminier Agréé Technal : La Miroiterie Raub Brest (29)

Produits Technal : 2 500 m² d’ensembles composés murs-rideaux Geode et châssis fixes Soleal

Livraison du bâtiment : janvier 2017

Durée du chantier : 20 mois



EQUIPBAIE PARIS

Produits, savoir-faire et tendances

4 JOURS DE RENCONTRES ET DE CONVIVIALITÉ AVEC LES PROS DE LA FENÊTRE DE LA FERMETURE ET DU STORE



JOSEPH, MENUISIER

DAMIEN, INGÉNIEUR

SÉVERINE, ARCHITECTE

JÉROME, MENUISIER

LUCA, APPRENTI

SÉBASTIEN, MENUISIER MÉTALLIQUE

FABRICE, CHEF D'ENTREPRISE ARTISANALE

COMMANDEZ VOTRE
BADGE GRATUIT
SUR WWW.EQUIPBAIE.COM
CODE : EPA5N49B9

À découvrir 400 exposants,
des savoir-faire, des innovations et nouveautés,
des démonstrations et animations

20/23 NOV 2018
PARIS PORTE DE VERSAILLES-HALL 1

Tenue conjointe avec

METALEXPO
L'univers de la métallerie

 Reed Expositions

Par l'union des organisations professionnelles françaises
ACTIBAIE - FFB MÉTALLERIE - FFPV - SNFA - UFME - UMB

Palmarès architecture aluminium Technal

Mention Découvrir pour une salle polyvalente en Aveyron

Situé au cœur du village de Sanvensa (12) cet ancien gymnase devait être réhabilité et agrandi pour accueillir une salle polyvalente de 800 m². Les agences V2S architectes et Marty Frères architectes avaient pour volonté partagée d'offrir aux habitants un équipement public support de nouvelles activités et fédérateur du développement du bourg.

L'un des enjeux principaux était d'améliorer la relation entre les différents niveaux composant le site. Semi enterrée, la salle polyvalente s'adosse à une place haute et s'ouvre sur le paysage par sa façade sud grâce à une porte repliable Ambial (L. 4,80 x H. 2,50 m) et huit portes doubles Soleal. Ces larges ouvertures facilitent la communication entre intérieur et extérieur, et permettent à la salle de s'étendre totalement sur la place basse. En partie haute, une coursive périphérique, largement vitrée

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : salle polyvalente, Sanvensa (12)

Agences d'architecture : V2S architectes (31), Marty Frères architectes (12)

Maître d'ouvrage : commune de Sanvensa (12)

Aluminier Agréé Technal : Miroiterie Villefrancoise (12)

Produits Technal : 120 m² de portes et châssis fixes Soleal et 15 m² de porte repliable Ambial

Livraison du bâtiment : septembre 2017

Durée du chantier : 11 mois

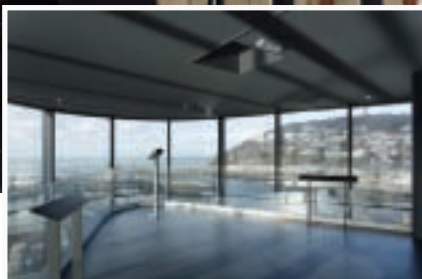
par 70 m² de châssis fixes Soleal, offre une vue plongeante sur l'intérieur. Ces menuiseries irriguent de lumière naturelle la salle polyvalente. Leur performance acoustique, comprise entre 38 et 40 dB, protège également les habitants des nuisances sonores. Cette problématique acoustique était centrale, les habitations les plus proches étant à quelques dizaines de mètres de la salle.

Le projet propose un système continu d'auvent permettant d'abriter les cheminements de la pluie, de créer des protections solaires et d'identifier les accès. Les architectes ont mis en œuvre des

tôles en aluminium anodisé afin de conserver une continuité dans les matériaux, avec les poteaux métalliques de la coursive, le bardage zinc sur la partie haute du bâtiment et le béton sur les façades en partie basse. ■



Technal - Photographie Sylvain Millie



Technal - Photographe Daniel Moujinet

Palmarès architecture aluminium Technal Prix Spécial du Jury pour le musée des Pêcheries de Fécamp

Ce bâtiment emblématique de la ville de Fécamp, datant de 1950, abritait une sécherie de poissons jusqu'à dans les années 1980. Friche industrielle depuis cette époque, le lieu a été transformé en un grand musée regroupant l'histoire de la pêche en terres neuves, les beaux-arts, des espaces pédagogiques et un centre de documentation.

Les menuiseries existantes en acier noir ont été remplacées par des solutions aluminium Technal afin de conserver l'écriture architecturale de la sécherie d'origine. Aucune dimension n'étant similaire, l'Aluminier agréé Marchand a réalisé un travail minutieux au niveau des prises de cotes. Les 550 m² de châssis fixes Soleal sur-mesure se distinguent par leurs profilés plats et à ouvrant caché, qui restituent les petits carreaux sans surépaisseurs d'aluminium. Depuis l'extérieur, l'esthétique des lignes, minimaliste et élégante, est ainsi identique à celle d'autrefois. Face intérieure, les montants ont été renforcés pour garantir une rigidité maximale au vent, sou-

vent intense dans ce port de pêche. Des ouvrants ont également été intégrés en toute discrétion pour favoriser la ventilation et l'accès des pompiers, en accord avec la réglementation sécurité des ERP. Leur couleur Gris anthracite renforce cette sensation d'effacement et l'esprit contemporain du musée.

La mutation du lieu est affirmée par le belvédère, posé sur le toit tel un objet indépendant. Ce triangle, en porte-à-faux à 20 m de hauteur, est habillé de 260 m² de murs-rideaux Geode. Cette façade de verre sur deux niveaux (6 m) offre une vue panoramique à 360° sur la ville, le port et la mer. L'Aluminier agréé Marchand a travaillé en étroite collaboration avec Technal afin de façonner des profilés cintrés ou débillardés sur-mesure pour les pointes courbes de cette extension.

L'accès s'effectue par un ascenseur vitré, qui s'ouvre sur les différents niveaux du musée. Il donne à voir le contenu des collections comme le sommaire d'un livre. ■

PANNEAU DE CHANTIER :

Chantier : Musée des Pêcheries, Fécamp (76)

Agence d'architecture : Basalt Architecture (95)

Maitre d'ouvrage : Ville De Fécamp (76)

Aluminier Agréé Technal : Marchand (76)

Produits Technal : 550 m² de châssis fixes Soleal et 300 m² de murs-rideaux Geode

Livraison du bâtiment : novembre 2017

Durée du chantier : 15 mois



Mise en œuvre d'un mur-rideau doté d'un triple vitrage

Alsace : une maison passive conçue selon le principe de la marque Europassive

L'agence KMO vient de livrer une maison passive à Gamsheim (67) et son heureux propriétaire précise : « Malgré la canicule de cet été, la température intérieure de notre maison n'a pas dépassé 25 °C ». Conçue selon le principe de la marque Europassive (voir encadré), cette maison regroupe les dernières technologies en matière d'économies d'énergies, de manière à réduire ses consommations de manière drastique... et en évitant les ouvrants.



Les **chambres de l'étage** sont éclairées en second jour.

Le séjour à double hauteur : au sol, l'ombre des brise-soleil ne laisse que des entrées très ponctuelles aux rayons du soleil.



Conception bioclimatique

La maison, située dans un lotissement sur une parcelle orientée nord-sud, doit à la fois répondre aux contraintes du POS local et du lotissement, mais aussi à celles de la maison passive. Le client a souhaité des espaces grands et lumineux, avec quatre chambres, un coin bureau-mezzanine, et deux salles de bains : l'une pour les parents, l'autre pour les enfants. Un espace a été rajouté au-dessus du garage pour répondre aux contraintes du lotissement, qui a imposé un même alignement pour la maison et son garage : la façade nord de la maison, qui devait rester en retrait, a donc été avancée pour englober le garage.

Ainsi, la maison respecte l'une des contraintes de la maison passive : la compacité, ce qui limite la surface des façades, donc les risques de déperdition de chaleur.

Vincent Kempf, gérant de l'agence KMO, explique : « Le principe de la maison passive repose sur le fait qu'un bâtiment, s'il ne perd pas sa chaleur interne, n'a pas besoin de chauffage

Vincent Kempf, le maître d'œuvre du projet.



CARACTÉRISTIQUES DU CHANTIER

Surface de la parcelle : 578 m²

Surface construite : 169,61 m²

Surface de la façade sud : 75,07 m² dont 53,00 m² (70,60 %) de surface vitrée.

Besoin en chauffage selon le calcul PHPP visé : de 7,5 à 8 kWh/m².an

Besoin en énergie primaire selon le calcul PHPP visé : 90 kWh/m².an

Distinction visée : Certification Passivhaus

Lieu de construction : Gamsheim (67)

Maître d'œuvre : Agence KMO à Bouxwiller (67)

Maitrise d'ouvrage : Privée

Gros-Œuvre : Construction Suss à Langensoultzbach (67)

Ossature bois, isolation : Beyer bois à Dossenheim-sur-Zinsel (67)

Electricité, courant faible, domotique, audio : Museau électricité à Weitbruch (67)

Ventilation, sanitaire, puits canadien : Chauffage sanitaire Georges Diebold à Hohfrankenheim (67)

Couverture, étanchéité, zinguerie, bardage : Wiedemann & fils à Gries (67)

conventionnel. La chaleur dégagée par l'intérieur de la maison (êtres vivants, appareils, etc. ...) et celle apportée par l'extérieur (le soleil) suffisent alors à chauffer l'habitation. » Dans une maison passive, l'objectif principal est de capter au maximum l'ensoleillement.

La conception bioclimatique doit aussi protéger contre les surchauffes estivales (grâce à des brise-soleil, de la végétation, une ventilation nocturne, etc. ...). Une isolation performante crée une enveloppe protectrice contre le froid et le chaud, et doit être la plus continue possible. Elle ne doit tolérer que le minimum de ponts thermiques possible, avec un traitement maximal des ponts restants. La valeur U recommandée pour les parois est $\leq 0,11 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$, ce qui représente 40 cm d'épaisseur en Alsace.

Structure à ossature bois

Située sur une parcelle rectangulaire de Gambenheim, la nouvelle maison à ossature bois est compacte : le garage, orienté au nord, donne directement sur la rue et est surmonté par une loggia protégée par un bardage en bois. Le bâtiment se développe ensuite vers le sud, et est légèrement surélevé sur pilotis pour espacer la dalle du rez-de-chaussée et le sol naturel. La construction repose sur 27 platines métalliques, posées elles-mêmes sur des pilotis de béton pour les isoler du terrain sur lequel elles sont construites.

Ce système de pilotis garantit une structure stable à la maison tout en réduisant au maximum les ponts thermiques ponctuels. Comparé à une dalle en béton, ce système permet de réduire la surface du pont thermique à $0,64 \text{ m}^2$, soit 180 fois moins de surface de contact. Le vide sanitaire ainsi créé sert de vide technique. Le tout est complété par une dalle en ossature bois, matériau beaucoup moins conducteur que le béton.

La façade principale du bâtiment est plein sud, avec un mur-rideau sur toute sa hauteur, qui permet le chauffage de la maison en période hivernale.

La maison comprend deux terrasses adjacentes : l'une au sud, donnant sur le salon, et l'autre au nord, pour un abri sous toiture en plein air, mais protégée par un bardage en bois de robinier, aux espacements sans joints.

Étanchéité à l'air et ventilation double-flux

Pour limiter les ponts thermiques, il est nécessaire d'éviter ou de traiter toutes les fuites aux niveaux de points critiques tels que les fenêtres, les passages de câbles ou toutes autres jonctions. Pour cela, on utilise des systèmes d'étanchéité spécialisés (membranes, bandes collantes, compribandes, etc. ...). Cette mise en œuvre exige une grande rigueur avec



La façade sud, entièrement protégée par ses brise-soleil

LA MARQUE EUROPASSIVE

L'agence KMO s'est spécialisée dans les bâtiments à très haute performance énergétique certifiés Passivhaus et dans les constructions en ossature bois. Elle a déposé une marque, Europassive, née du vœu de combiner les labels les plus exigeants et les dernières innovations. Au-delà de la performance énergétique, cette marque impose une nouvelle approche constructive d'excellence au croisement de la protection de l'environnement et de la modernité. Elle pousse le concept de maison passive plus loin en termes d'écologie et de confort, et pas seulement pour la maison individuelle. Les valeurs portées se mesurent à l'exigence accordée aux détails et à la prestation relationnelle.

La marque Europassive allie cinq éléments :

- éco-responsabilité (réduire les besoins, utiliser des matériaux biosourcés, maîtriser les déchets sur chantier) ;
- rentabilité (économies d'énergie, retour sur investissement, minimiser les coûts d'utilisation et d'entretien) ;
- qualité (selon les normes et les règles de l'art, mais aussi utilisation des améliorations et innovations disponibles...) ;
- confort (qualité de l'air intérieur, température agréable et homogène, luminosité,...) ;
- valeurs humaines (avec un groupement d'entreprises d'excellence).

Elle induit à la fois une obligation de moyens et une obligation de résultat.

Les constructions Europassives privilégient les ossatures en bois et les éco-matériaux de construction, issus de la biomasse végétale ou animale, et des matériaux recyclés (ouate de cellulose, panneaux en fibre de bois, laines diverses, etc.).



Les stores à moitié relevés sur chaque rangée.

une attention particulière aux raccords, y compris sur l'isolation en ouate de bois Steico Zell.

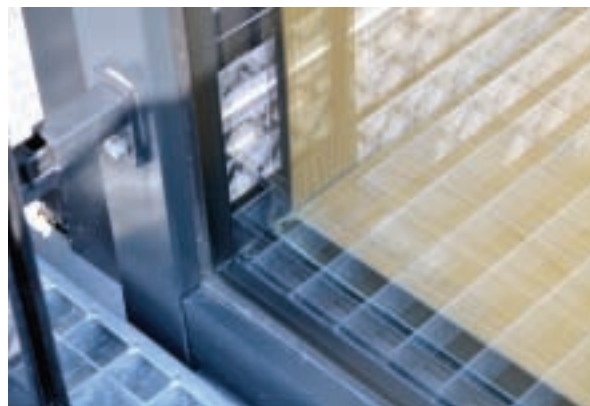
Un test d'étanchéité à l'air, dit test d'infiltrométrie à porte soufflante (Blower Door), vérifie la performance du bâtiment. Le résultat doit être \leq à 0,6 vol/heure à 50 Pa, pour obtenir une maison passive, ce qui est environ huit fois plus performant que la réglementation française en vigueur (la norme française imposant un résultat \leq 0,6 m³/h.m², mais à 4 Pa seulement). La maison de Gamsheim est très étanche à l'air, avec un diamètre maximal de la somme des entrées d'air de 2,4 cm.

La ventilation et la climatisation sont assurées par une VMC double flux Zehnder : l'air vicié est extrait des pièces humides, et l'air neuf est pré-refroidi ou pré-chauffé par l'air sortant. Un échangeur de chaleur est situé à l'admission d'air frais, pour contrôler l'air entrant. Il est couplé à un puits canadien pour effacer les pics de chaleur ou de froid. En hiver, avant d'être extrait de la maison, l'air chaud et vicié passe par cet échangeur de chaleur et transmet sa chaleur à l'air frais entrant. Le système est inversé en été pour préserver la fraîcheur intérieure. Plus efficace que l'aération manuelle par ouverture des fenêtres, la VMC double-flux renouvelle l'air intérieur en continu, avec un débit faible (< 2 m/s). Elle évacue continuellement les odeurs et les C.O.V. (composés organiques volatils). Elle évite aussi toute apparition de moisissures dues à une mauvaise aération. Enfin, elle a l'avantage de pouvoir assainir l'air en filtrant les pollens, les acariens, etc. De plus, l'air insufflé dans la maison évite les courants d'air.



L'angle nord-ouest de la maison

Le triple vitrage est équipé d'intercalaires Swisspacer



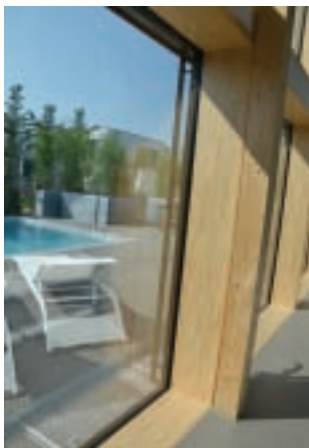
La VMC double-flux est couplée à un puits canadien qui contribue à assurer de meilleures performances. Il permet d'ajuster la température de l'air extérieur aux besoins de l'intérieur, c'est-à-dire de préchauffer (en hiver) ou de rafraîchir (en été) l'air apporté de l'extérieur par la VMC double flux. La canalisation du puits canadien est située à 2,5 m de profondeur, sous le chemin d'accès à la maison, et sous la pente du garage. À cette profondeur, la température est relativement constante, autour des 11 °C. De l'eau glycolée, circulant le long des 110 m de canalisation, sert à préchauffer ou rafraîchir l'air insufflé à l'intérieur de la maison selon la température extérieure.

Des fenêtres... sans ouvrant

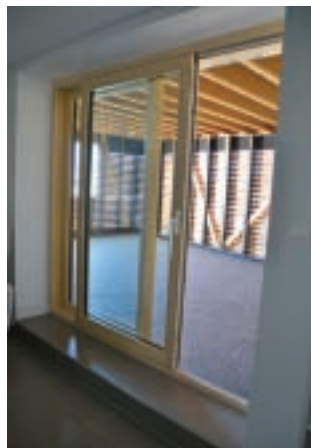
Le salon présente une double hauteur, avec un mur-rideau toute hauteur en façade sud, ce qui permet au soleil de pénétrer très loin à l'intérieur en hiver, et d'apporter plus de luminosité. Ce mur-rideau s'appuie sur l'ossature bois de la maison grâce à deux poteaux de 18 cm de côté, passant côté intérieur. Il constitue une façade légère à ossature secondaire en bois lamellé-collé, dont la face vue est de 50 mm et la profondeur de l'épine d'environ 30 cm. Sur ces épines est fixé un système en aluminium, en coloris gris 7021, dédié aux verrières mixtes bois-aluminium. Fabriqué par Raico, le système Therm+ H-I se compose d'un profilé de base, vissé sur l'épine en bois lamellé-collé du mur-rideau, puis d'un joint intérieur noir qui, avec le serreur situé de l'autre côté du vitrage, constitue la feuillure du verre. Entre ce joint et le serreur, se situe un isolant isobloc en mousse PE, qui évite le pont thermique entre l'intérieur et l'extérieur. Une vis traversante vient relier le serreur et le profilé de base, à travers le joint intérieur. Un capot protège et masque le serreur côté extérieur. Côté intérieur, une fois le verre posé, seule une partie du joint intérieur reste visible.

Coefficient d'isolation thermique Ug de 0,5 W/m².K

Le mur-rideau est doté d'un triple vitrage Interpane, et son coefficient d'isolation thermique Ug est de 0,5 W/m².K, pour un facteur solaire de 61 %. Le triple vitrage permet une meilleure isolation (le 3^e vitrage apporte 50 % d'isolation en plus), avec peu de perte de facteur solaire par rapport au double vitrage. Les cotes des baies sont de 2,60 m de large, pour une hauteur de 2,50 m en partie basse



Le mur-rideau passe en avant de l'ossature bois du bâtiment



Le passage vers l'espace au-dessus du garage.

(incluant un feuilleté 44.2), et de 2,80 m en partie haute du mur-rideau.

En été, des brise-soleil orientables limitent l'entrée du soleil par le mur-rideau, en évitant que les rayons ne touchent le verre : l'inclinaison des lames permet néanmoins de garder la luminosité et la vue. Ces brise-soleil orientables, dont l'un est triangulaire, ont des lames de 90 mm de large, pour une meilleure filtration du soleil. Ils ont été fournis par Warema.

La chambre des parents, située au rez-de-chaussée, est éclairée en second jour par le salon, et protégée par un rideau intérieur pour l'intimité. De la chambre parentale, la vue, quand les brise-soleil orientables sont relevés, permet d'admirer le ciel.


La lumière de la maison est traversante, l'aération est gérée par le système de ventilation à double flux, mais pas par l'ouverture des fenêtres : elles sont dotées de baies fixes. Les seuls ouvrants de la maison sont des portes.

La façade nord comporte peu d'ouvrants : le garage, et la porte coulissante donnant sur la loggia à l'étage ($U_d = 0,6 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$). La façade ouest comporte quelques baies fixes protégées par des BSO, et la façade est, aveugle, est mitoyenne. Toutes les pièces équipées de fenêtres ont des baies en triple vitrage, avec des intercalaires Ultimate de Swisspacer (conductivité thermique de $0,14 \text{ W/mK}$, coloris noir).

La maison est dotée d'une domotisation Somfy, réglée par protocole KNX sur une station météo en toiture, avec capteur de vent. La domotisation règle l'ouverture des brise-soleil en fonction du vent, des températures intérieure et extérieure, etc. Dès que la température atteint 28°C en plein soleil, les brise-soleil sont descendus par l'automatisme.


En conclusion, Vincent Kempf précise qu'« une maison passive n'est pas une maison à énergie positive : elle vise essentiellement à réduire drastiquement la consommation d'énergie. Une maison à énergie positive produit en été, mais consomme en hiver. Elle demande un investissement plus lourd qu'une maison passive (éolien, solaire,...), ce qui rajoute des coûts et de l'entretien, mais elle n'est pas forcément autonome. Un bon exemple de bâtiment à énergie positive, c'est une centrale nucléaire... même si ce n'est pas forcément très écologique... », conclut-il. ■

POUR VOUS, VOTRE CRM MÉTIER



lola by SOLISSYSTEM
www.crm-lola.com
 Tél : 04 66 29 18 07

GRATUIT



VERSION MONOPOSTE

- Fiche contact
- Planning commercial
- Deviz
- Suivi des commandes
- Planning de pose
- Facturation
- Règlement
- Suivi de chantier

Menuiseries Kawneer mises en œuvre par l'entreprise niçoise SN Degivry

Des ouvertures en aluminium aspect rouille pour un ancien bâtiment industriel

Au cœur de la commune de Mouans-Sartoux (06), dans les Alpes Maritimes, le Centre associatif municipal se détache par sa forme longue et sa façade en pierre. Construit au début du XX^e siècle, ce bâtiment industriel a d'abord servi d'atelier pour la maintenance du tramway puis a été transformé en laiterie dans les années 50, avant d'abriter les services techniques municipaux dans les années 80. À l'abandon depuis 1995, il a subi une rénovation complète pour accueillir aujourd'hui la jeunesse et les associations de la ville. Pour la mairie de Mouans-Sartoux, l'objectif de cette réhabilitation était d'atteindre les performances de la RT 2012 tout en préservant le patrimoine existant. Un défi relevé avec succès, notamment grâce aux menuiseries en aluminium Kawneer.



© Kawneer, Xavier Boymond

PANNEAU DE CHANTIER :

Maître d'ouvrage : Mairie de Mouans-Sartoux (06)

Entreprise de menuiserie : SN Degivry, Nice (06)

Menuiseries Kawneer :

- Ensembles composés avec portes d'entrée Kanada et châssis à ouvrant visible fixes et à soufflets Kalory
- Châssis cintrés en pignon à ouvrant visible Kalory
- Châssis à ouvrant visible deux vantaux à ouverture à la française Kalory
- Portes Kamelia avec impostes en trapèze
- Ensembles composés avec châssis fixes à ouvrant visible Karaïbes et porte Kamelia

Une rénovation d'envergure

Pour la mairie, l'objectif de cette rénovation était double : « la volonté de l'élu aux Travaux, Roland Raibaudi, était d'une part d'atteindre les performances exigées par la RT 2012, et d'autre part de préserver l'architecture traditionnelle du bâtiment, en conservant notamment la façade en pierre », explique Angélique Tisserand, responsable du service bâtiment travaux au sein de la direction des services techniques de la commune.

Le maître d'ouvrage a donc privilégié des systèmes et équipements destinés à optimiser les performances et l'inertie du bâtiment : isolation renforcée par l'intérieur, pompes à chaleur avec centrale de traitement d'air, VMC double flux et plancher chauffant.

Les menuiseries extérieures devaient afficher un Uw entre 1,5 et 1,8 W/m².K

Les menuiseries ont elles aussi joué un rôle crucial dans la réhabilitation de l'édifice : « nous avons imposé, dans le cahier des charges, de grands ensembles composés en aluminium à double vitrage pour apporter un maximum de lumière naturelle. La performance thermique des menuiseries extérieures devait afficher un Uw entre 1,5 et 1,8 W/m².K », se souvient Angélique Tisserand. « Le



© Kawneer, Xavier Boymond

coloris des menuiseries intérieures et extérieures était tout aussi important : nous souhaitions une teinte aspect rouille pour préserver l'identité industrielle du bâtiment », ajoute-t-elle.

Teinte "rouille cérusite", propre à Kawneer

Pour répondre à ces exigences, l'entreprise SN Degivry, en charge du lot menuiserie, a préconisé les solutions Kawneer, qu'elle a ensuite fabriquées et posées.

« Nous travaillons avec Kawneer depuis deux ans car nous apprécions la qualité des profilés et des laquages. Pour ce chantier, nous avons bénéficié de l'appui de leurs équipes techniques pour choisir les menuiseries les mieux adaptées », affirme Mickaël Leherpeur, responsable de production de l'entreprise SN Degivry.

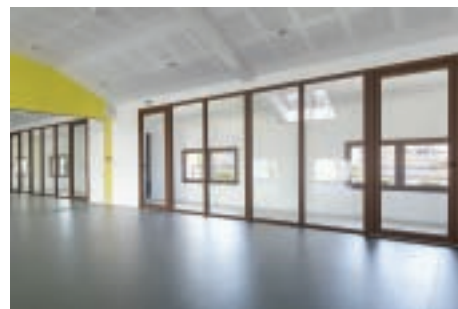
À l'extérieur du bâtiment, une douzaine d'ensembles composés de 3,50 m de large et 3 m de haut, avec portes d'entrée Kanada et châssis à ouvrant visible fixes et à soufflets

Kalory, apportent un maximum de luminosité. Une dizaine de châssis cintrés en pignon Kalory ainsi que sept châssis à deux vantaux Kalory avec ouvrant à la française ont également été posés.

À l'intérieur, quatre portes Kamelia avec impostes en trapèze et deux ensembles composés de 4,50 m de large et 2,20 m de haut, avec châssis fixes Karaïbes et porte Kamelia, ont été installés.

Pour leur donner l'aspect rouille exigé par le cahier des charges, toutes les menuiseries ont été réalisées dans la teinte Rouille cérusite, propre à Kawneer.

« Ce coloris renforce le côté industriel du bâtiment », explique Angélique Tisserand. De loin, il donne l'impression que les menuiseries sont en bois, mais en s'approchant, on découvre une nuance orangée intéressante qui rappelle la rouille. De plus, l'aspect granuleux de cette teinte s'harmonise particulièrement bien avec la façade en pierre du bâtiment », conclut-elle. ■



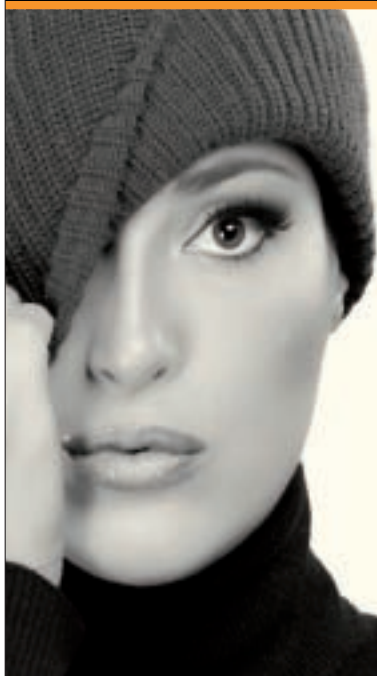
© Kawneer, Xavier Boymond



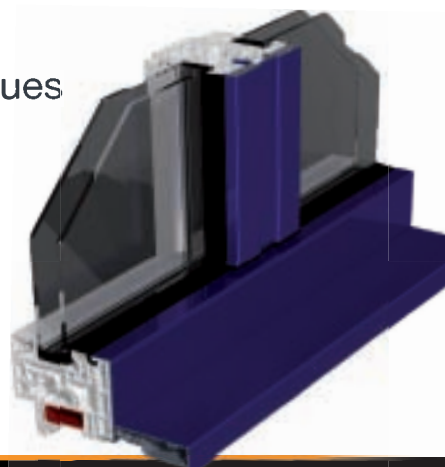
© Kawneer, Xavier Boymond

REFERENCE
"Cacher pour mieux Voir"

OUVRANT CACHE



- + Ouvrant caché
- + Clair de jour maximisé
- + Performances thermiques optimales
- + Capotage alu sur PVC pour une esthétique extérieure 100% alu



www.profialis.com

Solution de façade multidirectionnelle Wictec 50 de Wicona

Formes ondulées pour la façade d'un centre aquatique

Au cœur de la Vendée, Saint-Hilaire-de-Riez avait vocation à accueillir un nouvel équipement aquatique bénéficiant aux 47 000 habitants de la communauté de communes Pays de Saint-Gilles- Croix-de-Vie et aux visiteurs de passage. Le site est exceptionnel, à un kilomètre de l'océan et à la lisière d'un paysage de bocages et de marais salants classé Natura 2000.

Le cahier des charges du concours insistait à la fois sur les attentes techniques propres à ce type de projet, son intégration dans cet environnement remarquable et sur un

geste architectural identifiable, notamment depuis la route départementale RD38 qui le borde.

« Un cabinet spécialisé nous a aidés à définir nos attentes en matière d'insertion du projet, explique François Barreteau, directeur de la division "maîtrise d'ouvrage" de la communauté de communes. Ce travail a été librement et superbement interprété par l'agence Brochet Lajus Pueyo, architecte mandataire, rejointe par DGA Architectes (associé) ».

Ainsi, les trois halles bassins (1 500 m² sur un total de 3 750 m²) s'étirent sous trois pétales ondulant sur une résille métallique, dépliée derrière une immense façade vitrée presque en pourtour, bombée aux angles, en mur-rideau aluminium Wicona. Par contraste, un corps de bâtiment bas et massif sous une toiture en partie végétalisée rassemble l'accueil, les vestiaires, les locaux techniques et l'espace bien-être.

1 400 facettes triangulaires reposant sur des poutres PRS

Une géométrie complexe permet cette légèreté et cette fluidité apparentes. Préfabriquée en atelier, la résille métallique est cintrée dans les angles et de hauteur variable, pour suivre les courbes et pentes de la toiture, une membrane bicouche en PVC articulée sur une ossature de quelques 1 400 facettes triangulaires reposant sur des poutres PRS rayonnantes à inertie variable.

Le mur-rideau doit répondre aux contraintes posées à la structure dans son ensemble : l'étanchéité – « à l'origine de 80 % des sinistres de tels équipements », rappelle le maître d'ouvrage –, les ponts thermiques – en jeu autant dans la consommation énergétique que dans la corrosion et la condensation –, et la sismicité (le bâtiment est en zone 3). La ligne architecturale du projet a aussi nécessité des adaptations et des mises en œuvre spécifiques par l'entreprise Secom'alu afin d'intégrer des vitrages non seulement de hauteurs, d'épaisseurs, de compositions et de formes différentes (trapèzes en parties hautes), mais aussi de poids élevés, de grandes dimensions (jusqu'à 2 300 x 4 500 mm) et bombés.

« Le mur-rideau n'est jamais de même hauteur »

« S'agissant des menuiseries, se souvient Lajus Pueyo, ce chantier présentait de nombreux sujets complexes et beaucoup d'éléments non standards. Nous avions une phase



FICHE TECHNIQUE

Chantier : Centre aquatique Pays de Saint-Gilles-Croix-de-Vie Saint-Hilaire-de-Riez (85)

Maître d'ouvrage : Communauté de communes du pays de Saint-Gilles-Croix-de-Vie

Architectes : Agence Brochet Lajus Pueyo (architecte mandataire, Bordeaux, 33) ; Paul-Louis Imbaud et Raphaël Masnada (concours/études), Paul-Louis Imbaud + DGA Architectes (réalisation) ; DGA Architectes (architecte associé, Les Herbiers, 85)

Ouverture au public : septembre 2017

Entreprise : Secom'alu, La Mothe Achard (85).

Solutions produits Wicona :

- mur-rideau Wictec 50
 - surface vitrée : 1 100 m²
 - surface : 3 750 m² dont 1 500 m² de halles bassins
- Ingénieur d'affaires Wicona : Sophie Depardieu
Ingénieur commercial Wicona : Jérôme Margot



Photos : Jean François Tremège

Exe, ce qui est assez rare, mais sur le chantier aussi, il a fallu mener un important travail d'adaptation. Par exemple, du fait des formes "molles" des trois toitures de la halle – toutes différentes de par leur axe et leurs hauteurs –, le mur-rideau n'est jamais de même hauteur ; la structure intérieure porteuse est une résille facettée, voire de biais, sur laquelle vient se fixer le mur-rideau, d'où un travail conséquent réalisé sur les pièces de fixation tant au niveau du design qu'au plan technique, avec un dimensionnement des pattes d'appui en fonction des efforts et des besoins de la menuiserie. Autres exemples : l'accès au bassin extérieur se fait directement depuis la halle par un couloir immergé à moins 1,30 m, un sas au droit duquel s'arrête le mur-rideau, exigeant une mise en œuvre particulière – tout comme les angles des murs-rideaux sur la toiture centrale, traités en bord à bord. Ou encore : les menuiseries de portes accordéons poussées dans leurs retranchements pour s'adapter au design du mur-rideau... Bref, la collaboration avec les entreprises a été plus étroite que d'habitude, dans un esprit très constructif et le respect de l'esthétique du projet ».

Intégration de vitrages d'épaisseurs multiples et de poids allant jusqu'à 450 kg

La solution de façade multidirectionnelle Wictec 50 est précisément adaptée aux projets de façades de grandes dimensions à angles variables rentrants et sortants, pour une largeur de vue de seulement 50 mm.

Ici, elle convenait parfaitement pour le cintrage des profils dans les deux sens, l'intégration de vitrages d'épaisseurs multiples (de 9 mm à 45 mm), de poids importants (jusqu'à 450 kg) et, grâce notamment aux capots plats, à la finesse et au coloris gris alu (RAL 7016) des profilés, un aspect VEC lisse sur toute la façade, qui laisse la part belle à la résille en structure.

« Nous nous sommes orientés vers la solution Wictec 50 pour de nombreuses raisons : la possibilité de cintrer les profilés dans les deux sens, des cales d'assise permettant de



reprandre des poids importants de vitrages en partie haute (jusqu'à 400 kg en deux faces feuilletées), des blocs de traverse permettant aussi de supporter de fortes charges, le choix en matière de capots, en l'occurrence des capots extra-plats, etc., » explique Jean-Luc Jouannic, chargé d'études de la société Secom'alu implantée à La Mothe Achard (85). « Un point particulier sur ce type d'équipement : la ventilation. Ainsi, pour assurer une circulation optimale du rideau d'air chaud et éviter les risques de condensation, l'épaisseur des traverses au niveau du sol a été réduite de 80 % à 120 mm ; pour garder la même épaisseur sur les montants, nous avons augmenté le nombre de fixations, positionnées à chaque croix du damier de la résille, et pour les dissimuler le plus possible, nous avons travaillé leur design de forme arrondie. L'entreprise de charpenterie métallique Cancé a été d'une grande aide en nous fournissant des plans précis et rigoureux à partir desquels nous avons pu commander et fabriquer. Les visites de Wicona, les échanges et les retours sur les solutions à retenir, ont été aussi d'un appui très utile » conclut Jean-Luc Jouannic. Le résultat est d'autant plus magnifique que le rendu de chantier correspond au rendu de concours, apprécie le maître d'ouvrage. Autres motifs de satisfaction : L'intégration lisse et douce du mur-rideau, la courbure des vitrages en harmonie avec les pétales de la toiture, l'efficacité de l'isolation thermique et de la ventilation ; et en plus, le centre a ouvert à la date prévue en début de chantier, avec un dépassement inférieur à 1 % ! ■

OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

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

AQUITAINE

PYRÉVERRE

Centre Européen de fret
BP 80034
64990 Mouguerre (Bayonne)
Tél : 05 59 31 65 00
Fax : 05 59 31 65 15
Mail : contact.pyreverre@lasry.fr
Web : www.pyreverre.com

TYPES DE VI PRODUITS

Double et triple vitrage, Contrôle Solaire, Bas Emissif, Silicone, VEC, Argon, Acoustique
Verres Décalés, Warm-edge, croisillons
Grands volumes 3800 x 2500.

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal, FFPV, EN 12150

ZONES DE LIVRAISONS

64 - 40 - 33 - 65 - 31

CHAMPAGNE-ARDENNES



Pôle d'activités du Pré Moinot
52100 Saint-Dizier
TÉL : 03 25 96 97 98 FAX : 03 25 96 97 97
Mail : dania@danial.fr
Web : www.danial.fr

PRODUCTION ANNUELLE DE VI

300 000 m²

TYPES DE VI PRODUITS

Silicone, argon, feuilleté à couches et à contrôle solaire, triple vitrage...

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

ZONES DE LIVRAISONS

France entière

LANGUEDOC-ROUSSILLON



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

LANGUEDOC-ROUSSILLON



ZA La Peyrade
34110 Frontignan
TÉL : 04 67 48 52 22 FAX : 04 67 43 00 40
Mail : midi.miroiterie@wanadoo.fr
Web : www.midi-miroiterie.com

TYPES DE VI PRODUITS

Tous

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal

ZONES DE LIVRAISONS

31, 11, 12, 81, 66, 30, 34, 84

PACA



Strada Ville, 48
17014 Cairo Montenotte - Savona - Italie
Tél : 0039.019.50706
Fax : 0039.019.500304
Mail : info@vitrumandglass.it
Web : www.vitrumandglass.it
Contact France
philippevitrum@orange.fr
Tél : 0646656491

TYPES DE VI PRODUITS

Vitrages isolants, warm-edge Kommerling
TPS en phase d'homologation Cekal, assemblage VEC avec silicones Dow Corning et systèmes Schueco, vitrages isolants avec store intégrés Screen Line Pellini.
Grand volumes 6000x3210
Camion grue et assistance à la pose sur chantier.

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

NF, ISO, CE

ZONES DE LIVRAISONS

06, 20, 83, 13, 34, 69

PAYS-DE-LA-LOIRE



10 Rue Georges Clemenceau - BP 245
85600 Treize Septiers
Tél : 02 51 41 51 51 Fax : 02 51 41 53 80
Mail : info@tiv.fr
Web : www.tiv.fr

TYPES DE VI PRODUITS

Vitrage Isolant Double et Triple. Acoustique, Autonettoyant, Contrôle Solaire, Décoration, Gravure, Sablage, Thermique, Sécurité, Rénovation.
Vitrage Electrochrome

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Cekal, Glassalia, Verriers d'Aujourd'hui

ZONES DE LIVRAISONS

16, 17, 33, 44, 49, 79, 85



VERRE & PROTECTIONS

OFFREZ-VOUS TOUTE L'INFO SUR L'ENVELOPPE DU BÂTIMENT !



7 numéros par an

+



Accès intégral au site

+



Tous les scoops par mail

- Sept éditions papier par an** (200 pages en moyenne), avec un florilège d'articles approfondis : des interviews, des visites de chantiers, toutes les nouveautés des fournisseurs, avec toujours son lot d'infos exclusives...
- Un numéro spécial "réseaux"** accueillant le répertoire exhaustif des réseaux français du secteur de la baie, avec les interviews d'un membre et du responsable pour chaque réseau, ainsi que l'actualité complète des réseaux.
- L'accès intégral au site www.verreetprotections.com**, qui publie quotidiennement les infos marquantes de nos secteurs.
- La réception plusieurs fois par an en avant-première de **scoops exclusifs** ainsi que de **newsletters ciblées**.
- Accès exclusif à l'intégralité de la revue **huit jours avant sa sortie officielle**.

BULLETIN D'ABONNEMENT

A retourner sous enveloppe affranchie à : EVO+ / Gestion des abonnements VPS • Bât E, 62, rue Benjamin Baillaud 31500 Toulouse

Nom :

Titre :

Société :

Activité :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Pays :

Tél : Fax :

E-Mail :

FRANCE

- 1 AN : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)
- 2 ANS : 160 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

HORS FRANCE

- 1 AN : 180 € T.T.C.
- 2 ANS : 330 € T.T.C.

SIGNATURE

DATE | |

Mon mode de paiement :

VIREMENT BANCAIRE

Compte n° 04261372371 clé 22 (Caisse d'Épargne,
98 Av. Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine France
Code Banque : 17515 Agence: 90000)
SWIFT : FR76 1751 5900 0004 2613 7237 122

CHÈQUE (à libeller à l'ordre de V.P.S.)

Adressez-moi une facture

Mon n° de TVA :

ABONNEZ-VOUS AUSSI SUR WWW.VERREETPROTECTIONS.COM

La société nordiste rejoint La Toulousaine, Profalux, Eveno et Sofermi

Flip intègre StellaGroup

Basée à Gondcourt (59), la société Flip emploie 107 personnes et prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en 2018.



Geoffroy Toulemonde

Ses actionnaires, dont le dirigeant Geoffroy Toulemonde, à la tête de Flip depuis 15 ans, ont décidé de rejoindre StellaGroup, leader français du secteur du volet roulant, composé des sociétés La Toulousaine (31), Profalux (74), Eveno (56) et Sofermi (31). Flip devient par conséquent un point d'ancrage du groupe dans les Hauts-de-France et sera toujours dirigé par Geoffroy Toulemonde. « Je garde les missions d'animation

de l'entreprise Flip telles que je les avais précédemment. Il n'y a absolument rien de changé sur le fonctionnement de l'entreprise au quotidien » précise-t-il.

« Le plus petit des acteurs nationaux mais le plus gros des assembleurs ! »

« Mon objectif a toujours été de positionner Flip parmi les leaders sur le marché, explique Geoffroy Toulemonde. Depuis que j'ai repris l'entreprise, qui était alors un petit acteur régional, je l'ai développée face à une concurrence d'acteurs nationaux et Flip est devenu, aujourd'hui, un assembleur important. Je dirais le plus petit des acteurs nationaux mais, à mon avis, le plus gros des assembleurs ! », poursuit-il.

Concernant l'entrée de son entreprise dans le giron de StellaGroup, Geoffroy Toulemonde estime que, pour continuer à évoluer, il n'y a point de salut : devenir un industriel. « Qui dit "devenir industriel", ajoute le dirigeant de Flip, dit "avoir des compétences". Et StellaGroup a évidemment un certain nombre de compétences que Flip n'avait pas forcément. Stella a pu prouver, à travers les différentes acquisitions qu'ils ont pu faire, qu'ils avaient une capacité à apporter ces compétences aux différentes entreprises qu'ils ont reprises, tout en maintenant la différenciation entre elles ».

Stabilité dans la gestion et la direction, un acheteur reconnu sur le marché et des projets de développements, autant d'éléments qui ont suscité l'adhésion de toute l'entreprise à la cession de Flip à StellaGroup ?

« Lorsque j'ai présenté le projet à mes collaborateurs, il a été particulièrement bien accueilli. Il a également été très bien accueilli par mes principaux clients. Je pense que c'est plutôt une bonne nouvelle pour le marché, conclut, positif, Geoffroy Toulemonde.

Notons enfin que, entré au capital de l'entreprise nordiste en décembre 2016, Siparex cède ainsi sa participation dans Flip où ce fonds avait alors investi 3,2 millions lorsque l'entreprise avait souhaité s'émanciper du groupe autrichien Hella ».

En intégrant Flip, StellaGroup va réaliser plus de 230 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018 en s'appuyant sur ses 850 employés. ■



Interview de **Didier Simon**, président de StellaGroup

« Flip est une très belle marque avec une image forte »

Verre et Protections Mag : StellaGroup vient de reprendre Flip. Pourquoi cette reprise, expliquez-nous la stratégie qui vous a conduit à mener cette opération de croissance externe ?

Didier Simon : « Notre groupe a pour ambition de se développer de façon organique et par croissance externe, avec deux axes de développement : la France et l'international. Nous sommes en veille forte pour des acquisitions de belles sociétés, de belles marques, de belles personnes et des beaux produits. Notre objectif n'est pas de réaliser des opérations financières mais bien de construire un groupe industriel français performant. C'est pourquoi nous ouvrons notre groupe à des managers ambitieux et à valeurs fortes ».

C'est donc dans cet état d'esprit que s'est opéré le rachat de Flip ? Vous n'avez pas seulement acquis un savoir-faire ?

« Exactement, et votre question me permet de revenir sur les valeurs qui sont celles de notre groupe : valeurs sociales, respect de nos employés, valeurs de services vis-à-vis de nos clients, qualité de nos produits et des délais de fabrication les plus courts du marché. Nous souhaitons que les sociétés qui rejoignent notre groupe partagent ces valeurs. C'est le cas de Flip qui est managée depuis quinze ans par un dirigeant charismatique, qui reste à la tête de l'entreprise entouré d'une équipe solide et qui adhère à ce projet. Ajoutons que Flip est une très belle marque avec une image très forte et

fortement implantée sur sa zone de chalandise du nord de la France. Tous ces critères et un agrandissement de notre maillage géographique, ont fait de Flip une évidente opération de croissance externe pour StellaGroup ».

Vous avez fait de nombreuses acquisitions dans le secteur du volet roulant.

« En effet, avec Flip qui se rajoute aux trois autres entités, nous avons constitué un «pôle volets roulants» qui est devenu le numéro un du secteur en France avec un chiffre d'affaires supérieur à 170 millions d'euros. Toutefois, notre objectif n'est absolument pas d'être numéro un mais bien de constituer un groupe industriel efficace et à même de servir ses clients. Flip contribuera indéniablement à cet objectif ».

Vous évoquez la zone de chalandise de Flip qui dépasse la seule région Nord. Est-ce que l'arrivée de Flip dans le giron de StellaGroup pourrait accélérer votre développement sur les marchés d'Europe du Nord ?

« Il est vrai que cette opération nous rapproche évidemment de la Belgique et de la Hollande. Mais il est prématuré de tirer cette conclusion. Comme expliqué précédemment, notre stratégie est de nous développer à l'export. Nous avons pour cela mis en place une équipe depuis le début d'année, équipe qui a fait ses premiers pas en exposant sous la bannière StellaGroup au salon R+T de Stuttgart en Allemagne. Notre approche consiste d'abord à mettre en place des canaux de distribution de nos produits à l'international. Depuis huit mois que nous avons démarré à l'international, nous commercialisons déjà nos portails et nos clôtures en Angleterre via un distributeur, et nos produits commerce/industrie (grilles rideaux et portes sectionnelles industrielles) s'exportent vers la péninsule Ibérique. Nous avons également activé de nouveaux distributeurs dans les Dom-Tom et, pour l'anecdote, nous sommes fournisseurs des rideaux de l'un des stades de la future coupe du monde de football au Qatar. De l'international inattendu, mais que du fun. Ces concrétisations nous démontrent tout l'intérêt de nous ouvrir vers ces nouveaux terrains de jeux et de ventes ».

Travaillez-vous actuellement sur des dossiers de rachats d'entreprises à l'étranger ?

« C'est un axe sur lequel nous travaillons déjà depuis plusieurs années. Nous avons mis en place des relais dans des pays comme l'Allemagne, la Belgique, la Hollande, Angleterre, l'Italie ainsi que dans certains pays de l'Est pour nous aider à créer ces belles rencontres qui sont souvent la première étape de la croissance par acquisitions ».

Et concrètement, ce travail de contacts a-t-il, d'ores et déjà, donné des premiers résultats ?

« Oui, et concrètement, nous avons aujourd'hui des discussions en cours sur le nord et le sud de l'Europe, mais laissons le temps apporter ses réponses à ces projets ».



Didier Simon

Revenons aux entreprises du groupe Stella. Est-ce qu'il y a entre vos désormais cinq entités, de grosses différences en termes à la fois de process industriels et de produit final ? Des synergies et des complémentarités industrielles existent-elles ou au contraire des produits se chevauchent et se concurrencent-ils ?

« Les maillages géographiques actuels et les typologies différentes de nos clientèles font que, via nos cinq sociétés et nos schémas logistiques, notre service et notre présence auprès des clients s'améliorent. Tout ceci sans friction entre nos différentes équipes et marques. Notre intérêt est de faire jouer au mieux les synergies industrielles, produits et commerciales pour être en mesure de répondre au mieux aux besoins de clients exprimés par les uns ou les autres ».

Allez-vous procéder à des investissements chez Flip ?

« Oui, tout à fait. Nous allons étudier l'agrandissement des bâtiments actuels et l'investissement en ligne de profilage, un savoir-faire de notre groupe. Cela résume assez bien la stratégie de StellaGroup : permettre à des entreprises de taille intermédiaire de franchir un cap industriel en les aidant dans la mise en place de moyens industriels et en les ouvrant aux autres produits du groupe, progrès qu'ils n'auraient peut-être pas réalisés seuls et aussi rapidement. C'est ce que nous avons fait avec Eveno qui, lors de sa reprise, ne profilait pas et qui aujourd'hui possède cinq lignes de profilage avec, en cours de construction, un nouveau bâtiment de 6 000 m² qui habitera un transstockeur dynamique. Donc nous allons, comme pour les autres entités qui ont rejoint StellaGroup, travailler en synergie avec Flip tout en lui laissant une indépendance d'identité et de marque. Une nouvelle belle histoire pour Flip et StellaGroup, comme nous les aimons » ■

Propos recueillis par Frédéric Taddei

Interview de Philippe Fritzinger, directeur général d'Adexsi

Adexsi rachète Tellier brise-soleil

Le groupe Adexsi, spécialiste français du désenfumage et de la gestion énergétique naturelle, dont le siège social est basé à Luynes (37) vient d'acquérir Tellier brise-soleil qui fabrique et commercialise une gamme de brise-soleil fixes et orientables, de lames décoratives pour la façade, de bardage à ventelles ainsi que des grilles de ventilation.

David Garotte reste aux commandes à Chemillé



David Garotte

Quelques semaines après avoir annoncé sa volonté de renforcer son leadership en matière de Gestion énergétique naturelle (GEN), le groupe Adexsi continue donc sa progression. Basée à Chemillé-en-Anjou, dans le Maine et Loire (49), Tellier brise-soleil, qui propose également une large gamme de

volets fixes ou coulissants, compte 18 salariés pour un chiffre d'affaires 2017 de six millions d'euros en France et dans les Dom-Tom.

David Garotte, fondateur et actuel directeur général, conserve ses fonctions et la société Tellier brise-soleil continue de proposer ses propres produits, services et compétences auprès de l'ensemble de ses clients entrepreneurs, prescripteurs et maîtres d'ouvrage.

Tellier brise-soleil : une activité complémentaire au dispositif d'Adexsi

Cette activité vient compléter l'offre Adexsi en gestion énergétique naturelle par son expertise sur l'ombrage en façade. Cette intégration permettra en effet à Adexsi de compléter son savoir-faire et sa gamme de produits. L'objectif étant de maîtriser la lumière naturelle, l'ombrage et l'habillage des façades esthétiques pour accompagner les architectes dans la conception de leurs bâtiments et du confort intérieur des occupants avec une offre globale.

Le groupe Adexsi emploie 870 collaborateurs dans dix sites de production en France et à l'étranger (un en Allemagne et un en Chine). Il possède 17 agences en France pour la pose et la maintenance des produits Adexsi. Le groupe produit 150 000 unités par an et a réalisé un chiffre d'affaires 2017 de 140 millions d'euros. Adexsi est le pôle désenfumage et gestion des énergies naturelles du groupe Soprema, leader mondial de l'étanchéité, qui regroupe des sociétés expertes pour le désenfumage naturel en toiture et en façade, le compartimentage, les portes coupe-feu ainsi que pour la gestion énergétique naturelle avec l'éclairage naturel, la ventilation naturelle, l'ombrage et le rafraîchissement par évaporation. Les sociétés d'Adexsi que sont Bluetek, Souchier-Boullet, SIA et Essertec proposent un ensemble de solutions pour tous types de bâtiments, aussi bien dans le neuf que pour la rénovation, pour contribuer à la construction de bâtiments durables et économes en énergie. ■



Interview de **Philippe Fritzinger**, directeur général d'Adexsi

« Notre objectif est de maîtriser la lumière naturelle, l'ombrage et l'habillage des façades esthétiques »

Verre & Protections Mag : Pourquoi avoir repris la société Tellier brise-soleil ? Qu'est-ce qui vous a séduit dans cette entreprise ?

Philippe Fritzinger : « Cette société, créée par David Garotte il y a 14 ans, correspondait parfaitement à notre volonté de poursuivre notre croissance dans le domaine de la gestion énergétique naturelle. De plus, la société affichait une belle santé financière et commerciale avec des perspectives de développement intéressante. Les premiers contacts avec David Garotte ont tout de suite été positifs et nous avons rapidement trouvé des accords sur les synergies possibles ».

Gamme rectiligne : réalisation d'une salle de sport par Tellier brise-soleil.



En quoi les produits fabriqués par Tellier sont-ils complémentaires des gammes de vos différentes entités ?

« Tellier brise-soleil offre une gamme de brise-soleil fixes, d'habillages de façade et de volets qui permettent à Adexsi de compléter son offre en gestion énergétique. Adexsi proposait des solutions de lumière naturelle, d'aération et de ventilation, de rafraîchissement adiabatique, de destratification et d'ombrage en toiture. Tellier Brise-Soleil vient donc compléter logiquement notre offre ».

Quel point commun existe-t-il entre les solutions d'éclairage zénithal, de désenfumage et les solutions de brise-soleil ?

« Il s'agit plus de complémentarité que de points communs. L'activité de façade de Souchier-Boullet mais également l'offre de Bluetek en matière d'habillage de façade nous avaient amenés à connaître la société Tellier brise-soleil depuis de nombreuses années. Nous avons même depuis quelques temps une offre de brise-soleil sur ces deux sociétés en partenariat avec cette société. Cela a bien sûr facilité le rapprochement et nous étions déjà convaincus de notre complémentarité ».

Opérez-vous sur des marchés communs ou différents ?

« Nous sommes sur un marché commun de la gestion énergétique naturelle. Notre métier consiste à améliorer le confort, les économies d'énergies en utilisant les énergies naturelles telles que le soleil, l'eau, l'air et l'ombrage. Nos interlocuteurs sont d'ailleurs parfois identiques, qu'il s'agisse des poseurs ou des prescripteurs. La différence réside dans nos expertises, qui sont maintenant complémentaires et renforcées ».

Allez-vous faire évoluer les gammes de vos différentes entités en y ajoutant des produits Tellier, notamment chez Souchier-Boullet ?

« Les gammes de Tellier étaient donc déjà présentes chez Bluetek sur la partie habillage de façade et chez Souchier. Les gammes de produits sont complémentaires et n'ont pas vocation à évoluer. Par contre, notre offre de service et notamment d'expertise va se développer en échangeant les savoirs et les connaissances sur la lumière, l'ombrage et également la gestion de l'air et du confort thermique ».

Tellier Brise-Soleil, ce ne sont pas uniquement des brise-soleil mais aussi des volets, des bardages et également des grilles de ventilation. Est-ce que ce sont également des activités qui vous ont intéressé dans le rachat de l'entreprise ?

« Tout à fait, nous proposons déjà de l'habillage de façade avec Bluetek. Nous avons une gamme de panneaux compacts, de panneaux composites, de cassettes et de lames. Avec les habillages en lame, nous étendons notre offre pour apporter aux clients et concepteurs de bâtiments une réponse globale. Idem pour l'activité Souchier et sa marque Genatis, dédiée à la gestion énergétique. Nous pouvons



Les gammes de Tellier étaient déjà présentes chez Bluetek et chez Souchier

apporter une solution globale en plus de nos solutions de ventilation et de pilotage de l'ombrage ».

Adexsi, gère une dizaine d'agences de pose. Vont-elles désormais également poser des brise-soleil puisqu'à ma connaissance Tellier Brise-Soleil ne propose que du "prêt-à-poser" ?

« Il n'est pas question que Tellier propose une solution four-niture et pose, ce n'est pas son métier et ses produits appellent une technicité particulière que ses clients maîtrisent très bien. Par contre, les agences de pose Adexsi seront à même d'apporter des solutions pour la rénovation et de correction des pathologies des bâtiments existants plus complètes, avec la possibilité de proposer plus facilement l'ombrage en façade, mais dans la même logique que ce qui se faisait avec les autres produits existant au sein d'Adexsi ».

Tellier brise-soleil va-t-elle conserver son indépendance sur le plan commercial et marketing ? Y a-t-il des points où une mutualisation pourrait s'opérer avec les entités d'Adexsi, comme par exemple les achats ou la R&D ?

« Chez Adexsi nous tenons beaucoup à la notion d' "inter-indépendance" de chacune des filiales. Cela signifie que chaque société, et bien sûr Tellier brise-soleil, garde son autonomie en termes de fonctionnement, qu'il soit commercial, marketing et dans tous les autres sujets. David Garotte, le créateur de Tellier brise-soleil, reste d'ailleurs avec nous et continue de diriger Tellier brise-soleil. Par contre, nous nous efforçons de développer tous nos domaines d'expertises sur la gestion énergétique naturelle en mettant en commun les connaissances de chacun au sein d'Adexsi ».

Dernière question. Allez-vous procéder à des investissements chez Tellier, suite à ce rachat ?

« Nous avons bien entendu besoin d'un peu de temps pour connaître la société et appréhender ses besoins réels. Mais oui, nous avons pour projet de développer la partie industrielle pour accompagner le marché du confort et de l'esthétique des bâtiments ». ■

*Propos recueillis
par Frédéric Taddei*



Le fonds d'investissement Connect prend une participation majoritaire avec Sofipaca et Bpifrance

Sabine Mariton prend la direction de Stores & protections Mariton

Créée en 1949, la société Mariton conçoit et fabrique des stores et des moustiquaires sur mesure dans son site de production de 7 500 m² à Saint-Chamas (13) en Provence. Président de l'entreprise depuis 1992, Yves Mariton vient de prendre sa retraite et de transmettre la responsabilité du développement de la société à sa fille Sabine, petite-fille du fondateur, jusqu'alors directrice commerciale et marketing de l'entreprise. Âgée de 40 ans, la nouvelle présidente est accompagnée dans cette transmission par le fonds d'investissement marseillais Connect, qui prend une participation majoritaire avec Sofipaca et Bpifrance. Deux autres cadres de l'entreprise ont eux aussi investi dans le capital : Yoann Deltorre, 43 ans et directeur technique, et Sandrine Navarro, 42 ans, directrice administrative, financière et ressources humaines.

Une succession préparée de longue date

À Saint-Chamas, Stores et protections Mariton emploie plus de 70 collaborateurs, a réalisé un chiffre d'affaires de près de 12 millions d'euros en 2017 et affiche l'ambition de dépasser les 15 millions d'euros d'ici quatre ans.

« Notre ambition est de donner à cette entreprise familiale, qui fêtera ses 70 ans l'année prochaine, un élan supplémentaire avec des projets de développement de nouveaux produits innovants, de croissance externe et de renforcement de sa notoriété. Nous avons pour volonté de faire de la marque Mariton la référence incontournable de la moustiquaire, un marché en pleine croissance en France et sur lequel nous disposons de tous les atouts nécessaires pour réussir aux côtés du management dynamique et ambitieux », commente Damien Garau, directeur général associé de Connect.



Yves et Sabine Mariton

Sabine Mariton souligne pour sa part que « l'arrivée de Connect nous permet d'assurer la transmission de l'entreprise tout en conservant son indépendance et en poursuivant l'histoire familiale. Nous allons pouvoir ensemble accélérer sur des projets de développement innovants pour porter toujours plus haut le nom Mariton. Nous veillerons bien évidemment à ce que la société reste fidèle à ses valeurs d'excellence, de qualité, d'éthique et conserve son ancrage local puisque tous nos produits sont fabriqués à Saint-Chamas, village qui a vu naître l'entreprise ».

De son côté, Yves Mariton précise : « Je prépare cette transmission depuis plusieurs années en prenant du recul de manière à ce qu'elle [l'entreprise] puisse fonctionner sans moi. Il me tenait à cœur que l'entreprise reste locale et indépendante, et de plus cette opération permet à ma fille de prendre la suite ! Tout cela n'aurait probablement pas été le cas si j'avais cédé l'entreprise à l'un de mes confrères industriels, ce qui était la solution alternative qui s'offrait à moi », ajoute Yves Mariton.

Trois familles de produits

La société Mariton propose aujourd'hui trois familles de produits. Les moustiquaires sur-mesure et standard pour fenêtres, portes et portes-fenêtres constituent la première famille. C'est un segment en fort développement, dont Mariton est le leader national. Viennent ensuite les stores intérieurs sur-mesure (stores enrouleurs, à bandes verticales, vénitiens,...). C'est le segment d'activité historique pour lequel Mariton est le premier fabricant français indépendant.



De gauche à droite : Sandrine Navarro, Sabine Mariton et Yoann Deltorre

Les produits extérieurs (stores extérieurs, pergolas, grilles) constituent la troisième famille de produits. C'est une niche en forte croissance, notamment au développement des pergolas.

Mariton commercialise l'essentiel de ses produits au travers de son réseau d'installateurs-poseurs professionnels pour le résidentiel, mais réalise également des ventes en GSB. Pour l'instant présente avant tout dans le quart sud-est, qui concentre plus de la moitié de son chiffre d'affaires, Mariton entend se développer plus rapidement sur le reste du territoire.

Développement de nouvelles solutions

Mariton travaille en permanence à accroître la facilité de pose pour ses installateurs : pose sans perçage en moustiquaires fixe Insectifix et enroulable moustispeed, ainsi qu'en stores vénitiens entre pareclozes sans perçage, sorti en 2018, et en 2019 à enrouleur entre pareclozes sans perçage.

Le second axe de développement est l'amélioration de l'ergonomie pour le client final, avec une solution "tirage direct" sur toute leur gamme de stores intérieurs : plissé, vénitien, enrouleur, bandes verticales.

L'entreprise développe également des produits de protection solaire extérieurs. Les Rollozip, déclinés en deux boîtiers pour couvrir de larges plages dimensionnelles, permettent d'équiper complètement une pergola bioclimatique. Pour l'extérieur, toujours, "Moustizip", une déclinaison en moustiquaires convient pour des ouvertures



© Mariton **Le store intérieur RolloDnight** est un store jour nuit, à enrouleur, sans boîtier : jusqu'à 2000 mm de largeur.

jusqu'à 4 m de large et constitue une solution motorisée pour les grandes baies.

Pour les installateurs, l'application mobile Mariton apporte de nouveaux services, comme configurer son produit en direct et remettre au client final un prix et une validation de faisabilité en temps réel. ■



NOUVEAU

La protection contre le soleil et les intempéries markilux

Les stores design markilux ont été plusieurs fois distingués.



Stores design – Made in Germany

markilux marquant | Le meilleur des abris sous la pluie. Le système de store autoportant est une protection individuelle contre le soleil et les intempéries. Grâce à son caractère textile et son design puriste, il offre beaucoup de liberté et de confort.

Pour obtenir plus d'informations, veuillez visiter DÈS MAINTENANT le site markilux.fr

markilux
fiable intemporel élégant

Toiles Orchestra Block Stripe Noir C022 Dickson

Une utilisation inhabituelle des rayures pour un impact architectural maximum

Juanita Nielsen Community Centre est un foyer municipal basé à Sydney en Australie. Situé dans un ancien entrepôt, le centre a été rénové en 2016. Cette restauration a entraîné une modernisation des locaux tout en préservant l'authenticité du bâtiment d'origine.

La rénovation de Juanita Nielsen Community Centre a été pensée par l'architecte Neeson Murcutt, en association avec la ville de Sydney. Le résultat : un lieu composé de plusieurs styles alliant différents types de matériaux en référence au passé industriel du bâtiment.

Les rayures des stores ont une disposition à 45°

En plus d'un impact architectural, cette utilisation de la rayure rend directement hommage à Juanita Nielsen. Disparue en 1975, l'éditrice est restée dans la mémoire des Australiens. Son célèbre portait où elle porte un haut à rayures a largement inspiré les architectes.

On retrouve des références à ce motif dans le choix des plafonds en zig-zag, des volets en diagonales et des toiles.

Pour ce projet, les toiles Orchestra Block Stripe Noir C022



Dickson ont été utilisées. Habituellement, les rayures de ces stores sont verticales. Ici, une disposition à 45° lors de la confection renverse au propre comme au figuré l'image des rayures classiques. ■



Mise en œuvre des solutions Solozip II Box et Lamisol de Griesser

Stores toiles et brises-soleil orientables pour un “immeuble bateau”

Au cœur de Rennes, à proximité du centre-ville historique et de la place de Bretagne, la résidence de très haut standing “Cap Mail” a été construite par les Ateliers Jean Nouvel et le Groupe Giboire, promoteur immobilier.

Le bâtiment qui a été conçu à l'image d'un bateau de grande envergure, dit “amiral”, compte 45 logements, des bureaux sur 11 étages et un magasin de design contemporain au rez-de-chaussée.

Deux choix de produits résistants aux vents

Entièrement constitué de verre et de métal, les façades sont animées par de grandes terrasses, de jardins d'hiver et des murs végétalisés qui font également la particularité de cet immeuble et qui s'intègre à la fois dans un environnement urbain et naturel. Les ouvertures extérieures laissent entrer généreusement la lumière et offrent une vue exceptionnelle sur la ville.

Pour assurer une protection solaire, des stores toiles Solozip II Box et des brise-soleil orientables Lamisol de Griesser ont été posés.



Ces deux choix de produits, résistants aux vents, empêchent la chaleur d'été de pénétrer dans les pièces à vivre et assurent une bonne visibilité vers l'extérieur. Solozip II Box et Lamisol répondent donc aux besoins de confort thermique et visuel en s'intégrant à la façade.

Cette réalisation est devenue ainsi le signe architectural fort du centre-ville. ■



Nouvelle collection de textiles signée **Bandalux**

Près de 1 000 références constituent la nouvelle collection de textiles de Bandalux, qui connaît une refonte quasi-totale et se déclinent selon six thématiques distinctes : Polyscreen, Décorative, Essential, Blackout & Efficient, Venetians & Pleated et Vertical.

Les liasses et cartes insérées dans des books thématiques bénéficient chacune d'un code couleur permettant une identification rapide par catégorie de produits. Chaque utilisateur se repère ainsi dans l'offre globale et

accède directement aux informations techniques, aux applications répertoriées par système, aux échantillons matières ainsi qu'aux carnets d'inspiration.

Une collection qui a nécessité trois ans de recherche

Cette nouvelle collection comprend 21 tissus classés M1 et pouvant ainsi être mis en œuvre dans les bâtiments tertiaires et les établissements recevant du public. Largeur des rouleaux jusqu'à 300 cm pour l'ensemble des

références de la collection. Trois ans de recherche, de sélection et de tests (notamment en matière de résistance à la lumière, qualité des tombées de tissus...) ont été nécessaires à l'élaboration de cette nouvelle collection riche en nuances, contrastes, particularités et complémentarités.

Rappelons que tous les produits Bandalux respectent l'ensemble des normes en vigueur dans le domaine de la protection solaire. 100 % recyclables, ils sont exempts de phtalates, plomb et métaux lourds. ■



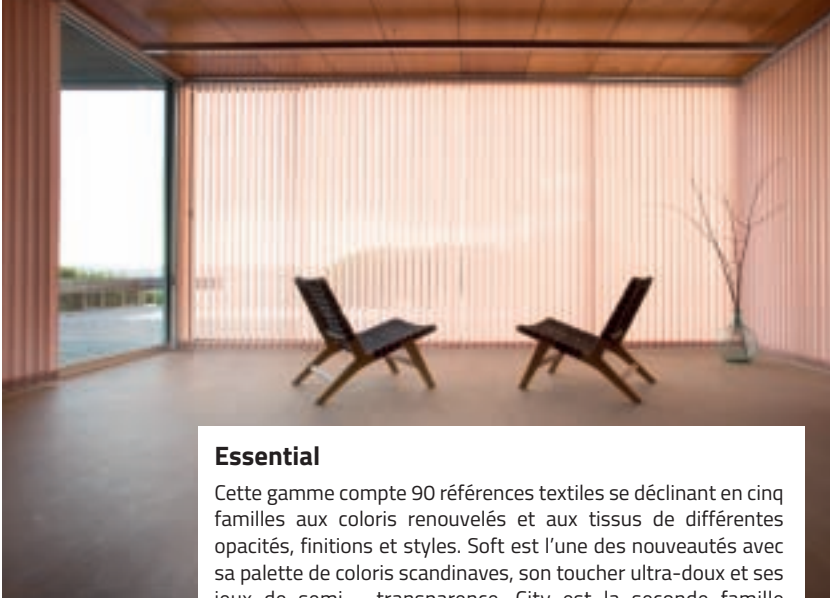
Polyscreen

La gamme phare de Bandalux, se décline aujourd'hui en deux référentiels distincts nommés Basics et Fantasy et présente au total 163 textiles : 85 pour Polyscreen Basics et 78 pour Polyscreen Fantasy. Parmi les nouveautés, notons Polyscreen Basics 475 dont l'aspect mat et la maille serrée offrent un degré d'ouverture de 5 % mais également Polyscreen Basics 501 dont l'aspect réfléchissant, grâce à son verso blanc, offre un degré d'ouverture de 1 %. Avec Polyscreen Fantasy 473, la déco est à son apogée avec des fils métallisés crystal, or, argent ou cuivre, avec Polyscreen Fantasy Silken les coloris - classiques ou peps - changent selon la lumière et avec Polyscreen Fantasy Glam, possédant différentes textures, les couleurs oscillent entre chaud ou froid. Polyscreen Fantasy Party est quant à elle une référence qui s'adresse aux plus jeunes. Quant à Polyscreen Fantasy Vintage, il nous plonge dans les années 70 avec sa touche chic et rétro.



Décorative

Cette gamme comprend désormais 79 textiles déclinés en cinq références thématiques. Light et Dark - renouvelées à 90% - répondent à des tissus sophistiqués aux multiples contextures précieuses telles que le jacquard, le tweed, les lins, etc. Trends, carte totalement renouvelée, se scinde en couleurs chaudes ou froides et se compose de tissus imprimés géométriques ou floraux dans l'air du temps. La fantaisie est ici de mise dans des tonalités toujours empreintes d'élégance. Nature - à l'aspect duveteux - joue sur les nouvelles textures et les transparences. Kids, une première dans les collections Bandalux, met les enfants à l'honneur avec des imprimés bords de mer et des aquarelles.



Essential

Cette gamme compte 90 références textiles se déclinant en cinq familles aux coloris renouvelés et aux tissus de différentes opacités, finitions et styles. Soft est l'une des nouveautés avec sa palette de coloris scandinaves, son toucher ultra-doux et ses jeux de semi - transparence. City est la seconde famille totalement nouvelle qui offre encore plus de transparence et se met en scène au gré d'une décoration urbaine et contemporaine. Linea 2000 voit l'éventail de ses tissus renouvelé à 80 % et offre des couleurs vives et dynamiques. Roma se tourne vers la déco chic aux tons pastel. Éco-Friendly est la famille éco-design dont le nombre des références s'accroît autour de Planet - Écoplanet - Écovision et Renaissance, tous étant fabriqués à partir de matières recyclées. Planet et Écoplanet sont ainsi réalisés à partir de bouteilles PET recyclées (6 bout. de 1,5 l équivalent à 1 m² de tissu éco-conçu), Écovision est 100 % polyester, sans PVC et certifié Oeko-Tex et Renaissance est fabriqué à partir de 80 % de coton recyclé.



Vertical

274 références marquent ici leurs différences en bandes verticales de 89 mm autour de quatre gammes distinctives que sont Polyscreen Basics, Polyscreen Fantasy, Essential et Blackout & Efficient.



Venetians & Pleated

Cette gamme se distingue grâce à ses 24 références en stores vénitiens bois, 129 stores vénitiens aluminium et 57 stores plissés. Les vénitiens bois s'agrémentent de nouveaux coloris et jouent des tendances gris/blanc et finitions patinées. Les vénitiens alu voient leurs couleurs se multiplier (notamment en lames de 50 mm) et leurs finitions s'affiner autour de mats texturés ou de métallisés. Côté plissés, les couleurs, transparences et aspects matières sont joliment représentés grâce à la gamme Décorative ; au même titre que les références Blackout & Efficient redonnant modernité et dynamisme aux stores plissés.



Blackout & Efficient

Avec 73 références - et ses 14 familles - la gamme Blackout est l'une des plus exhaustives du marché et voit aujourd'hui ses coloris et textures s'enrichir. Les références Blackout Basics et Blackout FR (classées M1) s'affichent jusqu'à 300 cm de large. Les références Blackout Trends jouent sur les coloris et imprimés décoratifs géométriques ou floraux. Deux références sont dédiées à l'extérieur Blackout Trend Light et Blackout Matte. La gamme de toiles basse émissivité Efficient affiche quant à elle 94 références dont les coloris et certifications ont été actualisés. Du côté des toiles ignifuges, nous notons les nouvelles références Moon 100 % Trevira et Skyline qui possède un degré d'ouverture de 4 %. Du côté des toiles réfléchissantes, les nouveautés sont notamment Square - à l'apparence screen et classé M1 - et Polyscreen Reflective PS 473 Metal bénéficiant d'un traitement métallisé et offrant un degré d'ouverture de 3 %.



Portes et portails au cœur de l'offre sécurité

Les nouveautés fermeture vues au salon **Expoprotections**

Expoprotection, le salon de la prévention et de la gestion des risques, s'est tenu à Paris - Porte de Versailles du 6 au 8 novembre dernier. Rendez-vous référent des acteurs du marché de la prévention, l'événement réunit près de 750 exposants internationaux et reçoit plus de 20 000 visiteurs dans ses deux univers complémentaires : risques professionnels et industriels, et risques malveillance et incendie.

Le monde de la fermeture est bien entendu présent au rendez-vous de la protection. Nous vous présentons une sélection des produits proposés par les exposants de notre secteur.

Béquille de porte électronique à plaque courte CX2174

Uhlmann & Zacher étend sa gamme de béquilles de porte pour inclure une béquille de porte électronique à plaque courte. Le nouveau CX2174 convient notamment à l'utilisation dans les portes coupe-feu et pare-fumée car l'aménagement du trou correspond exactement aux trous standards pour les béquilles à plaque courte.

Le produit peut être installé avec le verrou certifié de manière appropriée même dans les verrous de sortie de secours conformé-

ment à la norme DIN EN 179. Le CX2174 s'adapte discrètement à l'architecture de bâtiments existants et nouveaux.

Cette combinaison aux formes de poignée fonctionnelles et attrayantes permet davantage de niveau de personnalisation. Elle peut être contrôlée soit offline soit online via un réseau radio. Le produit peut être programmé de manière flexible et convient à tous les types de transpondeurs standards. ■



Visor Access

Visor Access de Vauban Systems est une solution de contrôle d'accès permettant d'ouvrir une porte équipée du système du fabricant à partir d'un smartphone sans badge ni lecteur. L'utilisateur, via une appli sécurisée, scanne un QR code crypté, fixé sur la porte, et entre. C'est une solution qui s'adresse à des marchés émergents, en demande de nouveaux usages pour la gestion de leur sécurité. Elle répond aussi à une demande forte pour l'usage élargi des Smartphones comme moyen d'accès dans les bâtiments tertiaires. ■



Contrôle d'accès par code lumineux FlashLock

L'utilisation de la technologie de communication optique permet d'émettre et de recevoir l'accès à toute serrure modernisée avec FlashLock, distribué en France par Key-Tronics. L'utilisateur autorisé reçoit un lien (par SMS ou email), l'écran de son smartphone clignote. L'utilisateur tient simplement le téléphone devant le capteur FlashLock. S'il est utilisé pendant la période d'accès autorisée, le verrou clignote et le bouton peut être tourné. Plus besoin de s'inquiéter des clés perdues, volées ou même copiées. Avec FlashLock, le smartphone devient la clé. Afin d'octroyer ou supprimer des autorisations, une interface Web permet aux clients d'effectuer des modifications à tout moment. Ce nouveau système de contrôle d'accès par code lumineux comprend d'un côté des serrures de haute sécurité équipées d'un capteur de lumière numérique et d'un autre côté un simple smartphone faisant office de clé. Le smartphone reçoit un code d'accès crypté depuis une plateforme, par



email ou sms, puis transforme ce code en un signal lumineux faisant flasher l'écran. L'utilisateur dirige l'écran de son smartphone face à la serrure, qui autorise ou non l'ouverture, selon les droits octroyés par l'administrateur.

Les serrures s'adaptent à tous les types de portes ou portails. Elles ont la même taille et la même forme que les cylindres mécaniques et n'ont besoin d'aucun câblage. Les serrures et les clés ont des identifiants uniques, cryptés, assurant une sécurité et une traçabilité totale des accès ou tentatives d'accès. Les serrures sont anti-piratage et mécaniquement renforcées.

Les clés sont activables et désactivables à volonté et en temps réel : plus de problème de gestion ni de remplacement de serrure en cas de vol ou de perte de clé. ■

CyberKey Air : clé connectée en Wifi

CyberKey Air est une clé électronique pour les cylindres CyberLock. Elle possède une mémoire contenant des codes d'accès cryptés, une liste de serrures auxquelles elle peut accéder, des dates et heures autorisées pour chaque serrure, et une date de début et de fin de fonctionnement.

Les fonctionnalités Wi-Fi de cette clé permettent la mise à jour en temps réel des planifications, des autorisations et des événements d'accès lorsque la clé est connectée à un réseau autorisé.

Les clés intelligentes CyberKey sont programmées avec des autorisations d'accès propres à chaque utilisateur (ID unique non modifiable, non duplicable). Elles stockent des milliers d'événements d'accès (autorisés ou refusés) et met à jour les planifications d'accès pour le détenteur de la clé. Le système conserve également les codes d'accès cryptés qui lient la clé à un système spécifique. Celle-ci comprend une batterie rechargeable qui alimente à la fois la clé et chaque serrure qu'elle rencontre. ■



Serrure électronique AElement Fusion

AElement Fusion, de Salto Systems France, est une nouvelle serrure électronique pour contrôler et gérer les accès dans les bâtiments tertiaires neufs. Cette serrure au design moderne, à l'esthétique discrète, s'intègre et se fond dans tous les intérieurs. Avec cette solution, la sécurité devient presque invisible puisque seuls sur la porte sont présents un tout petit lecteur rond entouré d'un anneau lumineux (qui s'éclaire en vert si l'accès est accordé ou en rouge si l'accès est refusé) et une béquille. L'électronique est quant à elle cachée dans le champ de la porte. Le lecteur est disponible en noir ou en blanc, et au niveau des béquilles, une très large gamme de modèles est proposée avec des designs très variés et en plusieurs finitions (Inox mat, Inox Poli, Laiton Mat, laiton Poli, Laiton Ancien et même noir). AElement Fusion bénéficie des toutes dernières avancées technologiques comme l'utilisation du smartphone pour ouvrir la porte avec le Bluetooth. ■



Cliq Connect Online

Avec Cliq Connect Online, Abloy propose une clé "intelligente" de contrôle d'accès en temps réel dédié au secteur tertiaire. À l'insertion de la clé Cliq Connect dans la serrure, celle-ci interroge le serveur à travers l'application Cliq Connect pour smartphone afin d'obtenir un droit d'accès immédiat. Chaque utilisateur détient une clé unique programmée avec ses droits d'accès et pilotée sur un système centralisé. Au-delà de la dernière innovation technologique que représente Cliq Connect Online, la solution Abloy Cliq apporte une réponse adaptée et évolutive pour la sécurisation des sites sensibles et distants. L'équipe Abloy accompagne les Opérateurs d'Importance Vitale (OIV) pour identifier le dispositif de verrouillage sous contrôle d'accès le plus efficace et économique pour en assurer la sécurité. ■

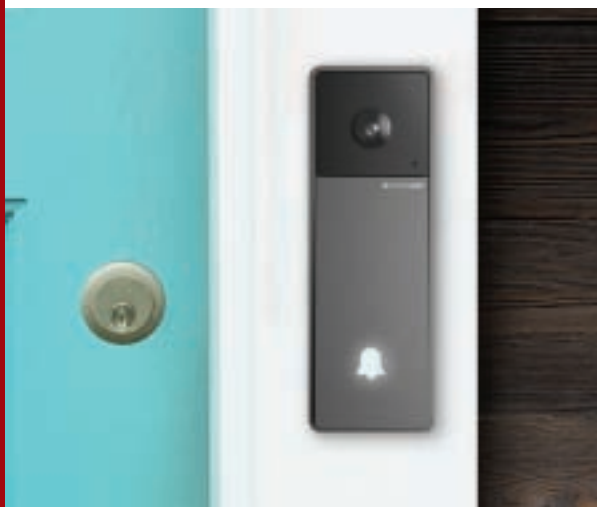


VistoWi-Fi

Comelit Immotec, société spécialisée dans les systèmes de sécurité, vient de lancer Visto, une sonnette qui permet de toujours savoir qui est derrière la porte en donnant des notifications de mouvements. Par exemple, savoir quand les enfants reviennent de l'école ou quand un client passe devant l'entrée d'un magasin.

Le WiFi Visto est alimenté par deux fils provenant de la sonnette existante et l'alimentation électrique lui étant reliée. Il envoie ensuite les données et le signal de communication via WiFi afin de connecter le dispositif portable pour faciliter la communication.

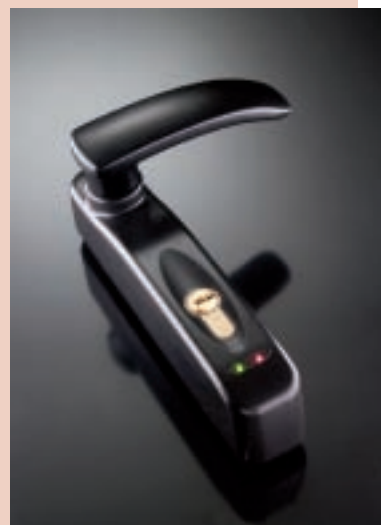
Ajoutons que la version Visto2 est une autre solution qui permet de connecter Visto à un routeur même s'il est hors de portée wi-fi. Le Visto 2 est relié au carillon Visto par les deux fils existants tandis que le carillon communique avec le réseau du fabricant via wi-fi ou ethernet. Ce système permet d'installer Visto hors de portée du wi-fi. ■



Béquille extérieure Trim Tronic

La poignée béquille Trim Tronic montée sur une serrure anti-panique et proposée par Iseo, apporte une solution d'ouverture de l'extérieur lorsque la sortie reste libre de l'intérieur.

Elle permet de faire du contrôle d'accès sur une porte équipée d'une anti-panique Iseo et ainsi autorise l'ouverture de l'extérieur tout en conservant la sortie de secours de l'intérieur du bâtiment. ■



Cylindre électronique Libra

Le cylindre électronique Libra peut être installé dans tous types de portes équipées de serrures à profil européen (EN1303). Il est alimenté par pile, l'installation se fait rapidement sans câblage et est très économique. Le cylindre est compatible aussi bien sur des portes neuves que pour de la réhabilitation. Grâce à sa gamme de dimensions et de fonctionnalités ce cylindre permet de couvrir toutes les demandes spécifiques du marché tout en réduisant le coût de stockage et en assurant une meilleure flexibilité et rentabilité. Disponible en différentes finitions et couleurs, le cylindre Libra s'intègre au design souhaité par les architectes. ■



Rhea FB4 et FB6 de Picard serrures

Après le développement d'une gamme de portes techniques anti-effraction certifiées A2P CR4, Picard Serrures lance une version pare-balles dans sa gamme de portes acier Rhea. Fabriquées sur-mesure, les portes d'entrée d'immeuble pare-balles Rhea FB4 et Rhea FB6 sont des portes monobloc ou mécano-soudées sur paumelles. L'ensemble des éléments qui les composent (dormant et ouvrant en tube, fixe ou imposte) est réalisé à partir de profilés en acier d'une épaisseur de 60 mm de type Jansen qui assurent une protection optimale contre les attaques violentes.

Spécialement conçus pour protéger les personnes contre les tirs d'armes à feu, ces bloc-portes sont équipés :

- pour la version FB4, d'un simple vitrage pare-balle (AB290) pour les portes intérieures ou d'un double vitrage pare-balle (AB290/8/44.2), d'une épaisseur maximum de 50 mm, pour les portes donnant sur l'extérieur,
- pour la version FB6, d'un simple vitrage pare-balle (AB480) pour les portes intérieures ou d'un double vitrage pare-balle (AB480/8/44.2), d'une épaisseur maximum de 64 mm, pour les portes donnant sur l'extérieur. Le modèle Rhea FB6 est pourvu en plus d'une tôle en acier Thyssen, d'une épaisseur de 6,5 mm, soudée à l'extérieur du profilé. Conformément à la norme EN 1522 qui classe les produits en fonction de leurs performances de résistance aux balles de différents calibres avec différents types d'armes, la porte Rhea FB4 est dotée d'une résistance balistique aux



revolvers type 357 Magnum. La porte Rhea FB6 offre, quant à elle, une résistance balistique aux tirs de fusils d'assaut et de carabines.

Ces nouvelles portes d'entrée d'immeuble pare-balles disposent d'un système de verrouillage à sécurité négative à l'aide d'une serrure mécanique un point ou d'une gâche électrique à émission. La décondamnation intérieure s'effectue par bouton NO/NF. ■

Serrure de sécurité Co404 ICE

La nouvelle serrure électrique à pêne électromagnétique de Cometa France est dotée d'un verrouillage mécanique automatique. Le pêne est déverrouillé (serrure de porte) lorsque le loquet à ressort est poussé et que le battant de la porte est aligné. Le déverrouillage automatique (déverrouillage du pêne) est mécanique, sans impulsion électrique, conçu contre la coupe des câbles. Équipée de capteurs de position de pêne et de vérin (en option) et porte ouverte / fermée, la serrure nécessite une alimentation électrique pour son déverrouillage ou peut être ouverte manuellement par l'intermédiaire d'un cylindre profil européen UNI 9570, déverrouillage momentané ou permanent. La serrure se verrouille par l'action d'un ressort lorsqu'elle n'est pas alimentée. ■



Serrure électromécanique La Dynamique

Le caractère innovant de la nouvelle serrure électromécanique trois points à impulsion, lancée par Guidotti, est la dissociation des trois pènes qui a pour avantage que si un pêne devait ne pas se verrouiller, il n'empêcherait pas le bon fonctionnement et le verrouillage des deux autres pènes.

Elle est homologuée NF S 61-937 et conforme à la norme EN179 si elle est accompagnée d'une béquille et à la norme EN1125 lorsqu'elle est équipée d'une barre anti-panique. Disponible en version en applique et en version à encastrer, elle dispose donc de trois pènes pivotants assurant un maximum de résistance et d'une béquille contrôlée.

En cas de panne d'alimentation, la porte est maintenue verrouillée et la sortie est libre. L'ouverture de l'extérieur se fait par contrôle d'accès impulsionnel extérieur de type lecteur de badge, clavier codé... et mécaniquement par clé. L'ouverture de l'intérieur est régie par le principe la béquille ou la barre anti-panique contrôlée. Hors tension, la béquille ou la barre anti-panique sont inactives. La sortie est possible par contrôle d'accès ou par clé. ■



Mise en œuvre du textile Imagine Blackout à l'aspect tissé de Bandalux

95 stores intérieurs 100 % opaques pour des laboratoires

Sur le site Carreire à Bordeaux (33), un projet s'inscrit autour de la réunion de deux bâtiments existants, l'institut Magendie et la Plateforme génomique fonctionnelle (PGF), ainsi que de la réalisation d'un nouveau bâtiment central, le Centre Broca Nouvelle Aquitaine. Ces trois entités forment un ensemble de plateaux expérimentaux au service de la recherche sur le système nerveux et ses maladies. L'excellence des chercheurs du monde entier se retrouve sur ce site – le plus important d'Europe en neurosciences – autour d'une priorité... le cerveau.

Les laboratoires situés au centre de l'édifice ne possèdent pas de lumière naturelle directe

« L'expression architecturale du nouveau bâtiment résulte de notre volonté de répondre au contexte urbain très dense et de proposer, dans le même temps, une organisation fonctionnelle et évolutive. Afin de réduire son impact sur l'environnement, notamment en termes de dépenses énergétiques, Neurocampus / Centre Broca Nouvelle Aquitaine présente une grande compacité volumétrique. Partant d'une forme cubique, chaque étage s'articule différemment afin de réagir au voisinage en dégageant les champs visuels ou en resserrant les liens afin de privilégier les échanges » déclare Bettina Ballus, architecte associée de l'agence VIB Architecture.

« L'idée n'était pas de réaliser un cube plein, le programme n'affichait d'ailleurs pas une volonté particulière d'avoir

une surface identique par étage, mais bien de répondre le plus justement possible aux attentes des chercheurs évoluant dans des laboratoires spécifiques. Nous avons donc pensé l'ensemble de ce R+4 sous forme de couches successives avec un volume à part entière par étage et des terrasses extérieures généreuses » poursuit Bettina Ballus.

L'architecte souligne la proximité relationnelle établie avec les chercheurs ayant accordé à l'agence une vraie liberté de création : « Nous avons eu un interlocuteur unique par étage, celui-ci faisant l'interface avec l'ensemble des personnes occupant chaque plateau ».

Les bureaux occupant la périphérie du bâtiment offrent aux chercheurs une vue dégagée sur les environs. Inversement, les laboratoires, aux volumes généreux, se situent au centre de l'édifice et ne possèdent pas de lumière naturelle directe afin d'éviter tous désagréments tels que l'éblouissement ainsi que les nuisances sonores.

Stores inclinés de 5 à 10 degrés

Le choix des stores est ici primordial car ils doivent répondre aux propriétés techniques et fonctionnelles exigées par les instituts de recherche, aux impératifs des laboratoires stériles. Les stores intérieurs 100 % opaques Bandalux ont ainsi marqué leur différence et équipent quasi tous les laboratoires donnant sur l'atrium.

Particularité de la mise en œuvre sur ce chantier, les stores sont inclinés de 5 à 10 degrés, dans les châssis, afin de suivre les façades désaxées de l'atrium reliant physiquement et



© Bandalux

symboliquement tous les services. Tel un kaléidoscope, cet atrium aux multiples facettes est la résultante géométrique des divers plateaux. Il joue en alternance entre différents types de vitrage. Des caissons en aluminium cachent tous les mécanismes dont l'enroulement.

« En termes de structure, ce bâtiment fut techniquement très complexe à réaliser, ajoute Bettina Ballus. Beaucoup de laboratoires, équipés de microscopes, sont aveugles et nous avons la nécessité absolue de ne générer aucun choc, aucune nuisance vibratoire. Or, nous avons de grands porte-à-faux qui s'érigent jusqu'à huit mètres et nous sommes en zone sismique. Les contraintes vibratoires étaient donc énormes et nous avons réussi à faire un bâtiment sans joints de dilatation. À noter aussi que le chantier a été réalisé dans les temps », conclut l'architecte. ■



© Bandalux

PANNEAU DE CHANTIER :

Maitre d'ouvrage : Région Nouvelle Aquitaine

Maitre d'ouvrage délégué : BMA

Architecte mandataire : VIB Architecture - Bettina Ballus et Franck Vialet

BET : Egis

Économiste : Bougon

Ingénierie façade : Arcora

Mission OPC : TPF

Installation stores occultants Bandalux : Groupe Fayat - Castel Alu

SHON constructible : 13 000 m²

SHON restructurée : 1 300 m²

Coût construction : 35 millions d'euros HT

Inauguration du bâtiment : 29 Septembre 2017



Augmentez votre productivité:
KS AluKap Duo

Optimisez et faites progresser votre Production de volets roulants:
KS AluKap Duo

Votre interlocuteur pour les pays francophones:



VENTE D'ÉQUIPEMENTS POUR LE BÂTIMENT ET L'INDUSTRIE
INDUSTRIE - BAUELEMENTE - HANDELSGESELLSCHAFT MBH



IBH GmbH - Hegenheimer Str. 18 - D.79576 Weil am Rhein
Tél. +33 633 43 74 97 - Mail: ibh@ibh-sb.com - www.ibh-sb.com

Plusieurs pergolas pour la couverture de quatre zones différentes du complexe résidentiel

Des structures KE pour l'extérieur d'une villa privée

Les structures KE ont été choisies par les architectes Perna et Tulumello pour une prestigieuse villa privée, située près du port touristique d'Antigua, une île des Petites Antilles, dans la mer des Caraïbes, célèbre pour ses plages de sable blanc et ses eaux turquoises.

Pergola d'ombrage en aluminium avec store refermable et rétractable pour le salon et l'espace nuit

Le projet découle de la nécessité pour le client de créer une couverture pour quatre zones différentes du complexe résidentiel : entrée, zone adjacente au salon, terrasse de l'espace nuit, emplacement du bateau.

En ce qui concerne le salon et l'espace nuit, cinq Gennius Isola 2 adossées ont été choisies pour l'installation, dont trois au rez-de-chaussée sur la sortie de l'espace jour, et deux au premier étage, adjacentes à l'espace nuit.

Isola 2 a été choisie pour répondre à la nécessité d'installer une structure en harmonie avec l'aspect architectural du complexe résidentiel caractérisé par un style propre et linéaire et des couleurs douces. Pour cette raison, la couleur blanche a été choisie, à la fois pour la structure et pour la toile de couverture. Isola 2 est une structure d'ombrage en aluminium avec store refermable et rétractable, composée d'une toile (tendue lorsqu'elle est ouverte) fixée à un système de déplacement d'arc, de chariots et de guides lui permettant de glisser horizontalement. Sa résistance au vent est garantie jusqu'à la classe 6 selon l'UNI EN 13561.

Pergola bioclimatique à lamelles

Dans la zone adjacente à l'entrée, une pergola bioclimatique à lamelles Kedry Plus a été installée, avec un design plus léger et plus essentiel, toujours en accord avec le style et les couleurs sobres de la villa.

Kedry Plus est une structure d'ombrage en aluminium avec toit à lames réglables composée d'un profil de gouttière périmétrique qui permet la rotation des lames et le drainage



de l'eau. Le mouvement a lieu grâce à l'utilisation de moteurs linéaires. Sa résistance au vent est garantie jusqu'à la classe 6 selon l'UNI EN 13561.

Structure spéciale Gennius Roomy pour protéger l'emplacement du bateau

Enfin, la structure spéciale Gennius Roomy a été choisie pour protéger l'emplacement du bateau. Puisque le client n'avait pas besoin d'une couverture ouverte, un modèle fixe a été choisi, équipé d'un système spécial d'accrochage de la toile, facilement amovible par le client en cas d'événements atmosphériques de grande importance, relativement fréquents pour la région lors de la saison des ouragans. Gennius Roomy, est, en effet, l'un des produits sur le marché caractérisé par la plus haute performance en termes de résistance à l'eau et au vent. C'est un produit unique, fabriqué sur mesure en fonction des besoins exprimés par le client, qui est pré-assemblé en usine, et une fois seulement que tous les aspects requis par le client ont été vérifiés, il est alors installé sur le site.

Sa structure en profilés extrudés en alliage d'aluminium UNI6060 est formée par des colonnes de support à section carrée et par des profils de gouttières sur lesquels sont insérés les profils courbes des arcs de recouvrement. ■

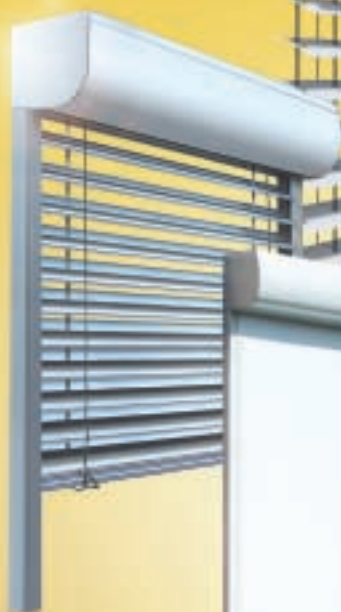
PROTECTIONS SOLAIRES

POUR UN CONFORT NATUREL DE L'HABITAT

BSO NEUF



BSO RÉNO



En neuf ou en rénovation,
profitez d'une gamme complète
de solutions conçues pour
répondre à toutes les configurations.

Devis et commande en ligne sur
le portail [e.Sopro](#)

NOUVEAU

SCREEN
ZIP SOLAIRE



SCREEN ZIP



Tous nos produits
sont disponibles
en grandes
dimensions

Retrouvez-nous au
salon Equipbaie,
stand N63, Hall 1.

SOPROFEN
FERMETURES 

SOPROFEN Network

Après la renaissance, la **reconquête**...

Deux ans après le pari réussi de la relance du salon, les équipes de Reed et des associations et fédérations professionnels qui les épaulent ont redonné à Equipbaie le rang qu'il occupait il y a quelques années : le rendez-vous national des acteurs du verre, de la fenêtre, de la fermeture, de la protection solaire et de la métallerie qui a lieu du 20 au 23 novembre 2018 à Paris, porte de Versailles. Avec l'appui des six syndicats partenaires (Actibaie, FFPV, SNFA, UFME, UM et UMB), le salon Equipbaie-Métalexpo 2018 a séduit 360 exposants dont 40 % sont de nouveaux.

La convivialité est cette année à l'honneur

La convivialité est le focus de l'édition 2018 avec des moments d'échanges et de rencontres uniques autour du salon et sur les stands des exposants et des partenaires. Le service aux exposants et aux visiteurs est encore amélioré, avec des parcours personnalisés, des aides à la visite et un service spécial de bus pour leurs déplacements. Ainsi, la plateforme digitale "My Equipbaie", service gratuit, permet aux visiteurs et aux exposants de se connecter avant, pendant et après le salon. Ils peuvent éditer un parcours sur-mesure incluant les produits et les exposants sélectionnés. Les visiteurs voient aussi apparaître, sur leur profil, une recommandation d'exposants correspondant à leur métier et leurs centres d'intérêt. La plateforme est disponible, sur le salon, dès l'entrée. Des conseillers sont à la dis-



position des visiteurs pour les aider à éditer leurs parcours. Cette année marque le 30^e anniversaire d'Equipbaie et est rythmée par plusieurs événements dont, notamment, un cocktail le mardi 20 novembre à 17 heures devant le Pôle Fenêtre.

En ce qui concerne l'accueil des exposants, pour bien démarrer la journée, un accueil café est prévu tous les matins pour eux. Pour la restauration, à la demande des partenaires, une offre spécifique de restauration est proposée avec un système de pré-réservation pour les exposants. Cette offre de restauration aura pour thème les régions de France. ■



40 % de nouveaux exposants cette année

Menuiserie → 86 inscrits dont **34 nouveaux exposants**

Fermeture → 68 inscrits dont **31 nouveaux exposants**

Accessoires & composants → 18 inscrits dont **3 nouveaux exposants**

Produits verriers & vitrage → 22 inscrits dont **9 nouveaux exposants**

Systèmes de contrôle → 26 inscrits dont **12 nouveaux exposants**

Protection solaire → 35 inscrits dont **17 nouveaux exposants**

Services, équipements → 25 inscrits dont **12 nouveaux exposants**

Machines, outillage → 31 inscrits dont **8 nouveaux exposants**

Métalexpo → 36 exposants dont **14 nouveaux exposants**



**VERRE &
PROTECTIONS**

Retrouvez-nous sur

EQUIPBAIE

Hall 1 stand N 90

Les animations du salon

- En 2018, Equipbaie fête ses 30 ans et, pour l'occasion, offre un **cocktail musical et festif** aux exposants et aux visiteurs le 20 novembre devant le Pôle Fenêtre.
- La **nocturne du salon** a lieu jeudi 23 novembre de 18 h 00 à 21 h 00.
- Les **Coups de Cœur de la Presse Pro**, créés en 2016 par Verre & Protections Mag sont organisés cette année par le magazine 5 Façades, et sont remis le mardi 20 novembre à 14 heures lors de la remise des Trophées, sur l'Arena Innovation.
- Les 2^e **“Grands Prix des Réseaux de Verre & Protections Magazine”** sont remis le mercredi 21 novembre à 12 heures, sur l'Arena Innovation suivis d'un cocktail mis en place par Thierry Marx sur l'espace du Pôle Fenêtre.
- Toute la semaine, **Batiradio “la voix du bâtiment”**, anime un plateau radio pour des interviews et des tables rondes. ■


 HALL 1
 STAND E80

Rehau : Neferia, fenêtre haute résistance en Raufipro

La fenêtre Neferia est réalisée avec des profilés de 70 mm en matériau composite Raufipro, rigide à la pose et stable dans le temps grâce au renforcement dans la masse y compris dans les angles, et dont le process de fabrication de fenêtre est identique à du PVC. Son battement central de 10 cm offre un clair de vitrage plus important (jusqu'à +15 %). Avec sept chambres d'isolation, des vitrages de 14 à 44 mm, 3 barrières de joints d'étanchéité (dont au niveau du vitrage) et des drainages invisibles, les performances d'isolation sont optimales. Niveau phonique pour une fenêtre 1,48 x 1,45, la performance $R_w (C;Ctr)$ est de 42 (-2; -6) dB avec un vitrage 44.2 Stratophone/14/10. Niveau thermique pour une porte-fenêtre 1,53 x 2,18, la performance est de 1,1 W/m^2K avec un vitrage U_g 1,0 W/m^2K avec intercalaire Warm Edge. Le Raufipro subit moins de déformations lors des variations de température (coefficient de dilatation PVC $8 \times 10^{-5} K^{-1}$ - Raufipro entre 3.1 et $3.3 \times 10^{-5} K^{-1}$). ■



Geno Inovent 2, la fenêtre qui aère même fermée

La fenêtre Geno Inovent 2 en matériau composite Raufipro repense la ventilation des intérieurs grâce à sa VMC double flux intégrée sous forme de capteurs connectés qui évaluent la température, l'humidité et le niveau de CO_2 . L'air frais extérieur et l'air vicié intérieur passent à travers un échangeur pour récupérer jusqu'à 71 % de la chaleur intérieure. La durée et la puissance de la ventilation sont gérées de manière autonome avec quatre niveaux d'intensité réglables à la main ou automatiquement pour renouveler jusqu'à 30 m^3/h . La fenêtre consomme peu d'énergie avec 0,43 Wh/m^3 maximum en vitesse 4 (environ 1,34 €/mois) pour une fenêtre 2 vantaux et n'est pas bruyante (19 à 38 dB(A)). Elle est aussi thermiquement



très performante avec un U_w jusqu'à 0,72 $W/m^2.K^{-1}$ en triple vitrage pour U_g à 0,4 $W/m^2.K^{-1}$ et intercalaire de 0,04 $W/m.K$ et avec U_w jusqu'à 1,1 $W/m^2.K^{-1}$ en double vitrage avec $U_g = 1,0 W/m^2.K^{-1}$ et Swisspacer Ultimate. Sa performance d'isolation phonique atteint $R_{w,P} = 42$ dB. ■



VERBATIM

Maxime Boileau,
responsable marketing division fenêtres

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La Smart Window, ou fenêtre intelligente, qui est le fruit du travail des ingénieurs Rehau chaque jour en relation et au service de nos clients, afin d'améliorer la performance et de créer de nouveaux services ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« En 2018, une belle progression des ventes des produits de la famille Raufipro pour fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrées et baies vitrées, nous travaillons donc à étendre la gamme de produits et services autour de ce matériau pour 2019 ».

HALL 1
STAND A36



La FFPV ainsi que les deux Unions professionnelles UDTVP et UDIVP sont présentes sur le Village du Verre. Cet espace dédié au monde des produits verriers réunira également des stands d'exposants, adhérents des syndicats (Lukora tecni Bombage, Pyroverre, Ideal Pose, Sadev, Glass Lab Costa, Verriers d'Aujourd'hui, NSG Pilkington) et qui présentent les savoir-faire des différents métiers ainsi que de ceux des partenaires. Depuis juillet 2017, la FFPV, l'UDTVP et l'UDIVP travaillent avec l'ambition de promouvoir et de représenter les professions des produits verriers, de former et d'informer les adhérents bien sûr mais aussi tous les acteurs du bâtiment.

Sur le Village du Verre, les visiteurs peuvent découvrir les actualités en matière de formation : une nouvelle offre attractive pour se former aux réglementations, à la connaissance des produits verriers, à la sécurité etc. Des formateurs sont présents pour répondre à toutes les questions. Des rendez-vous peuvent être pris directement sur le Village du Verre pour des études plus personnalisées. ■



HALL 1
STAND H65



Remise de diplômes chez Actibaie

Le groupement professionnel Actibaie expose sur le stand du Pôle Fenêtre. L'occasion d'affirmer son nouveau positionnement et de présenter ses nouveautés : serious game, application mobile, site internet... La formation est mise à l'honneur avec la remise des diplômes du CQP "Installateurs de portes, portails et portes automatiques piétonnes" mais également avec le lancement de la campagne "Recrute & Forme" initiée par le Pôle Fenêtre. 11 000 postes sont à pourvoir dans la filière fenêtre. Suite à ce constat, des actions spécifiques sont menées par les organisations professionnelles telles qu'un carnet des métiers et une communication renforcée. Un label "Recrute & Forme" a été créé pour appuyer cette dynamique. ■

NOUVEAUTÉ
LEUL Menuiseries



FABRICANT de PORTES et FENÊTRES

BOIS PVC ALU

DESIGN, PERFORMANCE et LUMIÈRE

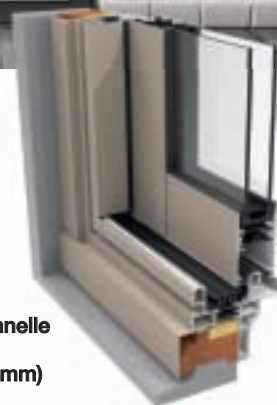
avec

Le COULISSANT ALU 3700



A*3 E*58 V*A2
Uw = 1.6 w/m²K
Sw = 0.52 %
TLw = 0.66 %

- ✓ Rails en inox et 2 galets réglables par vantail, en standard
- ✓ Vitrage 28 ou 32 mm
- ✓ Nuancier de 40 couleurs
- ✓ Crémone multipoints bidirectionnelle
- ✓ 2 traverses aux choix (60 ou 90 mm)
- ✓ En neuf, des doublages de 100 à 200 mm
- ✓ En rénovation, pose en façade pour les 2 vantaux (70mm) et 3 vantaux (104mm)
- ✓ Disponible en 3 vantaux, 3 rails et 4 vantaux, 4 rails
- ✓ Possibilité de faire du galandage 1, 2 et 4 vantaux (2 vantaux refoulement de part et d'autre)

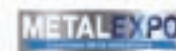


LEUL Menuiseries vous présentera ses nouveautés
lors du prochain salon EquipBaie

selon les résultats sur banc d'essai LEUL - Valeur avec bouclier thermique - L : 2350 mm/H : 2180 mm



20 - 23 NOVEMBRE 2018
PARIS PORTE DE VERSAILLES - HALL 1



LEUL VOUS VA SI BIEN.



www.leul.fr

05 49 66 05 87

Elcia : ProDevis 8, logiciel de chiffrage et gestion commerciale menuiserie, store et fermeture

HALL 1
STAND H35

Référence utilisée par 19 000 menuisiers, ProDevis va plus loin. Disponible depuis le 9 avril 2018, la 8^e version du logiciel n° 1 de chiffrage et gestion commerciale menuiserie, store et fermeture signe sa première sur Equip-Baie. Envoi de SMS et e-mails, analyse et suivi des indicateurs clés de son entreprise, nouveaux modèles de documents, synchronisation de son planning sur son Smartphone, passage de commandes fournisseurs au format dématérialisé, historique complet des commandes passées, ou encore gestion plus fine de sa pose, ses coûts et ses marges : ProDevis propose de nouvelles fonctionnalités aux professionnels du secteur. Toujours avec le même objectif : leur faire gagner du temps, simplifier leur quotidien et les accompagner dans le développement de leur activité et de leurs ventes. ProDevis 8 va profiter du salon Equipbaie



pour présenter des fonctionnalités inédites que chacun pourra découvrir grâce à des démonstrations en direct. ■

MyPricer, l'application de vente "clé en main", 100% Web menuiserie, store et fermeture

Application Web interfacée avec le Configurateur Elcia, MyPricer s'adresse aux industriels de la menuiserie, du store et de la fermeture. Avec MyPricer, ces derniers proposent à leurs clients non équipés d'un logiciel spécialisé, une solution pour créer leurs devis et passer leurs commandes facilement. Clé en main pour un déploiement immédiat sans développement, MyPricer est accessible depuis n'importe quel support (PC, tablette, Smartphone) avec une simple connexion Internet. Intuitif, il ne nécessite aucune installation ni formation. En rendant ses clients totalement autonomes dans leur chiffrage et passage de commande, l'industriel gagne un temps considérable au quotidien, qu'il peut consacrer à son service clients et au

développement de ses ventes. En plus de posséder un formidable outil de conquête et de fidélisation, l'industriel bénéficie de la traduction multilingue (français, anglais, allemand, néerlandais, polonais) de MyPricer pour s'ouvrir au marché international. ■



VERBATIM

Nicolas Maritan,
directeur marketing et communication du groupe Elcia

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Cette année, notre stand est composé de deux univers artisans/revendeurs et industriels/fabricants. L'univers destiné aux industriels de la menuiserie, du store et de la fermeture est particulièrement mis à l'honneur. L'accent est mis sur l'optimisation de leur production avec Diapason (ERP et configurateur technique) et Ramasoft (logiciel de GPAO et configurateur 3D) ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La poursuite du développement de nos solutions Web : Elcia OnLine, configurateur Web de vente de marque blanche, MyPricer, passage de commandes dématérialisé. Les études confirment que la croissance est de retour sur de nombreux marchés, notamment celui de la fenêtre. Plus que jamais, nous continuons à développer des solutions innovantes pour apporter gain de temps, efficacité, simplicité et développement des ventes. Et belle surprise pour cette année : dans le cadre de notre partenariat avec Sébastien Loeb Racing annoncé en mai 2018, nous proposons à nos clients de vivre une expérience unique avec un simulateur de pilotage installé sur notre stand. Chacun pourra se mettre dans la peau de Sébastien Loeb et prendre le volant de la 208 R2 floquée aux couleurs d'Elcia ».

Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée
en vitrage isolant à protection renforcée



DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE
180 PAGES

Rendez-vous
sur
EQUIPEME
Hall 1
stand E77

PANNEAUX EN VERRE

Protect
Satin[®]
Design

PANNEAUX ALU & VERRE, HPL & VERRE

Protect
VerriAlu[®]
Design

Protect
VerriPlast[®]
Design



DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE
140 PAGES



NOUVEAU
100 % personnalisable
extérieur et intérieur

verrissima.fr

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

Isia : Diapason, ERP et configurateur technique pour la menuiserie industrielle

Diapason est un ERP avec configurateur technique intégré, permettant aux industriels de la menuiserie de gérer et piloter tous les processus de leur entreprise (achats, stocks, approvisionnements, livraisons, SAV, GED) tout en ayant une vision globale de leur activité et leur atelier. Configuration produits, gain de temps dans la gestion de la production, maîtrise de chaque phase de fabrication, zéro papier dans l'atelier, élimination du risque d'erreurs : tout le fonctionnement est optimisé pour se diriger vers l'excellence opérationnelle. Totalement personnalisable à leur organisation, avec Diapason, chaque industriel innove facilement en adaptant sa production aux exigences de ses clients. Gérant le diffus et le chantier, Diapason permet de piloter l'ensemble des sites de production et des usines avec un seul outil. Grâce à sa récente interface avec le configurateur 3D Menuiserie, il est désormais possible de visualiser et interagir en direct sur le produit en 3D pour un paramétrage simplifié. ■

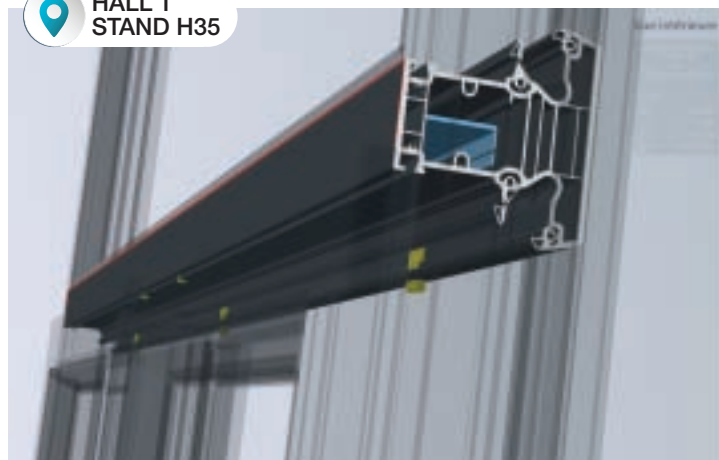
HALL 1
STAND H35



Ramasoft, GPAO et configurateur 3D menuiserie

Logiciel de gestion de la production assistée par ordinateur (GPAO), Ramasoft accompagne les fabricants de la Menuiserie pour leur apporter gain de temps et efficacité. Mise en production simple ou groupée, calcul des optimisations et gestion des chutes, pilotage des machines, liaison avec les stocks, planning, calcul et respect des délais : c'est toute la gestion de la production qui est optimisée ! Au cœur de Ramasoft : le configurateur 3D le plus innovant et abouti du marché pour configurer, modifier et visualiser ses produits en direct et de manière instantanée depuis une représentation 3D. Positionnement des traverses, petits bois, hauteurs d'allège et usinages spécifiques se font directement sur la 3D. Les calculs thermiques et plans de coupe sont également directement intégrés dans ce moteur permettant à toute la production de gagner en simplicité et en intuitivité. Autre avantage : ce configurateur apporte de la simplicité au niveau du paramétrage, permettant une mise en œuvre rapide de la solution. ■

HALL 1
STAND H35





Laurent TERNON,
responsable marketing
chez Bouvet

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Avec les fenêtres innovantes Bouvet, voyez la vie en grand ! »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Continuer à innover et digitaliser le parcours client ».

HALL 1
STAND E65



Bouvet

Ouvrant et dormant caché : Bouvet fait "disparaître la fenêtre"

La dernière née du groupe Bouvet est une fenêtre à ouvrant et dormant caché. Côté extérieur, seul le vitrage demeure visible. Il occupe toute la surface du tableau en maçonnerie, on peut ainsi parler de surface vitrée XXL. Le gain de surface vitrée est ainsi de 15 % par rapport à une fenêtre aluminium à ouvrant caché. Équipée de la toute dernière génération de vitrage isolant, elle permet une transmission de la lumière maximale, tout en garantissant une haute performance thermique (le U_w devient très proche du U_g vitrage, donc proche de $1 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot ^\circ\text{C})$ en double vitrage).

Invisible, mais communicante : son détecteur d'ouverture indique en permanence son état, ouvert ou fermé. La couleur n'est pas oubliée, grâce à des plaxages haute qualité.

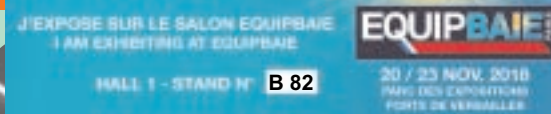


Présentée en avant-première sur Equipbaie, cette innovation Bouvet sera commercialisée à partir de septembre 2019.

Caractéristiques techniques :

- ouvrant et dormant de 80 mm
- trois joints d'étanchéité pour un classement à l'air A*4
- couleurs possibles int/ext grâce à des plaxages haute qualité
- OB avec galets champignons pour une sécurité accrue. ■

Maîtriser la couleur Laquer dans votre atelier



9, Chemin de Thil - 01700 ST MAURICE DE BEYNOST
Tél. : 04 78 54 56 57 laquage@corelec.fr
www.corelec.fr



corelec
Équipements

 HALL 1
STAND E76

Lorebat présente Lomnia, l'alliance de toutes les performances

Conçue en composite fibre de verre (HPC), Lomnia est la toute nouvelle gamme de menuiseries qui fédère de manière optimale les performances thermiques, le confort, l'esthétisme et la sécurité. Par sa composition, l'Hybrid Premium Composite (HPC) permet de réduire la taille du profilé au profit d'une surface de vitrage plus importante. Grâce à ce profilé plus fin, Lomnia bénéficie de 15 % de lumière en plus, par rapport à une fenêtre en PVC. Elle offre également d'excellentes performances thermiques avec un U_w mesuré à $1,2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$; et de grandes qualités d'isolation acoustique, ainsi qu'à l'air, à l'eau, et au vent, grâce à ses trois joints d'étanchéité. Outre leur qualité première, ces 3 joints d'étanchéité présentent aussi l'avantage de rendre les gâches plus difficiles à atteindre, en cas de tentative d'effraction. Côté design, Lomnia se dessine sous des lignes élégantes et épurées. Ses parclofes droites et modernes, ses finitions soignées dans les angles, son drainage caché plus esthétique, donnent une nouvelle allure à la fenêtre. ■



E-lori, le nouveau site e-commerce de menuiseries dédié aux professionnels



E-lori est un configurateur de menuiseries permettant aux professionnels de préparer leur chantier avec une offre préférentielle directe usine et la garantie d'un délai de réception record, en 15 jours pour les châssis PVC. Conçu par le groupe Lorillard, ce site de e-commerce s'adresse aux petites entreprises et à tous corps d'état recherchant une offre

attractive en termes de produits, de services, de délais et de prix. Accessible 24h/24 et 7j/7, le site dispose d'un configurateur intuitif, adapté aussi aux artisans non menuisiers, permettant de dimensionner selon les besoins (châssis configuré en fonction de la pose, options de couleurs assorties au châssis, schémas et pictos, dimensions max et mini), une offre concise de

fenêtres, coulissants sur-mesure, profils de matériaux et accessoires, à des prix défiant toute concurrence. E-lori propose un accompagnement personnalisé avec une hotline mail et téléphone, des mails de suivi à chaque étape, une bibliothèque technique accessible depuis un ordinateur, smartphone ou tablette, et entièrement téléchargeable au format PDF. ■


 VERBATIM

Pierre Lorillard, directeur général adjoint du groupe, délégué au commerce, au marketing et à la communication

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Issue des dernières avancées technologiques, Lomnia, notre nouvelle gamme en HPC (Hybrid Premium Composite), fédère de manière optimale les performances thermiques, le confort, l'esthétisme et la sécurité ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le groupe Lorillard lance "e-Lori", un configurateur e-commerce de menuiseries extérieures pour les professionnels. Des fenêtres et coulissants sur-mesure de qualité et fabriqués en France, une hotline et un support technique à disposition, une livraison en 15 jours ouvrés pour le PVC ».



HALL 1
STAND P89

Novoli : ventilation pour volet roulant électrique Optimm2R

Optimm2R permet à l'air frais extérieur de rentrer dans la pièce tout en ayant les volets fermés et les fenêtres ouvertes. L'air chaud et vicié est évacué par le haut du volet roulant. En moins d'une heure, l'air ambiant d'une pièce de 15 m², soit 38 m³, est totalement renouvelé. La baisse moyenne constatée de la température est de 5 °C. 125 m³ d'air sont renouvelés en une heure.

Simple à installer et à utiliser

Optimm2R se pose pendant l'installation des volets roulants électriques en temps masqué. Optimm2R est posé sur l'appui de fenêtre, bloqué dans les rails du volet roulant et prêt à fonctionner. « Un complément de gamme unique sur le marché des volets roulants pour le confort des utilisateurs finaux », explique-t-on chez Novoli. ■



Cyril Rebattet, ingénieur commercial

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Optimm2R, le seul système de ventilation qui s'adapte à tous les volets roulants électriques pour un confort optimal : renouvellement et rafraîchissement de l'air ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement officiel de notre système Optimm2R à Equipbaie en novembre 2018 avec le démarrage de la production dans notre usine de fabrication implantée à Saint-Etienne-de-Saint-Geoirs (38). ».



VERBATIM

40
ANS FABRICANT
10 ANS EN
FRANCE

ISO
CHEMIE
Use the blue technology.



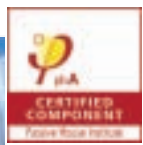
EQUIPBAIE
VOSTRE-POUS À PARIS
30-31 NOVEMBRE 2018
HALL 1 \ STAND: G49

LES SOLUTIONS CERTIFIÉES POUR LES MAISONS PASSIVES

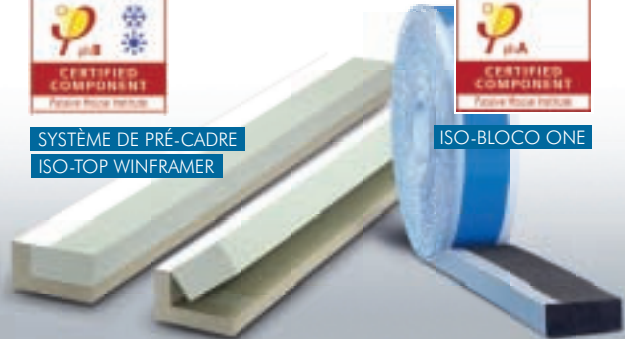
Le certificat « COMPOSANTS CERTIFIÉS » a été décerné par l'Institut de la maison passive du Dr Feist à Darmstadt (PHI - Passivhaus Institut) pour notre SYSTÈME DE PRÉ-CADRE ISO-TOP WINFRAMER et notre système d'étanchéité multi-fonctions ISO-BLOCO ONE. Cette prestigieuse distinction certifie que les produits sont adaptés à un déploiement dans des maisons passives, garanti par leurs caractéristiques une excellente qualité énergétique. Pour les prescripteurs et applicateurs, l'utilisation de ces produits permet d'assurer en grande partie le bon fonctionnement d'une Maison Passive.



SYSTÈME DE PRÉ-CADRE
ISO-TOP WINFRAMER



ISO-BLOCO ONE



ISO-Chemie GmbH \ Bureau France \ Tél. : +33 (0)4 78 34 89 75
Fax : +33 (0)4 78 3487 72 \ info@iso-chemie.fr \ www.iso-chemie.fr

 HALL 1
STAND F22

Profils Systèmes : couissant Cuzco série 712

Cuzco série 712 est la dernière gamme de couissants hautes performances énergétiques créée par Profils Systèmes. Avec un dormant de 70 mm, elle s'harmonise totalement aux frappes et portes de la gamme Cuzco. « Cuzco, ville de la plus longue chaîne montagneuse du monde, la cordillère des Andes, donne cette notion d'espace, en parfaite adéquation avec la gamme, qui offre une masse d'alu visible réduite et minimaliste, pour un clair de jour et une ouverture maximale », explique-t-on chez Profils Système. ■

©Richard Sprang



Profilés aluminium pour la fabrication de verrières intérieures fixes Wallis & Atelier

Profilés Systèmes lance sa nouvelle gamme de profilés aluminium destinée à la fabrication de verrières intérieures fixes Wallis & Atelier.

Ouvertures, nouvelles perspectives, la verrière Wallis & Atelier fait passer d'une pièce à l'autre par un jeu de séparations et transparences donnant libre cours à la créativité grâce au sur-mesure (hauteur maximale 1 600 mm) et sa multitude de coloris exclusifs Profils Systèmes.

Les profilés Wallis & Atelier sont conçus sans rupture de pont thermique et prévus pour être positionnés sur une demi-cloison traditionnelle (brique ou béton) ou sur une allège. ■

©Florence Clot



VERBATIM

Aymeric Reinert, directeur général adjoint

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre gamme 70 mm Cuzco sera la gamme phare de ce salon dans ses versions couissante grande hauteur motorisé et jonction réduite, fixe d'angle, frappes à performances thermiques évolutives à ouvrant caché, minimaliste, équipée de couvre-joint led, oscillo-battante motorisée, et portes ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

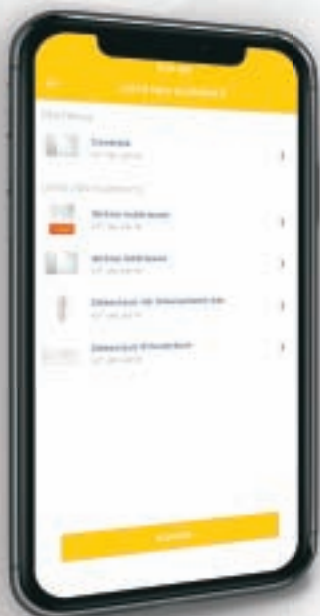
« Le fait que le groupe Corialis auquel nous appartenons nous démontre sa confiance en débloquant huit millions d'euros pour un programme d'investissement intégrant une deuxième unité de laquage vertical et une extension de 5 000 m² supplémentaires sur notre site industriel de Baillargues ».



Home Keeper

la sécurité **augmentée**

Découvrez une nouvelle expérience de la sécurité,
de l'installation à la maintenance



FABRICATION
FRANÇAISE




Plus de performances pour
un système haute sécurité



Plus d'outils pour
**une installation et une
maintenance optimisée**



Plus de services pour
**simplifier le quotidien
de vos clients**

Venez découvrir en exclusivité
Home Keeper sur Equip'Baie

Stand Somfy | 1-H21



HALL 1
STAND B66

Elumatec : centre d'usinage pour pièces débitées SBZ 122

La gamme des centres d'usinage SBZ 122 de 3 à 5 axes pour profilés permet de travailler de manière économique des profilés en aluminium, PVC et acier. Toutes les opérations de travail telles que le fraisage, le forage et le taraudage sont réalisés sur des pièces au repos afin de ne pas endommager la surface du profilé. La technique de régulation intelligente améliore les résultats du travail. Une broche d'usinage montée sur une tête à 4 ou 5 axes ou un système de rotation intégré à la broche d'usinage permet de régler l'unité d'usinage selon un large éventail d'angles. Grâce à une technologie de commande intelligente et des servomoteurs puissants, le banc de la machine est conçu



pour des vitesses de déplacement élevées. La technologie de contrôle et de pilotage bénéficie dorénavant d'une nouvelle génération d'ordinateur, apportant un plus indéniable au niveau de la programmation et de la télémaintenance gérée par TCP/IP.

Grâce à une cabine de protection ne nécessitant que peu d'espace au sol, la gamme des centres d'usinage SBZ 122 assure des cycles d'usinage courts. ■

Centre d'usinage de barres SBZ 151 Edition 90

Le centre d'usinage de barres SBZ 151 Edition 90 est un centre d'usinage à 5 axes conçu pour une fabrication flexible et efficace des profilés en aluminium et acier à parois fines. Dans le but de ne pas endommager la surface du profilé, toutes les opérations de travail telles que le fraisage, le forage, le taraudage, le grugeage et

le sciage sont réalisés sur une barre de profilé fixe. De cette façon, les traces involontaires pourront être évitées.

Avec un design réactualisé et contemporain, le centre d'usinage de barres SBZ 151 Edition 90 dispose également d'une interface logicielle repensée facilitant le travail de l'utilisateur et apportant ainsi fluidité et ergono-

mie lors des process de fabrication.

Avec des longueurs d'usinage comprises entre 6 et 30 mètres, le SBZ 151 Edition 90 permet le traitement de pièces particulièrement longues. Les étaux de serrage réglables en hauteur comme en largeur permettent un serrage optimal du profil dans chaque phase d'usinage. ■



Yvon Wirz, directeur général de Elumatec France

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le SBZ151/90 est un centre de débit et d'usinage puissant et flexible pouvant travailler sur de grandes, voire de très grandes longueurs ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Elumatec fête cette année ses 90 ans et il est important pour nous de garder l'esprit traditionnel de l'entreprise, tout en étant innovant. Nous nous attachons à proposer des nouveautés afin de satisfaire les besoins d'un marché en constante évolution ».

VERBATIM



Olivier Gareil,
directeur de la Business Unit
Europe et Moyen-Orient

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« SageGlass Harmony est un vitrage dynamique intelligent dont la teinte est graduelle (de haut en bas ou de bas en haut), offrant ainsi une expérience visuelle élégante et un plus grand contact avec l'extérieur. Harmony conserve la performance de SageGlass en matière de gestion de l'ensoleillement et de l'éblouissement, pour une grande efficacité énergétique du bâtiment et un confort intérieur inégalé ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous avons présenté pour la première fois en octobre à Glasstec SageGlass Harmony, qui vient compléter notre gamme de vitrages dynamiques, pour répondre aux besoins spécifiques de chaque projet. Nous avons le plaisir de présenter ce nouveau produit pour la première fois en France lors d'Equipbaie. SageGlass Harmony sera commercialisé à partir du milieu de l'année prochaine dans le monde entier ».

Vitrage Sageglass Harmony

HALL 1
STAND D27



Le vitrage électrochrome SageGlass repousse les limites du design avec sa nouvelle solution vitrée Harmony qui offre un confort optimal grâce à une expérience visuelle inédite à l'intérieur d'une pièce vitrée. Ce verre conserve les propriétés techniques du vitrage électrochrome SageGlass qui se teinte ou s'éclaircit à la demande pour contrôler la lumière du soleil et empêcher l'éblouissement ou l'excès de chaleur, tout en restant toujours transparent, contrairement à des stores ou volets, mais il va plus loin : Harmony élimine les séparations linéaires et propose une teinte en dégradé pour un lien plus naturel avec l'environnement extérieur, sans compromis, sur la gestion de l'ensoleillement et sur le rendu des couleurs.

« SageGlass Harmony est l'évolution technologique la plus impressionnante de notre gamme de vitrages dynamiques », explique Alan McLenaghan, le PDG de SageGlass. « Il offre un équilibre très réussi de performances et d'esthétisme que doit fournir une solution vitrée de gestion de l'ensoleillement ».

Since 1978, leading innovation and delivering our

HUMAN TOUCH

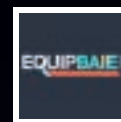
Since 1978, we develop powerful production systems taking sheet metal manufacturing to its pure highest expression.

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**



Hall 1 A49



dallan.com

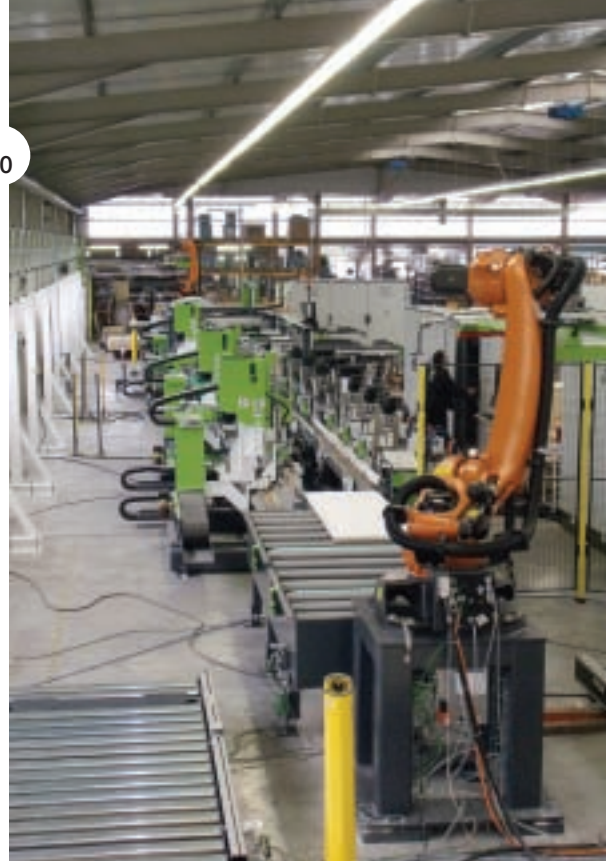
BDM : Ateka 8A 7H1, robot pour profilés larges

De conception entièrement modulaire, ces robots s'adaptent aux besoins spécifiques de chaque client, selon le matériau, la géométrie ou la variété des profilés, la complexité des coupes et usinages à réaliser, les cadences recherchées.

L'Ateka 8A 7H1 a été développé pour travailler des profilés de grandes dimensions destinés à des applications type véranda ou coffres de volets roulant. ■

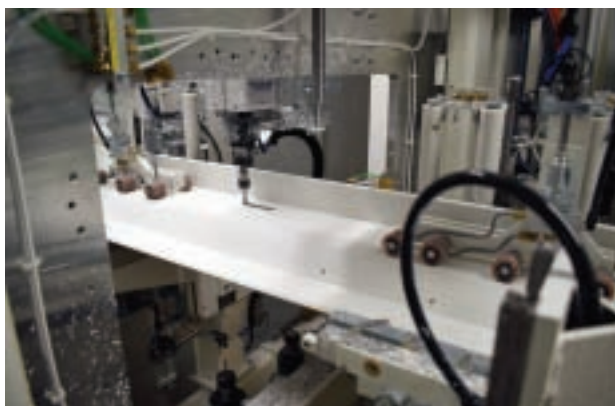
DÉTAILS TECHNIQUES

- Profilés aluminium et PVC.
- Chargeur spécifique pour profilés larges de 300 mm avec cadrage, relevage, calage numérique et système d'aide au chargement.
- Centre d'usinage type CU7 : capacité 300 x 280 mm, 16 broches, 4 par face, 8 inclinables numériquement, puissance de 1 kW à 4,5 kW.
- Groupe de sciage type H1-75 : lame diamètre 750 mm, coupe horizontale, orientation numérique.
- Ou groupe de sciage type YZH1-55 : lame diamètre 550 mm, mouvement de coupe en vertical avec interpolation Y et Z pour très grande largeur, possibilité de croquage, orientation numérique de la lame à $\pm 15^\circ$.
- Evacuation des chutes avec tri PVC/Aluminium.
- Impression étiquettes avec pose automatique ou manuelle ou impression laser.
- Rangement automatique en chariots.
- Logiciel de pilotage intuitif et convivial, qui se raccorde sur la GPAO.



Flexdoor 6000 : robot de finition de portes bois

Très modulaire, la Flexdoor permet de procéder aux entailles et perçages voués aux quincailleries, serrures, verrous, fiches, paumelles ou charnières, mais aussi au défonçage des oculus décors, ou à la découpe des ouvertures de vitrages, œillets ou encore boîtes aux lettres. ■



DÉTAILS TECHNIQUES

- Possibilité de cumuler et de mettre en ligne plusieurs machines pour optimiser les cadences
- Cadence moyenne de deux portes/minute. Jusqu'à six portes/min.
- Grande précision $\pm 0,2$ mm.
- Combinaison quasi illimitée d'électro-broches
- Allie rapidité d'exécution et flexibilité des entailles réalisables
- Conception modulaire, large choix de versions et options complémentaires sur demande.
- Solutions clé en main, avec robot de manutention amont/aval.
- Cette série se décline également en machines Flexwin pour la fabrication de fenêtres
- Logiciel de pilotage intuitif et convivial, qui se raccorde sur la GPAO.

VERBATIM

Célian Cayzac, responsable commercial BDM

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le groupe de débit/usinage présenté à Equipbaie a été conçu pour obtenir les meilleures cadences tout en assurant une grande flexibilité quel que soit le type de profilé (complexe, instable, de grande largeur, matériau spécifique, sensible aux rayures,...) ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous repoussons toujours plus les limites de l'automatisation des opérations afin d'améliorer la productivité de nos clients. Nos dernières innovations répondent à cet objectif :

- chargeur automatique de barres avec gestion des profilés complexes ou instables et un avance barre ultrarapide
- groupe d'usinage à hautes performances, avec inclinaison de broches entièrement numérisée.
- groupe de débit polyvalent avec grugeage et scies multipositions.
- pose de fiches et paumelles robotisée avec dévracage automatisé.
- impression laser puis rangement automatique en casiers par robot transbordeur ».



» Porte pare-flamme E30 en aluminium

WICSTYLE 65 FP

Un produit sur-mesure, efficace et compétitif

- Process de fabrication et de pose simplifiés
- Accompagnement et formation
- Multiples applications
- Efficacité économique
- Équipement anti-panique

Paradigm Omni

Paradigm Omni est une solution Web omnicanal de configuration et de chiffrage destinée aux industriels, négociants et GSB du secteur "menuiserie, fermeture et protection solaire".

Paradigm Omni permet de créer une expérience client inégalée dans tous les canaux de vente. Ainsi, les consommateurs peuvent démarrer la configuration des produits désirés depuis leur domicile, transmettre leur souhait au revendeur qui pourra convertir sans ressaisie ce lead en commande que l'industriel réceptionnera directement dans son ERP, prête pour la production sans aucune ressaisie. Paradigm Omni se compose d'un simulateur, d'un configurateur et d'un logiciel de chiffrage. Des services et fonctionnalités supplémentaires sont également proposés pour



HALL 1
STAND R101

mettre les produits en situation (sur la photo d'une maison) grâce à l'Intelligence artificielle, d'un outil de tests de non-régression (pour s'assurer de la fiabilité du chiffrage) et d'un module de Business Intelligence pour réaliser des statistiques avancées. ■

Paradigm Nexus

Paradigm Nexus est un progiciel de gestion intégré (ERP) conçu pour les industriels du secteur menuiserie, fermeture et store car il dispose notamment de modules pour la gestion de la production et la génération dynamique de nomenclatures (BOM). Son périmètre fonctionnel couvre l'ensemble des besoins d'un fabricant et lui permet de supprimer la ressaisie des commandes issues du web et des solutions utilisées par ses revendeurs.

Paradigm Nexus développe la collaboration entre les différents services en centralisant l'information dans une seule base de données. L'information est précise, juste et disponible en temps réel. Les principales tâches sont automatisées, ce qui libère l'entreprise et ses collaborateurs, qui peuvent ainsi se concentrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.

Adossé à la solution PowerBI (Microsoft), Paradigm Nexus offre aux décideurs des indicateurs de performance (KPI) et données statistiques pour prendre des décisions éclairées. ■



VERBATIM

Steve Arlaud, directeur opérationnel

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La signature d'un accord de partenariat avec un leader du secteur du chiffrage (dont nous dévoilons le nom sur le salon) ainsi que la présentation de la maquette de notre pont qui permettra à l'ensemble de nos clients de supprimer la ressaisie des commandes provenant de ce logiciel. »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Equipbaie 2018 s'annonce riche en actualités. 360 Innovations dévoile à cette occasion sa nouvelle identité visuelle, son nouveau nom "Paradigm", ses nouvelles marques et ses nouvelles solutions. En effet, depuis son rachat par le leader américain WTS Paradigm (185 salariés, 60 000 utilisateurs) en 2017, 360 Innovations a mis au point les synergies avec sa maison mère pour offrir le meilleur de la technologie et des services aux industriels français. De nombreuses surprises sont ainsi dévoilées durant le salon, notamment un partenariat d'envergure... qu'attendent les fabricants depuis de nombreuses années. »



HALL 1
STAND T66



Aluconcept : élargissement de la gamme de portails en aluminium assemblé

Bénéficiant d'un savoir-faire et d'une expertise de plus de 30 ans dans la fabrication de portails en aluminium, Aluconcept développe son offre de portails assemblés afin d'offrir des produits de plusieurs styles à prix attractifs.

On retrouvera ainsi au salon Equipbaie une nouvelle gamme au style résolument moderne, avec des portails pleins et de nombreuses options de personnalisation (feuille de pierre, tôle, inox...) et une autre gamme aux formes classiques et intemporelles. ■



Antoine Burgermeister, directeur général du groupe RB Développement

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Nous mettrons particulièrement en avant le nouvel élan que nous donnons à Aluconcept. Nous dévoilons notre toute nouvelle gamme de portails qui sera certainement l'une des plus larges du marché, mixant le savoir-faire de la soudure et de l'assemblage mécanique. »



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« L'actualité pour notre groupe est la présentation de notre nouvelle identité de groupe : Groupe Burgermeister. Nous comptons par cette nouvelle identité, capitaliser sur notre particularité sur le marché :

- une entreprise familiale de 45 millions d'euros de chiffre d'affaires et 280 personnes
- nos trois spécialités : volets, portails, garde-corps
- le multimatières : aluminium mais aussi bois, PVC et fer
- quatre usines spécialisées par savoir-faire métier
- plusieurs marques spécialistes et notamment Thiebaut et Aluconcept, pour le volet battant et le portail/garde-corps qui sont présentés à Equipbaie.

eko okna



THE EUROPEAN BRAND

Des centaines de milliers de clients, en Pologne et dans le monde entier, nous ont déjà fait confiance

Rejoignez-les!

Eko-Okna est l'un des principaux producteurs européens de menuiserie extérieure. Fort de nombreuses années d'expérience, de notre volonté de développement continu, de notre capacité de s'adapter aux attentes du client mais aussi aux tendances changeantes du marché... voilà ce qui nous distingue de la concurrence!

20

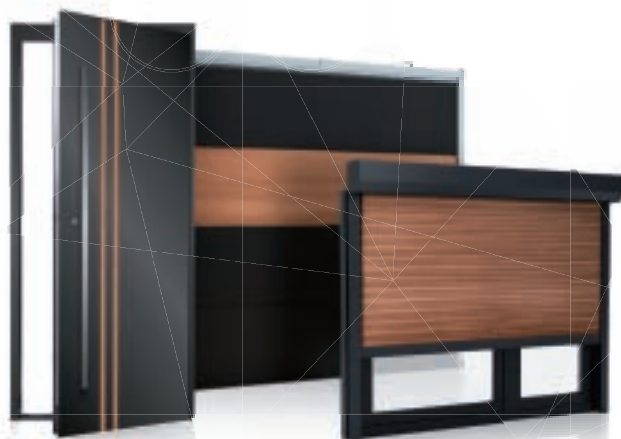
ans
d'expérience

35

pays
d'exportation

6000

châssis
fabriqués
par jour



+48 660 525 915 +48 660 520 614

fenetres3@ekookna.fr

www.ekookna.fr

Porte connectée AMCC HALL 1 STAND N63

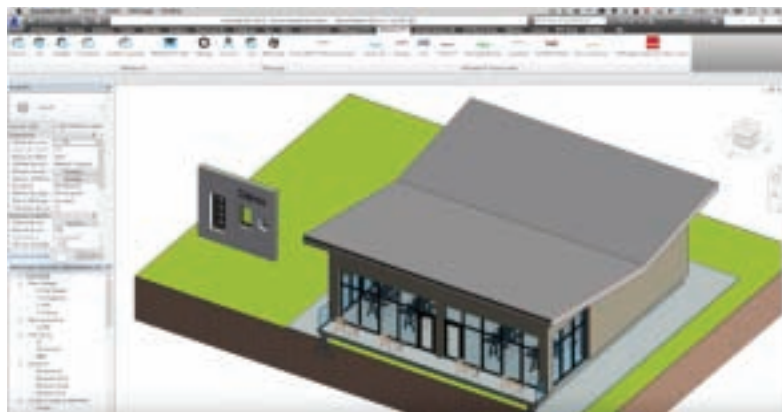
AMCC dévoile en avant-première les différentes options domotiques qui seront disponibles dès la fin 2018 sur sa collection de portes aluminium monobloc Prestige. À découvrir : la serrure motorisée électrique à six points de fermeture pilotée à l'aide d'un clavier à code ou d'un lecteur d'empreinte digitale, la serrure connectée qui dispose en plus du système domotique Io Homecontrol et le cylindre connecté pour gérer à distance les accès de son domicile. Serrure et cylindre connectés sont compatibles avec la box domotique Tahoma de Somfy qui permet, via internet, de piloter à distance la porte d'entrée en toute simplicité. À l'aide d'un smartphone ou d'une tablette, munis de l'application Tahoma, il est possible de vérifier à tout moment que la porte d'entrée est bien fermée, de la déverrouiller à distance, d'être alerté en temps réel en cas d'ouverture/fermeture ou encore de programmer tous les



sécanarii souhaités. Et pour les férus de haute technologie à la recherche d'un confort optimal, ces modèles de portes aluminium monobloc Prestige seront également pilotables par la voix grâce aux enceintes intelligentes. Il suffit de télécharger sur son smartphone les applications mobiles de la Google Home ou d'Amazon Alexa et de lancer l'application Tahoma de Somfy pour demander à l'assistant vocal de verrouiller/déverrouiller la porte. ■

AMCC franchit le pas du BIM

AMCC publie ses premiers objets BIM "fenêtres et portes" sur BIMobject.com. Parfaites répliques numériques d'une fenêtre ou d'une porte AMCC en trois dimensions, ces objets paramétriques intelligents sont formellement identifiés et complétés par les caractéristiques et propriétés techniques du produit (isolation thermique, étanchéité à l'air, performances énergétiques...). Architectes, bureaux d'études, entreprises de construction, gestionnaires du patrimoine et constructeurs de maisons individuelles peuvent ainsi, dès à présent, télécharger gratuitement les fichiers BIM d'AMCC afin de les intégrer dans leurs logiciels métiers BIM, via des plug-in dédiés, pour enrichir leur maquette numérique. L'utilisation d'objets BIM paramétriques "fenêtres et portes" permet de modéliser les baies de manière intelligente dans la maquette. Les utilisateurs de logiciels BIM peuvent facilement personnaliser les portes et les fenêtres d'un projet en modifiant les propriétés, les dimensions, l'alignement,



le choix des matériaux, de manière dynamique sans réaliser de calculs complexes et extraire les quantitatifs. Cette modélisation facilite le travail de conception, permet de générer automatiquement des vues en 3D et de gérer les données complexes dans un environnement collaboratif en temps réel. Tous les objets BIM d'AMCC sont disponibles aux formats natifs Revit et IFC. ■

VERBATIM

Léopold Franken, responsable marketing d'AMCC

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Alliant esthétique, performance, sécurité et domotique, notre nouvelle collection de portes aluminium Prestige sera présentée en exclusivité sur Equipbaie ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le groupe Atrya déploie actuellement un projet d'évolution de groupe qui repose sur un recentrage de l'entreprise sur son cœur de métier, à savoir la production et vente aux particuliers de fenêtres, portes et vérandas. Ce projet se traduit aussi par la cession des activités fermetures de Soprofen au groupe français Bouyer Leroux et la création d'un nouveau pôle BtoB-Chantiers de vente aux professionnels de la menuiserie et réalisation de grands chantiers publics ou privés. Le pôle BtoB-Chantier dont la marque AMCC fait partie, développe une activité grand chantier avec ou sans pose, à destination des architectes, promoteurs, bureaux d'études et maîtres d'œuvre. La cellule Grand comptes se chargera de tous les projets de chantier de menuiseries extérieures sans pose. La marque Norba gèrera tous les chantiers de menuiseries extérieures et menuiseries intérieures avec pose ».





EQUIBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

HALL 1
STAND F22

CUZCO

NOUVELLES GAMMES 70 mm

Design & Performances optimisées pour le neuf ou la rénovation

COULISSANTS 



FRAPPES 



PORTES 



FABRICATION FRANÇAISE 

LAQUAGE GARANTI 25 ANS

- ▶ Nombreux brevets déposés
- ▶ Performances thermiques évolutives
- ▶ Design galbé ou droit **FACTORY SPIRIT®**
- ▶ Masses vues d'aluminium minimalistes
- ▶ Grandes dimensions
- ▶ Quincailleries exclusives design **MANDURAH®** ou **CANBERRA®**
- ▶ Fabrication Française
- ▶ Laquage Classe 2 garanti 25 ans

Choisissez votre profil



www.profil-systemes.com

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES
L'aluminium naturellement

HALL 1
STAND R64
30 SOTHOFERM
une idée expert bâtiment

Lumis, nouveau volet battant muni d'un capteur solaire

Sothoferm, qui fête ses 30 ans cette année, lance Lumis, un volet battant muni d'un capteur solaire. Il ne s'agit pas d'un simple volet battant mais véritablement d'un kit complet prêt à poser : un volet battant aluminium motorisé doté d'un moteur solaire intelligent. Il est livré d'origine sans bâti mais réalisable avec un bâti-rénovation, pré-monté et pré-assemblé pour une pose facile et rapide. Le volet est réalisé en panneaux sandwich aluminium de 27 mm d'épaisseur.

Le produit est disponible en huit couleurs satinées et 15 couleurs texturées. Quant aux capots composites, teintés dans la masse, des motorisations, ils sont disponibles en cinq coloris (blanc, gris clair, PVC beige, PVC gris anthra-



cite et PVC brun). Trois positions sont possibles : fermée, entrebâillée, ouverte.

Options : disponible en un vantail ou deux vantaux, télécommande avec horloge pour programmer les cycles, etc. ■

Orphée, persienne repliable en aluminium

Confortable grâce à d'importantes propriétés isolantes (panneaux sandwich avec une âme isolante de 15 mm et 2 tôles de 0,8 mm, soit une épaisseur de 16,6 mm), Orphée se veut facile d'entretien et résistante dans le temps. Côté résistance thermique, elle affiche un coefficient R de 0,18 m²K/W.

Orphée se décline en finition texturée avec dix couleurs, (plus chêne doré) et le ferrage est proposé en aluminium ou en zamak noir ou blanc.

La motorisation autonome garantie sept ans assurant le bon fonctionnement des volets grâce à la transformation de l'énergie solaire en énergie électrique, pas de branchement électrique. Grâce au système de pilotage intelligent, les volets peuvent se fermer en fonction de la température ou de la luminosité. Ils permettent de réduire la consommation de chauffage puisqu'il n'est plus nécessaire d'ouvrir ses fenêtres pour fermer ses volets et grâce à l'isolation du panneau sandwich. ■



VERBATIM

Matthieu Paineau, directeur général de Sothoferm

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Véritable innovation française, répondant aux attentes du marché, le 1^{er} volet battant autonome à motorisation solaire Lumis s'oriente vers le confort d'utilisation et l'énergie propre ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Une nouvelle dynamique commerciale impulsée par mon arrivée en tant que directeur général, avec Emmanuel Braux à la direction commerciale et Thomas Faure au nouveau poste de directeur marketing et communication. Dynamique se traduisant par des nouveautés produits complétées par des nouveautés en matière de service (configurateur, tutoriels de pose, présence commerciale, PLV) ».



Lancement de l'organisme de formation UFME Campus

UFME Campus est le nouvel organisme de formation initié par l'Union des fabricants de menuiseries (UFME). Après avoir formé pendant deux ans plus de 220 stagiaires, collaborateurs des adhérents UFME, aux techniques et évolutions de la menuiserie, l'Union a décidé de créer un campus de formation ouvert à tous les professionnels : prescripteurs, salariés de la menuiserie, donneurs d'ordre.

« La fenêtre est un produit de haute technologie. Pour maintenir le savoir-faire français à son excellent niveau, il est indispensable que les professionnels confirment leurs connaissances et en acquièrent de nouvelles, précise Philippe Macquart, délégué général et formateur UFME Campus. Nous sommes dans des métiers qui évoluent, il faut aider les professionnels à progresser ».

Aujourd'hui fort de 12 programmes de formation disponibles, UFME Campus présente ces formations courtes dédiées exclusivement aux métiers de la baie à l'occasion de sa participation à Equipbaie. Des bornes interactives sont mises à disposition des visiteurs pour tester de manière ludique leurs connaissances professionnelles sur la fenêtre et peut-être leur donner le goût d'en savoir encore plus.

Attirer des jeunes aux métiers du bâtiment a toujours été un challenge difficile, c'est aujourd'hui une nécessité.

« Nous sommes nombreux à faire le même constat : la génération du baby-boom part à la retraite et nous avons de grandes difficultés à recruter de nouveaux collaborateurs, explique Jean-Marc Combes, président de la commission sociale et formation UFME, dirigeant des Menuiseries Combes à Millau. Les métiers de la menuiserie ne sont pas mis en avant dans les formations initiales et le bâtiment souffre d'une image de marque dégradée auprès des scolaires. Et pourtant nous avons besoin de techniciens, de créatifs, de commerciaux, de personnel d'encadrement, poursuit-il. Travailler en atelier à fabriquer une fenêtre avec en tête les exigences qualité et les process numériques demande des qualifications. Après quelques mois de rodage, nous développerons avec UFME Campus des formations dédiées à des jeunes collaborateurs, à des personnes en recherche de reconversion professionnelle. » conclut Jean-Marc Combes. ■



Jean-Marc Combes

UNE MAISON PERSONNALISÉE À VOTRE STYLE

MIRAGE
LE NOUVEAU CONCEPT
DE RÉALITÉ AUGMENTÉE



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



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



www.maine-clotures.com

MAINE CLOTURES
MP



Groupe MAINE
MP

Amlift : versions électrique et thermique du chariot Agilift

L'Agilift existe en version thermique ou électrique pour une utilisation intérieure et/ou extérieure et sous différents tonnages. Plus compact qu'un chariot élévateur conventionnel, l'Agilift est destiné au transport de marchandises telles que les charges sur palettes, mais il possède l'avantage supplémentaire de pouvoir transporter des charges longues en mode latéral. Un condensé technique, mais aussi dimensionnel. La largeur n'excède pas 1 500 mm pour une longueur totale, fourches comprises, de 2 615 mm. Sa petite taille associée à la maniabilité de ces chariots élévateurs font de l'Agilift un chariot polyvalent pour transporter une gamme très variée de marchandises. On peut ainsi soulever n'importe quelle charge avec des fourches de toutes les tailles, des écarteurs et des accessoires disponibles, même pour les applications les plus spécialisées. Ses trois roues à transmission hydrostatique en font un chariot maniable et multidirectionnel. Il passe d'une marche frontale à une marche latérale en moins de trois secondes. Pour faire face aux conditions les plus difficiles, il est équipé de cabines entièrement fermées en option, avec chauffage, et une large gamme de pneus pour toutes les surfaces. Son profil bas et sa conception compacte permettent à l'Agilift de décharger les poids lourds et d'acheminer les marchandises vers des rayonnages, ou d'alimenter des lignes de production. L'Agilift est également assez petit pour pénétrer à l'intérieur des conteneurs. Le format compact et la conduite multidirectionnelle de l'Agilift présentent un avantage supplémentaire : ils fournissent la polyvalence nécessaire pour l'utiliser dans des allées étroites. ■



VERBATIM

Valériane Alaniz,
assistante commerciale & marketing

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Plus compact qu'un chariot élévateur conventionnel, l'Agilift est parfait pour le transport de marchandises telles que les charges sur palettes, mais il possède l'avantage supplémentaire de pouvoir transporter des charges longues en mode latéral ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« L'actualité cette année chez Amlift est le lancement de la version quatre tonnes de l'Agilift. Il se trouve également qu'en 2018, Amlift fête ces 20 ans ».

Pôle Fenêtre FFB : Trois matinales

Un lieu de 115 m² où auront lieu de nombreuses animations : formation continue, carrefour des métiers, accompagnement des entreprises dans leur démarche qualité...

Le Pôle Fenêtre s'est fixé pour objectif de faire de son stand la vitrine de la filière et propose une expertise pluridisciplinaire en cohérence avec les actualités métiers et les problématiques liées aux différentes activités (technique, emploi, formation...)

Pour cela le Pôle Fenêtre a choisi comme thème général "la fenêtre, une filière qui forme et recrute" et le décline tout au long des quatre jours. Avec notamment, trois matinales destinées à la presse, sur son stand :

- le poids économique de la filière : son marché, ses innovations,
- la rénovation énergétique des bâtiments et la contribution efficace de la fenêtre,
- la fenêtre, une filière qui recrute et forme. ■





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
PORTAIL

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



HALL 1
STAND N15

markilux

Nouvelle collection de toiles 2018+

La nouvelle collection de toiles de l'expert en stores mise sur la couleur et l'individualité. « Elle promet encore plus de lifestyle sur les balcons et terrasses », affirme-t-on chez markilux.

Tous les cinq ans, le spécialiste allemand des stores, lance une nouvelle collection de toiles. Forte de son savoir-faire en matière de textiles et de couleurs, l'entreprise souhaite de nouveau marquer des points avec la nouvelle "collection de markilux" : classiques, hauts en couleurs ou tendance, 300 dessins tissés offrent un vaste choix de motifs et de tissus techniques spéciaux. Des accents inspirés de l'architecture, de la mode et du lifestyle ainsi que des effets surpre-



nants de fils et de couleurs ajoutent une bonne dose d'extravagance. La collection basique "Sunday" avec ses 195 dessins tissés et la collection exclusive "Visutex" avec 50 dessins sont complétées par des tissus techniques protégeant contre le soleil, l'éblouissement et la chaleur. ■

Nouvelle barre de charge avec écran anti-lumière pour le store "Pergola"

Le markilux "Pergola" a fait l'objet d'un remaniement technique. Il vient d'être équipé d'une barre de charge particulièrement plate, qui dissimule la fonction "lambrequin déroulable" avec, en option, son moteur solaire avec batterie.

Le "lambrequin déroulable" est un store supplémentaire qui peut être abaissé jusqu'à deux mètres trente. Pour intégrer encore plus discrètement le "lambrequin déroulable" au store "pergola", l'entreprise a développé une barre de charge filigrane. Elle héberge, au choix, le moteur radio 433 mégahertz et sa batterie qui commandent en option le store vertical. Le store est actionné par le module solaire "sundrive" qui se trouve en haut sur la barre et qui alimente la batterie sans fil. Et pour simplifier l'actionnement manuel, markilux a développé une manivelle magnétique. En outre, le store "pergola" sera, à l'avenir, équipé avec "trac-fix" – pour une toile bien tendue. ■



VERBATIM

Rebecca Dick, directrice commerciale markilux France

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La nouvelle collection de toiles 2018+ qui donnera une touche de couleur époustouflante à tous les présentoirs et modèles de stores markilux exposés sur notre stand. »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement de notre nouveau store-banne coffre markilux MX-3 qui sera exposé pour la première fois depuis sa création à Equipbaie en France, avant même son introduction sur le marché national de markilux en Allemagne ».





VERBATIM

Jean François Robergeau,
directeur général de Louineau

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?
« Une solution pour chaque cas de mise en œuvre ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Louineau, concepteur et fabricant de solutions de mise en œuvre de menuiseries extérieures, lance la plateforme en ligne MyLouineau sur les prochains salons Artibat et Equipbaie. Présentée aux Trophées de l'Innovation du salon Equipbaie 2018, MyLouineau est la première plateforme en ligne participative et collaborative de la conception à la mise en œuvre des menuiseries (lire également Verre & Protections Mag n° 106 en pages 45 et 63) ».

Louineau permet d'intégrer les coulisses du volet roulant dans le précadre

Avec l'émergence de l'isolation thermique par l'extérieur, les libertés architecturales sont plus grandes. De nouvelles contraintes techniques sont à résoudre et les questions d'étanchéité continue et de durabilité sont au cœur des projets. C'est pourquoi Louineau conçoit et fabrique des solutions de précadre monobloc pouvant intégrer la reprise de charge des menuiseries extérieures et des coffres de volet roulant. Ce précadre volet roulant permet d'intégrer les coulisses du volet dans le précadre et donc de les rendre invisibles de l'extérieur tout en gardant la possibilité d'accéder au moteur et aux lames pour des interventions de maintenance. ■



Comall
FRANCE
Machines pour l'Aluminium

Pour la menuiserie ALU et PVC
Fabricant de poinçonneuses • Machines • Équipements

Un service, une qualité

Rendez-vous sur
EQUIPBAIE
Hall 1
stand A 46



GAMME LOGISTIC LINE SYSTEMS

Tables • Chariots • Équipements logistiques

Retrouvez sur notre site www.comall.fr le nouveau catalogue de notre gamme complète LLS

www.comall.fr



info@comall.fr

tél. 02.40.83.20.08



HALL 1
STAND C34

Développement de la gamme de blocs-portes à serrure connectée

Le référent en blocs-portes techniques lance de nouvelles solutions pour les segments du logement collectif et individuel. L'industriel Malerba a fait évoluer sa gamme traditionnelle de blocs-portes paliers et d'entrée de maison individuelle en proposant des solutions ne nécessitant plus de clé pour l'ouverture de la serrure. Malerba a optimisé cette offre de blocs-portes à serrure connectée et propose désormais des solutions optimales pour les blocs-portes bois et métalliques de paliers intérieurs et pour les blocs-portes métalliques sur coursives, qu'ils soient acoustiques et/ou anti-effraction, en neuf comme en rénovation. Une solution est également proposée sur les blocs-portes d'entrée de maison individuelle standard isolants et acoustiques, en neuf comme en réhabilitation. ■



M 601 LI, le premier bloc-porte d'une nouvelle génération de PMT

Malerba présente M 601 LI, un bloc-porte métallique technique (PMT) avec ferme-porte et charnières invisibles présentant un classement de résistance au feu de EI2 60 recto/verso. Ce bloc-porte métallique technique (PMT) EI2 60 avec charnières et ferme-porte invisibles s'inscrit dans la tendance architecturale du "tout intégré" qui se développe ces dernières années. Il permet notamment d'imaginer des bâtiments avec des PMT qui se fondent facilement dans leur environnement, et ouvre de nouvelles perspectives pour repenser l'esthétique des centres commerciaux,

usines, groupes scolaires, gares ou autres bâtiments ERP, etc. Une variante avec ferrage standard est également disponible (M601LIP). S'il s'inscrit dans la mouvance esthétique actuelle, M601LI est aussi une solution anti-vandalisme. « Les rotations et le système de fermeture étant encastrés, la solution est moins soumise au risque de vandalisme ou de dégradation involontaire précise David Palmero, directeur commercial de Malerba. Ce qui en fait un investissement pérenne, particulièrement dans des environnements malmenés et répond aux demandes formulées par nos clients ». ■



VERBATIM

David Palmero, directeur commercial de Malerba

Comment définiriez-vous, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le stand de Malerba présente notre nouvelle PMT EI2 60 avec ferme-porte et charnières invisibles M 601 LI qui répond aux exigences architecturales et esthétiques actuelles et est très attendue par le marché. C'est un bloc-porte métallique palier de réhabilitation de 2 247 mm de hauteur, idéal pour la réhabilitation en milieu habité d'appartements haussmanniens par exemple, une solution de porte palière avec ouverture sans clé qui peut notamment s'ouvrir par smartphone ou empreinte digitale, une solution de châssis vitré avec capotage métallique présentant un classement de résistance au feu EI30. Ainsi que des verrières et portes atelier, produits dans l'air du temps. Il y a également une bulle digitale pour expérimenter par soi-même les objets BIM Malerba dans des maquettes numériques Revit ». ■

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Malerba est un partenaire historique d'Equipbaie. Cette année encore, nos équipes se font un plaisir de faire découvrir nos dernières nouveautés sur notre stand. En effet, la période actuelle est riche en actualités concernant nos gammes de PMT (portes métalliques techniques) et PMIS (portes métalliques issue de secours) avec un nouveau showroom à Cours (69) de 500 m² dédiés exclusivement à ces deux gammes de produits, de nombreuses nouveautés produits, ainsi que de nouveaux services, notamment avec la mise en place de Support BIM, un service dédié aux projets BIM ». ■

NOUVEAUTÉ

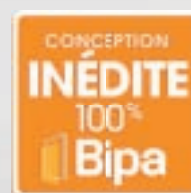
DÉCOUVREZ Meta'Door

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

Schüco Polymer Technologies lance une nouvelle génération de ferrures invisibles

La nouvelle génération de ferrures Schüco VarioTec NI invisible qui associe un design intemporel à de nombreuses fonctions seront également à découvrir. La ferrure mécanique entièrement dissimulée répond aux exigences architecturales en offrant une ligne épurée. Avec Schüco VarioTec NI, les systèmes de fenêtres en PVC

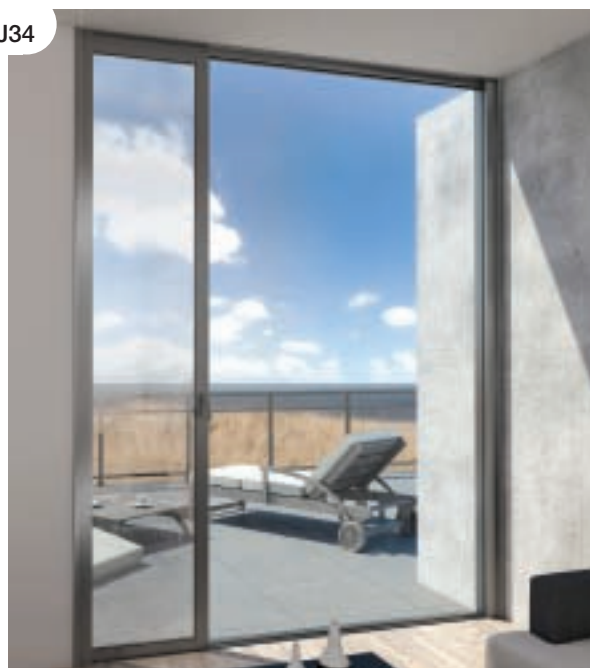
Schüco, les ferrures et les poignées personnalisées forment une construction harmonisée et compatible sur le plan technique et esthétique. De plus, ce système de ferrures offre un concept de sécurité à plusieurs niveaux, pouvant atteindre une catégorie de sécurité plus élevée, grâce à des modes de construction modulaire élaborés. ■



Baie coulissante au niveau d'isolation thermique optimisé

La baie vitrée ASS 41 SC, tout comme l'AWS74, privilégie les surfaces vitrées et le panorama tout en garantissant un haut niveau de performances énergétiques et une élégance architecturale. Destinée au neuf ou à la rénovation, cette nouvelle baie coulissante assure un niveau d'isolation thermique atteignant un coefficient U_w jusqu'à $1,4 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$. De plus, elle valorise les apports solaires et la transmission lumineuse grâce à son clair de vitrage et à sa faible masse vue (réduction de 10 % de ses masses vues). Déclinant ses lignes en deux designs d'ouvrants (galbé ou cubique), l'ASS 41 SC assure également des finitions optimisées. Ergonomique, son seuil encastré ou extra-plat facilite le passage et répond aux normes PMR. ■

HALL 1
STAND J34



VERBATIM

Frederic Stock, directeur France de la division PVC de Schüco

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le nouveau système PVC-U Schüco Living Alu Inside permet de produire de manière économique des fenêtres sans acier adaptées aux maisons passives avec un niveau thermique pouvant atteindre jusqu'à $0,76 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$. »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Schüco continue sa progression et intensifie sa communication auprès du grand public. »

Menuiserie 21

HALL 1
STAND F104

Sur ce stand de 16 m^2 , l'UMB promet le savoir-faire dans la fabrication de fenêtres en bois sur-mesure. La charte Menuiserie 21 est une démarche de qualité globale et innovante qui engage les signataires à respecter des règles de qualité technique, environnementale et sociétale. Durant les quatre jours du salon, les visiteurs auront accès à toutes les informations concernant ce label ainsi qu'aux documentations pour s'informer. ■





©Soliso Europe

HALL 1
STAND N23



Nouveaux stores-bannes de Soliso Europe

Avec le développement de deux nouveaux stores-bannes, Soliso Europe actualise et optimise son offre. « Dessinés, conçus et développés par Soliso Europe, les stores-bannes Kuba et Artémis se font remarquer par leur design contemporain et leurs performances techniques. Il s'agit d'un vrai renouveau de la gamme pour être en phase avec l'architecture contemporaine de l'habitat » explique-t-on chez Soliso Europe.

Composé de trois profils en aluminium extrudé, le nouveau store-banne Kuba, au coffre rectangulaire et aux lignes esthétiques et contemporaines, se distingue par ses joues et son bandeau, intégré à la barre de charge venant fermer le coffre, tous deux personnalisables. Il offre la possibilité d'intégrer un ruban de leds dans la barre de charge.

Le store-banne Artémis, en aluminium extrudé et démarqué par un style "futuriste", bénéficie de larges dimensions de toiles, allant jusqu'à 6 000 mm pour une profondeur de 4 000 mm. Ce store-banne dispose également d'un bandeau et de joues striées personnalisables. Équipé d'un lambrequin enroulable pour dissimuler la toile une fois pliée, Artémis est le seul produit à intégrer à sa barre de charge et à ses bras motorisés des leds, munis de la technologie Lumina Led. ■

Christophe Pichot,
directeur commercial de Soliso Europe

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Deux stores-bannes contemporains, Artemis et Kuba, sont mis en avant, dont un d'un design futuriste, pour renouveler l'image "vieillesse" du store-banne ».



VERBATIM

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Soliso Europe prévoit en 2019 la commercialisation de neuf nouveautés, toutes présentes sur Equipbaie »...

GEIGER

PARTENAIRE DU SOLEIL



Vivre mieux tout simplement

La vie est déjà assez compliquée. Alors pourquoi ne pas déléguer certaines tâches et les confier, par exemple, à votre protection solaire automatisée avec les moteurs Geiger AIR?

Avec nos produits innovants AIR, la protection solaire devient tout simplement Smart Home Ready - jusqu'à l'intégration complète dans l'automatisation Smart Home de Loxone.

Le petit dernier dans la gamme de produits AIR est le Zip AIR qui se démarque par la fiabilité extrême de sa détection d'obstacle. Celle-ci détecte toute résistance anormale entre la position supérieure et inférieure. Qu'il s'agisse d'un coup de vent ou d'une chaise de jardin - le Zip AIR reconnaît immédiatement le danger et garantit une protection exceptionnelle du système.

Gérez en toute liberté vos volets roulants, B.S.O., stores-bannes et systèmes ZIP. Simplifiez-vous la vie. Avec Geiger AIR.



LOXONE Smart Home Ready

Gerhard Geiger France SARL
2, rue Thomas Edison | F-67450 Mundolsheim
E-Mail: info@geiger-france.fr | Internet: www.geiger-france.fr

Apparence de tarentule pour la mini-grue d'Aprolis

Utilisée sur les chantiers de construction et de rénovation, cette mini-grue a trouvé son marché en France, où Aprolis la propose en location auprès des façadiers, poseurs de verre, métalleries et entreprises du BTP.

Avec son apparence de tarentule qui lui a donné son nom, elle est d'une grande stabilité et se faufile partout même dans les espaces réduits et difficiles d'accès.

La mini-grue est souvent associée à un palonnier à ventouses pour les grandes hauteurs de pose. C'est une alternative économique aux grues traditionnelles pour la pose de murs rideaux ou plaques de verre. Bi-énergie, elle est efficace, tant en intérieur qu'en extérieur.



HALL 1
STAND B98

Sa proximité avec la charge lui permet de porter jusqu'à 4 tonnes et de monter jusqu'à 20 m. Son poids léger et sa faible pression au sol lui permettent d'opérer depuis un étage ou sur un parquet. Equipée de chenilles, la mini-grue se manœuvre très facilement. Une fois repliée, elle est compacte (750 mm le petit modèle). ■

Le chariot à ventouses Smartlift 780 maintient le verre grâce à un double circuit à vide

Originaire du Danemark, le chariot à ventouses a été conçu pour simplifier et limiter les risques lors de la pose de vitrages. Le chariot à ventouses Smartlift 780 est aujourd'hui un matériel de référence en Europe et est proposé en location par Aprolis.

Le verre est maintenu grâce à un double circuit à vide, qui assure le maintien du verre en toute sécurité. Le chariot à ventouses est équipé de roues jumelées à l'arrière, afin qu'il soit performant, tant en intérieur qu'en extérieur. Pour plus de précision, les fonctions hydrauliques sont gérées avec une télécommande.

Smartlift s'inscrit dans la volonté des entreprises de réduire les risques d'accidents du travail et a développé ce matériel de levage en choisissant d'investir dans la qualité et la fiabilité. ■

Caractéristiques techniques :

Capacité : 780kg

Hauteur de levage : 4600mm à l'axe.

Ventouses : 4 x 400mm + 2 x 300mm

Extension du bras : 2 x 830mm

Déplacement latéral : 100mm

Moteur électrique : 2 000 W



Jean-Pierre Gaultier, directeur diversification d'Aprolis

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le chariot à ventouses exposé sur le stand Aprolis B98 a révolutionné la pose du verre et a considérablement augmenté la productivité sur les chantiers tout en réduisant la pénibilité au travail ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement d'une nouvelle offre "Aprolis location courte durée" d'une mini-grue compacte sur chenilles, grande hauteur (jusqu'à 20 m) et grande capacité (jusqu'à 8 tonnes) ».

REJOINDRE

la Boutique du Menuisier,
c'est construire sa liberté
tout en étant guidé.



CONCEPTION
—
FABRICATION
—
POSE
—
SERVICES

- **20 ans d'expertise** dans l'amélioration de l'habitat
- Un réseau de **155 Boutiques indépendantes**
- Une totale **autonomie de gestion** (Licence de marque)
- Des gammes de produits conçues et fabriquées **en Aveyron**
- **850 000 €** de chiffre d'affaires moyen par Boutique
- Un accompagnement technique et commercial **de proximité**
- Un **plan média** national puissant

Appelez Christine au **05 65 45 04 20**

laboutiquedumenuisier.fr • contact@castes-industrie.fr

Sensa Connect, nouvelle poignée connectée au design exclusif FenêtréA

HALL 1
STAND K16



Cette poignée bénéficie de la technologie Smart-Home permettant de détecter à distance et sans pile la position de la poignée (ouverte/fermée/OB) tout en respectant un design innovant et coordonné entre les poignées de fenêtres à frappe, coulissantes ou portes d'entrées.

En pratique, la poignée Sensa Connect transmet un signal radio lorsqu'elle est actionnée, et cela, sans pile ni entretien car elle fonctionne avec la technologie EnOcean et avec l'énergie générée par le mouvement de rotation.

Jusqu'à présent, cette technologie devait être posée en applique ou en feuillure de la menuiserie et nécessitait un entretien, un changement de pile ou un raccordement filaire.

Cet émetteur est complètement intégré dans l'embase de la poignée en totale discrétion. Les informations sont transmises de manière fiable et sans brouillard électromagnétique. A distance, l'utilisateur peut identifier la position de la poi-

gnée en mode ouverture totale, OB ou fermée.

Sensa Connect s'adapte sur une menuiserie neuve comme ancienne par simple remplacement de la poignée actuelle alors que les autres systèmes obligent souvent à un changement de fenêtres.

La mise en service de la poignée Sensa Connect est facile et instantanée : la poignée est connectée, détectée puis intégrée au système comme les autres composants.

La poignée, avec émetteur radio, peut être utilisée comme un élément de confort et de sécurité pour les systèmes domotique, car compatible avec les protocoles Connexoon et Tahoma de Somfy ou TyDom de DeltaDore, notamment. FenêtréA souhaite démocratiser la domotique en proposant cette solution en option sur ses gammes de fenêtres PVC, aluminium et mixte et compte également développer cette solution pour ses poignées Sensa coulissantes et porte d'entrée. ■

Open veut créer un nouvel usage de la porte d'entrée



La porte Open offre la possibilité au particulier de changer son ouvrant de porte d'entrée, tant en design qu'en matériaux ou en couleur, comme bon lui semble. Dès lors que le dormant est posé, plus de travaux à effectuer, juste un nouvel ouvrant à réengonder et l'entrée fait peau neuve : 26 modèles, trois matériaux (PVC, alu/PVC, alu), possibilité d'agrémenter la porte d'inserts alu-inox en faces extérieure et intérieure, quatre couleurs possibles pour une seule porte en distinguant le dormant de l'ouvrant (au choix parmi 20 coloris). Pour la jonction bâti-ouvrant, FenêtréA a opté pour un dormant aluminium unique de 75 mm choisi pour sa rigidité et la finesse de son profilé et optimisant la largeur de passage (supérieur à 830 mm pour 900 mm en tableau). Une isolation optimisée : la porte Open comprend trois

joints barrières permettant une isolation thermique avec un coefficient Ud proche de 1.0 sans vitrage et 1.2 avec vitrage.

D'un point de vue phonique, Open intègre une serrure automatique à bruit réduit et un vitrage triple épaisseur de base. La porte est équipée de base d'un barillet affleurant en extérieur limitant les tentatives d'effraction, une serrure automatique cinq points garantie dix ans, un triple vitrage avec une face sécurité. En option, un vitrage s'opacifiant par une impulsion électrique pour préserver son intimité.

De plus, avec le concept "ready to connect" FenêtréA propose l'ouverture à distance via smartphone, ordinateur ou tablette, crochets motorisés, lecteur d'empreintes Biokey, digicode avec reconnaissance Key-free, barre de tirage avec judas et écran LCD intégrés. ■

Morgane Lefevre, responsable marketing et communication de FenêtréA

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Avec sa nouvelle gamme Open, FenêtréA bouleverse les codes d'usage de la porte et lui apporte une véritable valeur décorative en assurant pendant dix ans l'interchangeabilité de l'ouvrant : Open offre la possibilité de modifier son ouvrant de porte tant en design, qu'en matériaux ou en couleurs au gré de ses envies et de son budget ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement de cette gamme de portes Open ».

VERBATIM

HALL 1
STAND S98

AquaLOCK, les portes et portes de garage qui résistent aux inondations

Forte de son expérience dans la fabrication de portes de garage basculantes, l'entreprise allemande TBS a réuni tout son savoir-faire pour développer AquaLOCK. Grâce à ce système d'étanchéité certifié et breveté, le spécialiste propose des portes de garage qui offrent une double protection : protection contre les inondations et les effractions. Lors d'une crue importante, plus de 6 000 litres d'eau peuvent s'accumuler devant une porte de garage. L'eau exerce une pression énorme à laquelle une porte traditionnelle ne peut pas résister. Après le montage d'une porte de garage AquaLOCK, 99,9 % de l'eau restera à l'extérieur – et ce, jusqu'à un niveau de 1,6 m. La certification IFT "protection contre les inondations" garantit que si la porte de garage AquaLOCK, est soumise à cette pression pendant 24 heures, moins de 240 litres d'eau s'infiltreront dans le garage, soit moins de 10 litres par heure.



Porte d'entrée et de service

Porte d'entrée, porte de cave, porte de service ou porte de local technique – la porte AquaLOCK s'adapte à des utilisations différentes. Elle supporte un niveau d'eau de 3 m, et ce pendant 24 heures, voire plus. Grâce à son système de fermeture sécurisé, elle offre également une protection contre les effractions. Et pour respecter la réglementation thermique, AquaLOCK propose un modèle isolé avec rupture de ponts thermiques doté d'une valeur $U_d = 1,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$. ■



Des perspectives rayonnantes pour votre habitation



Les nouveaux toits de terrasse **SUNFLEX SF 152** et **SF 152 Plus** vous offrent une protection optimale contre les intempéries. Leurs différentes formes de toiture et détails d'équipement permettent de les adapter de manière optimale à votre domicile et à vos besoins. Quelle que soit la saison, avec un toit de terrasse SUNFLEX, vous êtes toujours à l'abri.



Hall 1 / Stand C29

sunflex.fr

SUNFLEX

SUNFLEXHALL 1
STAND C29

Nouvelle paroi vitrée coulissante SF 152 Plus

Sunflex propose les nouveaux systèmes SF 112 et SF 152 sans avant-toit, et SF 112 Plus et SF 152 Plus avec avant-toit. C'est ce dernier modèle qui sera exposé à Equipbaie. Pour le SF 152 Plus, comme pour chacun des autres systèmes, la toiture est conçue selon les dimensions voulues et 14 configurations sont possibles. Celles-ci diffèrent par les angles d'installation, la forme et le nombre des panneaux de verre. D'autres caractéristiques peuvent être définies, telles que l'inclinaison du toit (de 3 à 45 degrés pour les SF 112 et SF 112 Plus ; de 5 à 45 degrés pour les SF 152 et SF 152 Plus) et l'épaisseur du verre (8, 10, 12, 16 ou 24 mm). De nombreuses options existent : système de protection solaire, couleur des profils au choix, intégra-



tion de système LED, etc. Le système de toiture SF 152 Plus, comme les autres, peut être associé aux systèmes coulissants simples SF 20 ou pivotants SF 25, SF 30 et SF 35 ; ceci permet ainsi la création d'un jardin d'hiver, transformable en terrasse avec pergola vitrée. ■

Paroi tout verre SF 30 reposant uniquement sur le rail au sol

La particularité de la paroi tout verre SF 30 est d'être l'un des seuls systèmes coulissants au monde reposant uniquement sur le rail au sol. Comme tous les modèles pivotants de Sunflex, le SF 30 convient aux conceptions polygonales avec des angles jusqu'à 90° ; d'autres conceptions sont possibles. Les vantaux coulissent le long du rail, vers l'intérieur ou l'extérieur de la pièce et dans l'une ou l'autre des directions. Ouverts, ils sont rassemblés perpendiculairement au rail et nécessitent très peu de place. Leur hauteur maximale est de 3 m et leur largeur maximale de 1 m. La stabilité des parois est assurée par un assemblage à rainure et languette des éléments, et par le rail inférieur qui compense aussi les différences de hauteur. L'épaisseur du verre de sécurité est de 10 ou 12 mm. L'étanchéité à la pluie et au vent est assurée par divers éléments : le pêne de verrouillage en acier renforcé, le positionnement des joints brosses (en haut et en bas, à l'intérieur et à l'extérieur, fixa-



tion des joints supérieurs et inférieurs sur l'encadrement des vantaux), les embouts du rail au sol et l'intégration de la gouttière à l'intérieur des rails pour l'évacuation des eaux. La construction et l'intégration des ferrures garantissent une usure limitée. ■

VERBATIM

Andreas Kurtenbach, marketing manager de Sunflex

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre produit "phare" sur Equipbaie est la paroi tout verre SF 30. Ce modèle est exceptionnel, car il allie design et ingéniosité : il s'agit d'une paroi tout verre garantissant ainsi transparence et luminosité ; par ailleurs le poids du système ne repose que sur le rail inférieur et lui permet ainsi d'être installé dans des pièces où les plafonds ne sont pas aptes à supporter le poids de parois coulissantes ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement de nos nouvelles toitures de terrasses est l'actualité la plus importante, puisqu'il s'agit d'une toute nouvelle aventure pour nous. Proposer ce genre de solutions est cependant une sorte de continuité logique : c'est un secteur de développement pertinent pour notre entreprise, car nous bénéficions des compétences nécessaires et d'un savoir-faire unique, acquis dans le cadre de notre activité de fabrication de parois vitrées coulissantes. Pour le moment, nous proposons quatre modèles : d'une part les SF 112 Plus et SF 152 Plus avec avant-toit, qui se différencient par la hauteur de leurs chevrons (112 mm pour le premier, 152 mm pour le second) ; d'autre part les SF 112 et SF 152 sans avant-toit, et qui se différencient de la même manière par la hauteur de leurs chevrons ».



Fenêtres



Portes



Fermetures

HALL 1 - STAND E43

EQUIBAlE
PARIS
Produits, services, savoir-faire et confort.

Pasquet Menuiseries sera
présent au salon EquipBaie
du 20 au 23 Novembre.
Paris - Porte de Versailles



Nouvelle gamme

Fenêtre à frappe Aluminium **Empreinte[®] 3**

Ses meilleurs atouts

un design exclusif

Travail collaboratif avec Peugeot Design Lab

Performance AEV
A*4 - E*7B - V*C2
y compris porte-fenêtre avec seuil réduit

Uw
jusqu'à
1,3

Conformité
RT 2012

Conformité
norme PMR
seuil réduit

5%
de clair de vitrage
en plus

Nouvelles couleurs
effet texturé

19
couleurs
fenêtres mono
ou bicolores



Le store Skysol, nouveauté Reflex'Sol

HALL 1
STAND L34

Depuis près de 30 ans les stores Reflex'Sol habillent les vérandas, fenêtres et baies vitrées des particuliers et des professionnels de toiles réfléchissantes performantes qui permettent de lutter efficacement contre l'effet de serre. Un minimalisme pour les puits de lumières, le store Skysol Reflex'Sol est une solution compacte d'occultation horizontale. Il est spécialement conçu pour les puits de lumière d'éclairage de type skydôme.

Sa toile se déploie horizontalement dans des coulisses périphériques thermolaqués en blanc 9016. Une fois stockée,



la toile est protégée dans un coffre compact et discret de 64 mm. Le coffre opposé contient le système de motorisation disponible en plusieurs types d'alimentation (filaire, radio, solaire, sur batterie). Disponible avec les toiles : 676, 323, Black out. Largeur maximale de 1 600 mm et hauteur maximale de 1 600 mm. ■

Stores anti-chaueur Reflex'Sol Vega

Issues de la recherche spatiale, les toiles anti-chaueur Reflex'Sol sont composées de rubans de Mylar métallisés qui renvoient le rayonnement solaire à l'extérieur et empêchent le réchauffement des pièces vitrées. C'est la solution de protection solaire idéale

pour les vérandas et les baies vitrées. Protection solaire pour les vérandas bois ou aluminium avec chevrons tubulaires, le store Vega coulisse horizontalement et s'enroule dans un coffre thermolaqué à la couleur de la véranda. Le store Vega prévu pour une pose en

plafond possède un coffre intégral avec joues pour les vitrages isolés.

Ce store est disponible en toile 676, 323, 454. La largeur minimale est de 450 mm et la largeur maximale est de 1 800 mm. Le déployé maximum quant à lui est de 3 500 mm. ■



VERBATIM

Mélanie Lachambre, chargée de communication

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre nouveauté, le store anti-chaueur Skysol, un store enrouleur pour toiture : le minimalisme pour les puits de lumière ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Après plus de 30 ans, Reflex'Sol décide de faire peau neuve, de se faire un nouveau look et d'adopter une image de marque plus cohérente avec celle de ses produits. Spécialiste en matière d'innovation et de design, c'est tout naturellement que Reflex'Sol souhaite allier modernité, épuration et innovation dans sa nouvelle charte graphique et son nouveau stand. L'inspiration est la mise en place d'une stratégie de valorisation de marque et d'avoir une totale cohérence. C'est pour cela que l'ensemble de la communication et du marketing ont été retravaillés pour 2018 ».



HALL 1
STAND H66

Concept Alu dote ses vérandas du vitrage chauffant CalorGlass

Ce vitrage chauffant fournit un rayonnement de chaleur homogène vers l'intérieur de l'extension-véranda. Il intègre une couche de microparticules métalliques déposée sur toute la surface interne du verre, qui fait office de résistance chauffante. Il procure une sensation de chaleur constante et homogène, semblable à celle du soleil.

Son système de chauffe à basse température (20 à 45 °C) optimise la consommation d'énergie et évite tout risque de brûlures. Totalement intégré aux vitrages, il permet un gain de place considérable. En outre, le dispositif est invisible puisque les câbles électriques sont dissimulés à l'intérieur des profilés aluminium de la véranda. Il peut être utilisé en solution de chauffage principal ou d'appoint et agit également en qualité d'anti-condensation et de déneigement des vitrages.

L'offre Duo étendue à toutes les gammes de vérandas en 2019

Concept Alu étend son offre Duo à toutes les gammes de vérandas en 2019. Cette solution exclusive, composée initialement de l'Extanxia et de la pergola Evolutiv, sera désormais disponible avec les vérandas Homéa et Armonia. Ce dispositif garantit la cohérence des structures entre la pièce ouverte et la pièce fermée. ■

Yoann Arrivé, pdg de Concept Alu

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La version Duo de la gamme Extanxia présentée cette année sur Equipbaie est une vraie valeur ajoutée chez Concept Alu. Elle répond aux besoins de pièces indoor et outdoor, dans un confort maxi. Ces espaces complémentaires, baignés de lumière toute l'année, apportent un bien-être indéniable. Cette année nous ajoutons à ce confort une solution de vitrage chauffant ».



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La version Duo dans chacune de nos gammes Vérandas : Homéa et Armonia ».



TROCAL 76 ADVANCED

L'habillage fenêtre haut en couleur

» Avec TROCAL 76 ADVANCED, l'avenir se profile ...

Destinée au marché français du neuf et de la rénovation, TROCAL 76 ADVANCED, est la seule gamme à joint central conçue et fabriquée en France. Elle se distingue par des performances exceptionnelles ($U_w = 0.75 \text{ W/m}^2\text{K}$ en version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage $U_g = 0.6 \text{ W/m}^2\text{K}$) et une esthétique sans pareil.

Avec son clair de jour (+14%) et son battement central réduit de 112mm, la lumière pénètre dans les pièces. Entièrement personnalisable et adaptée à toutes les situations, TROCAL 76 ADVANCED se décline en plusieurs couleurs du teinté dans la masse au capotage Alu en passant par le filmage.



Pour en savoir plus : www.trocal.fr

création : diese-communication.fr



HALL 1
STAND G89

Clara, la fenêtre "en vue" fabriquée en Suisse

Le design élégant de la fenêtre Clara s'adapte à l'architecture moderne, laisse pénétrer plus de lumière naturelle et offre des possibilités créatives quasi illimitées. Grâce à l'ouvrant triple vitrage isolant, au système d'isolation thermique, à des vitrages multifonctionnels innovants et aux intercalaires à "bord chaud", le coefficient thermique de la fenêtre Clara est l'un des meilleurs dans ce secteur. Clara satisfait à la norme Minergie, elle est donc idéale pour une nouvelle construction ou pour une rénovation énergétique. En verre trempé, elle résiste mieux aux tentatives d'effraction et grâce à sa surface 100 % de verre et aux charnières invisibles, elle est difficilement dégonflable de l'extérieur. La palette complète des teintes RAL est disponible pour le châssis, ainsi que pour les éléments émaillés intérieurs et extérieurs qui bordent les menuiseries. ■

Porte coulissante à levage Clara Sliding

La porte coulissante à levage Clara Sliding avec son vitrage fixe sans cadre optimisé pour un gain de lumière s'intègre dans cette série innovante de fenêtres. Des surfaces en verre sans discontinu font fondre les limites entre l'intérieur et l'extérieur et permettent jusqu'à 15 % de clarté en plus. La porte coulissante a une valeur d'isolation thermique excellente (0,92 Uw) et possède le label Minergie grâce à un triple vitrage et des revêtements innovants. Le vitrage fixe est encastré, parfaitement à fleur (pas de coin ni de rebords) et les seuils de sol bas évitent les risques de trébuchement. Le mécanisme de fermeture du coulissant de verre à roulement fait de l'ouverture et de la fermeture un jeu d'enfant. Les composants fonctionnels, tels que le mécanisme de fermeture et les joints, sont dissimulés derrière une mince bordure périphérique émaillée de 80 mm.

« Il s'agit de la suite naturelle de la fenêtre, avec des ouvertures surdimensionnées en plus », précise-t-on chez Clara Fenster. ■



VERBATIM

Philippe Boudot, directeur de Clara Fenster

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La porte Clara Sliding possède un coulissant entièrement en verre qui laisse entrer plus de clarté, son seuil est encastré dans le sol et limite donc le risque de trébuchement ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Cette année est la première édition du salon Equipbaie pour Clara Fenster, il s'agit d'une excellente opportunité pour se faire connaître et trouver des partenaires en France ».

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



HALL 1
STAND H24

Open'R2 , la nouvelle pergola avec lames à double rétractation de Marquises

Marquises élargit sa gamme Open avec son nouveau produit à double motorisation pour orienter les lames, tout en permettant leur double rétractation, le brevet de ce système innovant a été déposé. Lors de l'ouverture, les lames se répartissent en deux paquets distincts qui se séparent au centre du toit de la pergola, pour une parfaite maîtrise de l'ensoleillement et de la ventilation.

La structure en aluminium offre l'avantage d'une résistance aux aléas de la météo, d'une belle longévité ainsi qu'une grande facilité d'entretien. La pergola Open'R2 existe en



pose libre en un ou plusieurs modules et est disponible assortie de nombreuses options.

Dimensions maximales : 5200 x 4000 mm, manœuvre : électrique, poses : libre ou murale, lames : en aluminium extrudé de largeur 238 x 45 mm, prix indicatif H.T : À partir de 7887 € (2120 x 2000 mm). ■

Izi, la pergola à lames orientables avec pose simplifiée

La nouvelle pergola à lames orientables Izi associe praticité et confort, pour une installation facilitée. Livrée prête à monter, sa simplicité et rapidité de montage en font un produit accessible au plus grand nombre.

Ses lames simple-paroi de grande largeur, orientables de 0 à 160°, font entrer un maximum de lumière en position ouverte, tandis que les profils gouttières en aluminium extrudé assurent l'évacuation des eaux en cas de pluies. En soirée, les LED intégrées d'office à la structure créent un environnement chaleureux et convivial. 3 coloris sont disponibles pour l'armature et deux coloris pour les lames.

Dimensions maximales : 5 200 x 4 000 mm, manœuvres : électrique ou manuelle par treuil, poses : libre ou murale, lames : en alu extrudé thermolaqué simple-paroi, 205 x 66 mm, orientables de 0 à 160°, non rétractables, poteaux : en aluminium extrudé, 160 x 90 mm, reposent sur une platine de fixation, éclairage : standard – 2 rampes de LED avec variation de lumière dans les poutres latérales / option – 2 rampes de LED supplémentaires dans la poutre frontale, prix indicatif H.T : À partir de 3 485 € (1 255 mm x 2 000 mm). ■



VERBATIM

Frédéric Faurie, directeur d'exploitation Marquises

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Sur le stand Marquises lors du salon EquipBaie, l'ensemble des produits est mis en avant grâce à un nouveau concept de stand permettant de créer des univers par catégories de produits ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Notre entreprise est en pleine transition structurelle et industrielle pour permettre d'apporter chaque année à nos clients une meilleure qualité de service. Cela passe par des investissements dans l'outil de production mais également informatique. Rester à la pointe de la technologie aussi bien au niveau du développement de nouveaux produits qu'au sein de nos usines de fabrication est un engagement que nous avons pris depuis quelques années afin de continuer à être toujours plus performants et emmener nos partenaires à se démarquer sur un marché toujours plus concurrentiel ».



HALL 1
STAND S103

SmartConfigurator de Techform

SmartConfigurator est un logiciel de configuration commerciale et technique, au service des commerciaux et des clients professionnels des fabricants de menuiseries, fermetures et systèmes de protection solaire sur-mesure, à options et variantes. SmartConfigurator permet de vendre des produits en ligne pour accélérer les cycles de vente. Le configurateur s'appuie sur six fonctionnalités majeures :

- une aide au choix dans le catalogue de produits 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. ■

Francis Rivière,
directeur commercial et marketing de Techform

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« C'est un logiciel de configuration commerciale et technique au service des fabricants industriels de produits sur-mesure ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Techform poursuit son développement en accompagnant ses clients dans la transformation digitale de leur offre grâce au configurateur commercial et technique ».



LAKAL



+

SILENCIEUX

- > Moteur RS100 io : un grand confort acoustique.
- > Roulement à billes : l'axe supportant le tablier est monté sur roulement à billes pour éviter les bruits de frottement.

+

RÉSISTANT

- > Lame DUR 40 : lame injectée de mousse dure 350 kg/m³ pour augmenter la stabilité du tablier.
- > Attache rigide : plus performante et plus résistante, l'attache tablier sert aussi de verrou retardateur d'effraction

+

SÛR

- > 10 ans de garantie sur pièces, 7 ans sur moteur.
- > Pilotage à distance et maison connectée avec retour d'information.

PROFITEZ VOUS AUSSI DE
LA MAISON CONNECTÉE
AVEC CONNEXOON...



LAKAL GmbH - Am Pitzberg 2
66740 SAARLOUIS - Allemagne
Tél. : +49 6831 8948-350

www.lakal.fr

LAKAL



HALL 1
STAND P54

Tellier brise-soleil : nouveaux panneaux coulissants Boréale

Tellier Brise-Soleil a développé une nouvelle gamme de volets coulissant de grandes dimensions conçus pour occulter d'importantes surfaces vitrées. Prolongement de la gamme Varangue, le volet Boréale est idéal pour réaliser des vantaux de grandes dimensions (max. l : 2 000 x h : 4 000 mm). En applique ou en tunnel, ces volets sont fabriqués sur-mesure en atelier à partir de profilés extrudés en aluminium. Le cadre des volets est disponible en deux sections : 40 x 50 mm ou 100 x 50 mm. Les lames sont assemblées par visserie inox sur les profils supports des montants (fixation invisible). Pleins ou persiennés, ils disposent d'une grande variété de remplissages et de nombreuses finitions. Enfin il est possible de varier l'occultation, en configuration brise-soleil, le pas de lame assurant une protection solaire jusqu'à un angle de 45°. Alors qu'en configuration brise-vue, les lames se recouvrent et préservent des regards indiscrets. ■



Nouvelles lames architecturales Recti'Ligne

Tellier Brise-Soleil présente une nouvelle gamme de lames rectangulaires de grandes dimensions. Éléments architecturaux servant à diminuer l'inconfort lié au rayonnement solaire, elles sont également une source d'embellissement et d'animation de la façade.

Dernières-nées de la gamme Recti'Ligne, ces nouvelles lames sont des profils rectangulaires en aluminium extrudé, emboîtés les uns dans les autres pour constituer des brise-soleil de grandes dimensions. Adaptables sur tous types de façades, elles sont principalement utilisées en pose verticale lames debout mais peuvent également se fixer en pose horizontale ou en pose verticale lames couchées. Résistantes et performantes, elles permettent de réaliser de très grandes portées (jusqu'à 6 900 mm). Enfin elles se déclinent en sept sections : 200 x 100, 300 x 100, 400 x 100, 500 x 100, 600 x 100, 700 x 100 et 800 x 100 mm. ■



David Garotte, dirigeant de Tellier brise-soleil

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Conçue pour occulter une surface vitrée, la nouvelle gamme de volets Boréale de chez Tellier brise-soleil permet d'installer devant les baies et fenêtres de grands panneaux fixes ou coulissants ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nos brise-soleil en aluminium au format BIM ! Pour fournir une autonomie totale dans la modélisation des projets architecturaux et pour permettre la construction de bâtiments plus performants, Tellier Brise-Soleil met à disposition de l'ensemble des professionnels du bâtiment un catalogue d'objets BIM. Ce catalogue se compose de 12 objets paramétrables aux formats (Revit, Ifc...) couvrant la majorité de nos gammes de brise-soleil à lames fixes (pose horizontale, verticale ou lames debout), de lames d'habillage de façade (système fixation invisible), de bardage à ventelles (à lames filantes) et de volets (vantaux coulissants de grandes dimensions) ».



MOI C'EST
MÉO

LA FENÊTRE ÉMOTION

Finition pin taupe



Disponible en double
et triple vitrage

On a tous une bonne raison de préférer MÉO
**LA NOUVELLE GÉNÉRATION
DE BAIES COULISSANTES BOIS-ALUMINIUM**

Facilité de manœuvre de
l'intérieur comme de l'extérieur

- **Poignée intuitive** en standard
- **Profil de tirage extérieur** en standard sur les portes-fenêtres

Design 100% personnalisable
assorti à la gamme MÉO frappe

- **10 finitions** bois
- **28 couleurs** aluminium

Hautes performances
jusqu'à A*4 E*6B V*A2
Uw 1,2 W/m².K

www.fenetremeo.com

MC FRANCE
La référence bois|aluminium



Screen Progress, tissu screen à ouverture progressive

Le Screen Progress est un tissu dont le coefficient d'ouverture (OF) varie d'une partie dense (OF $\geq 3\%$) à une partie ouverte (OF $\leq 17\%$), progressivement sur la hauteur de la toile.

Grâce à son tissage progressif sur mesure, le tissu Screen Progress allie confort visuel avec une excellente maîtrise de l'éblouissement avec apport de lumière naturelle et transparence.

Selon la configuration de l'espace, le tissu Screen Progress laisse entrer la lumière naturelle par sa partie ouverte (Tv : 26 %, coloris 0707 Perle) positionnée en haut ou en bas du store, tout en maîtrisant l'éblouissement, grâce à sa partie dense, au niveau des postes de travail pour un confort visuel optimal (Tv : 10 %, coloris 0707 Perle).



Le tissu Screen Progress est proposé dans les 22 coloris de la gamme M-Screen, sous forme de panneaux sur mesure, pour être installé sur des stores intérieurs de 1,60 m à 4 m de hauteur et jusqu'à 2,50 m de large.

En fonction de la dimension du store, la hauteur de chaque partie du tissu (ouverte, dense, progressive) sera étudiée pour répondre au besoin de protection solaire du lieu. ■

M-Screen Ultimetal, screen métallisé haute performance

Grâce à sa face métallisée, le tissu M-Screen Ultimetal combine, techniquement, une réflexion solaire (83 %) ainsi qu'une transmission visible (Tv $\leq 4\%$), et ce quel que soit le coloris choisi pour l'ambiance intérieure. Ainsi, il offre :

- un confort thermique : rejette jusqu'à 90 % de l'énergie solaire ($g_{\text{tot}} = 0,10$ / vitrage $g = 0,32$ et $U = 1,1$),
- une très faible émissivité de 5 %. Le tissu agit comme un isolant thermique,
- une maîtrise totale de l'éblouissement : jusqu'à 97 % des rayons lumineux filtrés, classe de confort 3 (bon effet) selon la norme EN 14501.

Ce tissu fait l'objet d'un brevet et complète l'offre des stores intérieurs de Mermet. Doté d'un traitement déperlant, il convient aux atmosphères humides ou soumis à condensation (façade double-peau), et se nettoie facilement.

M-Screen Ultimetal est disponible en sept coloris disponibles et en deux largeurs : 200 et 285 cm. ■



Caroline Moreau, responsable marketing

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Nous présentons en avant-première le tissu M-Screen Ultimetal qui va révolutionner les performances des tissus de protection solaire intérieurs. Avec sa réflexion solaire de 83 % et son niveau d'émissivité à 5 %, quel que soit le coloris choisi, le confort thermique devient accessible pour les stores d'intérieurs, tout en maîtrisant parfaitement l'éblouissement ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous venons présenter à Equipbaie deux innovations majeures avec des fonctionnalités inédites. Nous renforçons ainsi notre positionnement sur le marché des toiles techniques performantes. Nous présentons ainsi notre expertise et notre savoir-faire textile. Le salon est également l'occasion de présenter officiellement notre démarche "Proscreen by Mermet", une nouvelle offre de services dédiée aux clients de nos clients. ».



Mélanie Chauvet,
Chargée de marketing

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Un palonnier pneumatique d'atelier nouvelle génération avec un guidon assisté et ergonomique, associé à un équilibre pour une grande souplesse d'utilisation ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« En octobre 2017, Axitec avait dévoilé sa nouvelle identité visuelle liée à la stratégie de développement de l'entreprise. Equipbaie est l'occasion pour l'entreprise d'afficher sa nouvelle image de marque et de dévoiler ses innovations ».

HALL 1
STAND A41



Axitec, nouveau palonnier pneumatique d'atelier

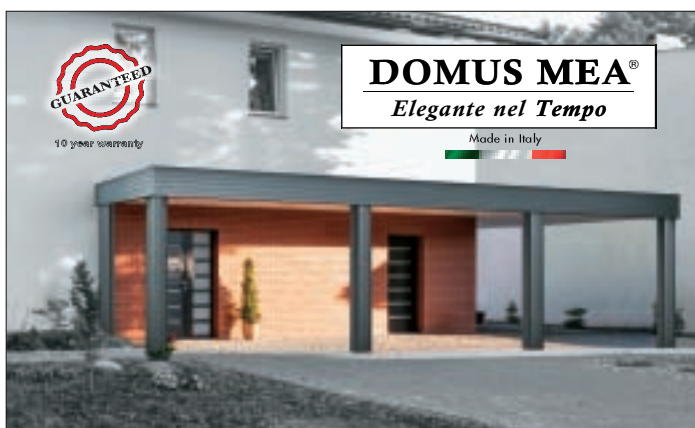
Axitec a récemment lancé un palonnier pneumatique d'atelier nouvelle génération avec bras et ventouses télescopiques afin de pouvoir s'adapter aux différents formats de vitrages. Cet appareil est visible à Equipbaie. Lorsque l'application le nécessite, la rotation et le basculement peuvent être proposés en version motorisée, et les commandes des mouvements ont fait l'objet d'une attention particulière, avec un pupitre ergonomique.

Cet équipement peut être intégré sous une potence ou une poutre roulante, grâce notamment à un précâblage intégrant un renvoi des commandes de la montée-descente du palan sur le pupitre du palonnier. Pour plus de souplesse, il est aussi possible de proposer un équi-

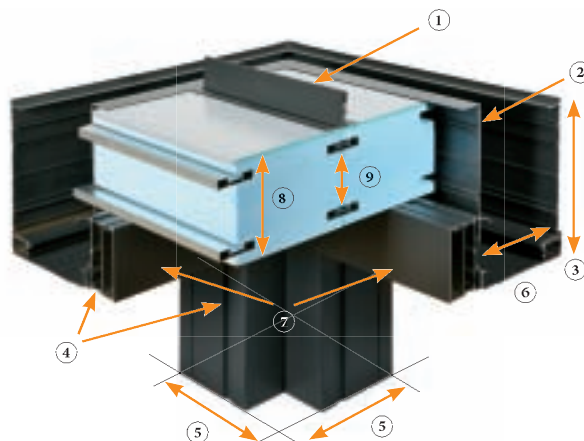


breur pneumatique afin de réduire la fatigue de l'opérateur.

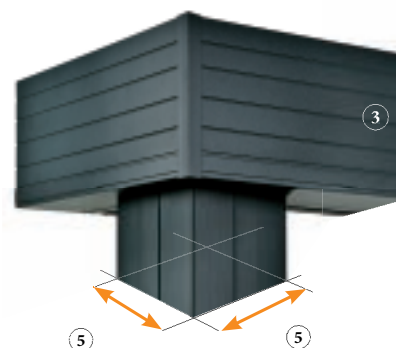
Tous les palonniers Axitec sont entièrement conçus et fabriqués en Nouvelle Aquitaine à Niort, bénéficient de la certification "Origine France Garantie". Certains modèles sont proposés à la vente ou à la location, selon les modèles. ■



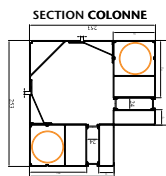
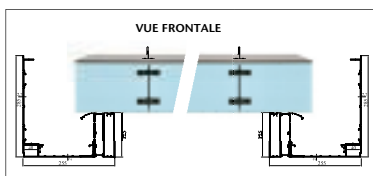
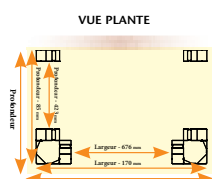
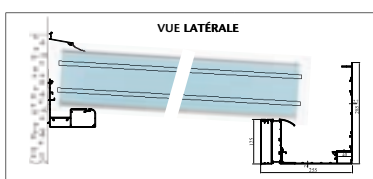
Un système, 9 points forts



- 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



Le système DOMUS MEA est garantie à condition que chaque composants utilisés sont exclusifs EUGANEA PANNELLI.



Via Pilastrì, 18
36020 Campiglia dei Berici (VI)
Tel. 0444 766052 - Fax 0444 767112
mail: info@euganeapannelli.it

 HALL 1
STAND N63

Soprofen fait évoluer ses portes de garage sectionnelles alu Pegasus et Pegasus 8

Tout en conservant le design épuré et les avantages techniques reconnus de ses portes de garage sectionnelles aluminium Pegasus et Pegasus 80, Soprofen a réduit leur retombée de linteau à seulement 115 mm au lieu de 150 mm.

Autres évolutions : des doubles roulettes de guidage qui permettent un réglage plus précis et un ajustement du tablier en toute simplicité, de nouvelles huisseries en aluminium qui, associées aux pièces mécaniques en acier thermolaqué, renforcent leur solidité et leur longévité ainsi qu'un nouveau joint d'huisserie qui optimise l'étanchéité et l'occlusion.

Question personnalisation, Soprofen propose trois nouveaux décors en feuille de pierre (naturelle ou avec un effet rustique, ardoise ou métallisé). Rappelons que réalisées



entièrement sur-mesure jusqu'à cinq mètres de largeur pour la Pegasus 80 et 5,5 mètres pour la Pegasus, ces portes de garage sectionnelles aluminium avec leurs trois sections de hauteur strictement identiques (jusqu'à 2 250 mm) se déclinent en version Custom Parement et Custom Cadre et bénéficient alors de ces mêmes innovations techniques. ■

Connectivité pour toute la gamme

Soprofen s'est associé à Somfy et propose en exclusivité la TaHoma Box C, une solution intuitive, évolutive et sûre pour piloter à distance tous les équipements motorisés proposés par le fabricant de fermetures. En connectant simplement la box au réseau internet et en téléchargeant l'application TaHoma disponible gratuitement sur iOS et Android, les portes de garage, volets roulants et protections solaires de Soprofen communiquent entre eux mais également avec d'autres éléments de la maison (éclairage, chauffage, climatisation, alarme, électricité...). D'une grande simplicité d'utilisation, à l'aide d'un smartphone, d'une tablette ou d'un ordinateur, il est possible à tout moment de piloter à distance ou de superviser en un coup d'œil le statut de ses équipements, d'adapter l'ouverture/fermeture des stores screen en fonction de l'ensoleillement, de gérer à distance les aléas de la météo en fermant les volets à l'approche d'un orage, d'être alertés par SMS ou par mail en cas d'imprévu. Associée aux assistants vocaux intelligents Google Home

ou Alexa Amazon, la box TaHoma Box C conçue pour Soprofen repousse les limites de la connectivité. Il ne s'agit plus de contrôler ses volets, portes de garage et stores au doigt et à l'œil mais à la voix avec une simple phrase. Il suffit de demander aux assistants vocaux intelligents de lancer l'un de ses scénarios pré-programmés pour que la maison s'exécute en toute autonomie. ■



VERBATIM

Laurent Darous, directeur commercial et marketing de Soprofen

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le screen extérieur solaire offre de nouvelles possibilités et bénéfices au client final, il permet d'apporter une véritable protection solaire, un confort lumineux ou une occultation totale selon le choix de la toile et une insertion minimaliste et autonome (solaire) idéale pour la rénovation de vos fenêtres voire un complément pour votre véranda ou pergola ».

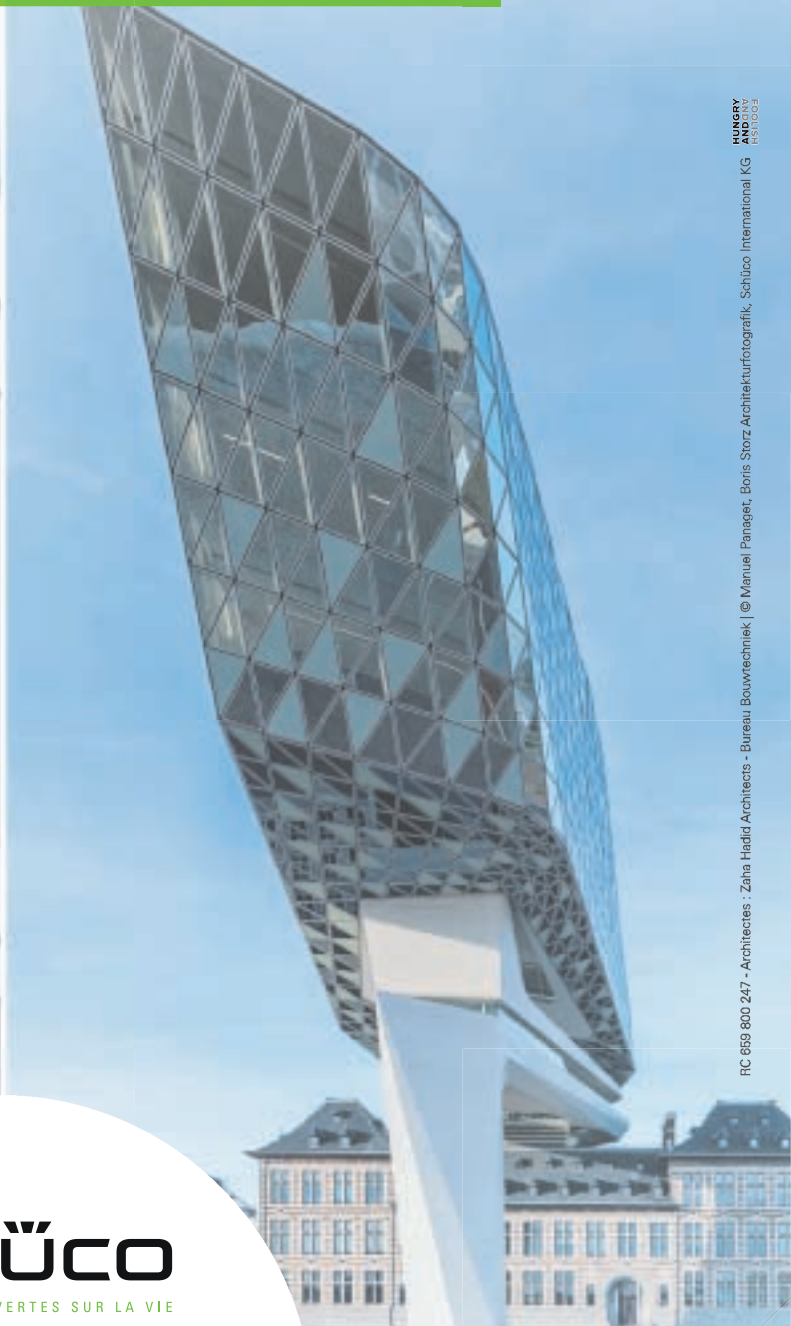
Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« E-Sopro : c'est un portail Web dédié à nos clients professionnels. Grâce à notre configurateur en ligne, le client peut effectuer directement ses chiffrages, et gérer ses commandes. Il a également un accès direct à l'ensemble de notre bibliothèque numérique ainsi qu'à notre service après-vente ».



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



FABRICATION
FRANÇAISE



SYSTÈME DE FERMETURE
EXCLUSIF



EXPERTISE
ALUMINIUM & PVC

HALL 1
STAND R12

Collection de portails Impulsion de Tschoeppé

Des portails techniquement très aboutis La collection Impulsion se décline en plusieurs dizaines de modèles, et combine l'occultant et l'ajouré.

Le cadre, constitué de traverses aluminium 95 x 40 mm et de montants 110x60 mm, est mécanosoudé. Les zones ajourées sont constituées de tôles découpées d'une épaisseur de 3 mm, avec six décors aux choix.

Nouveauté 2018 : l'intégration de bandes de Leds qui peuvent être intégrées dans les montants ou les traverses des portails, avec une haute qualité de finition puisque chaque

spot Led fait l'objet d'un usinage dans une baguette en aluminium. Cette innovation amène une sécurité nouvelle pour l'utilisateur. En effet, les Leds assurent la fonction des gyrophares et clignotent lors de l'ouverture et de la fermeture du portail. Comme tous les produits Tschoeppé, les portails Impulsion sont fabriqués totalement sur-mesure. ■



La collection Lucco, un design épuré mais personnalisable

La collection Lucco se distingue avant tout par son cadre invisible, composé de montants et de traverses 64 x 40 mm, soudés dans le plan. Ce cadre est ensuite recouvert de cassettes en aluminium d'une profondeur de 20 mm.

Malgré cette apparente simplicité, les cassettes des portails Lucco sont totalement modulables. Il est donc possible de choisir l'orientation des cassettes, leur nombre et même leurs dimensions.

Pour donner encore plus de personnalité à cette collection, il est possible de jouer avec les couleurs, en choisissant une teinte différente pour certaines cassettes, ou jouer avec les structures de teintes.



Pour accentuer le côté contemporain de cette collection et amener un confort nouveau pour l'utilisateur, des bandes de LEDs peuvent être intégrées dans les portails Lucco. Il existe deux possibilités d'intégration : soit à la périphérie des vitrages décoratifs

pour diffuser la lumière et créer un doux éclairage d'ambiance, soit dans les cassettes aluminium pour clignoter lors de l'ouverture et de la fermeture du portail. Elles amènent alors la sécurité jusqu'ici apportée par un gyrophare, avec élégance et esthétique. ■

VERBATIM

Guillaume Taran, chef des ventes chez Tschoeppé

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le modèle de portail "Impulsion I-800" se distingue par une conception sobre et épurée, et présente une combinaison très réussie avec de larges lames horizontales traversées par une grande courbe ajourée en tôle perforée ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Une augmentation significative de la notoriété Tschoeppé en 2018. Depuis mars 2016, Tschoeppé a abordé une nouvelle phase de son développement, destinée à développer sa notoriété auprès du grand public, avec une campagne de publicité TV nationale. Avec six vagues et plus de 5 000 passages depuis 2016 sur France Télévision et BFM, cette campagne nationale constitue une action de communication de grande ampleur et a permis à Tschoeppé d'augmenter sa notoriété de 55 % en 2018 (selon étude IFOP d'août 2018) ».



VERBATIM

Frank Müller,
directeur commercial
de Iso-Chemie GmbH

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La manchette d'étanchéité en EPDM adaptée à la pose en applique extérieure ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Les systèmes d'étanchéité et les précadres isolants certifiés "Passivhaus" ».

HALL 1
STAND G65

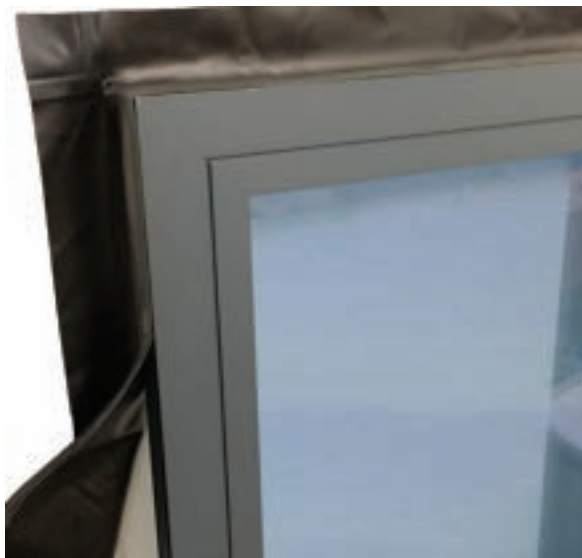


Iso-Connect Manchette, nouveau système d'étanchéité d'Iso-Chemie

L'Iso-Connect Manchette, système d'étanchéité en élastomère, est spécialement conçu pour garantir l'étanchéité extérieure des menuiseries, posées en applique extérieure, par pattes de fixation ou sur précadres. Elle bénéficie d'une extensibilité et d'une capacité d'absorption des mouvements de joints. Ce nouveau procédé d'étanchéité satisfait aux exigences de la RT 2012 et la DTU 36.5.

L'Iso-Connect Manchette est facile et rapide à mettre en œuvre. Conçue individuellement et sur-mesure en fonction des spécificités de la menuiserie, elle est posée par bande auto-adhésive, étirée sur le dormant de la menuiserie et fixée à la maçonnerie. La manchette d'étanchéité est disponible en plusieurs versions pour s'adapter à toutes les situations de mise en œuvre et de montage. Versions disponibles

avec bande auto-adhésive, bande adhésive en butyle ou talon de clipsage adapté aux dormants PVC et aluminium. ■



SFS

SPTR-V Fixations pour pose de menuiseries

Fixations réglables SPTR-V

Une gamme polyvalente et réglable pour la pose de vos menuiseries !
Un design unique et innovant. Possibilité de régler le positionnement latéral de la menuiserie.

Vous avez des projets d'ouverture, contactez nous !

EquipBaie
20 au 23
Novembre 2018
Hall 1 – E64

TROPHEES 2018
LAUREAT



HALL 1
STAND B102

Centre de coupe et usinage Schirmer Alu-Baz

La machine est composée d'un chargeur automatique de barres, d'un groupe d'usinage à couronne numérique, d'un poste de sciage et d'une sortie automatique. Un module groupé de contre-profilage en bout vient compléter en option ces équipements.

Elle se décline également en version double cabine pour un rendement encore plus important.

Les moteurs linéaires, les 32 à 40 axes numériques suivant versions, les calages automatiques des profilés, les bridages



au plus près de la coupe et des usinages, la climatisation des armoires électriques sont autant de gages de qualité, de souplesse et de productivité.

Les revêtements spécifiques permettent de passer les profilés sans film de protection sur la machine. La cabine de sécurité équipée de panneaux phoniques assure un grand confort d'utilisation. Le PC sous Windows 10 à écran tactile et le logiciel graphique permettent une utilisation facile et conviviale de la machine. ■

Cadreuse alu 4 têtes

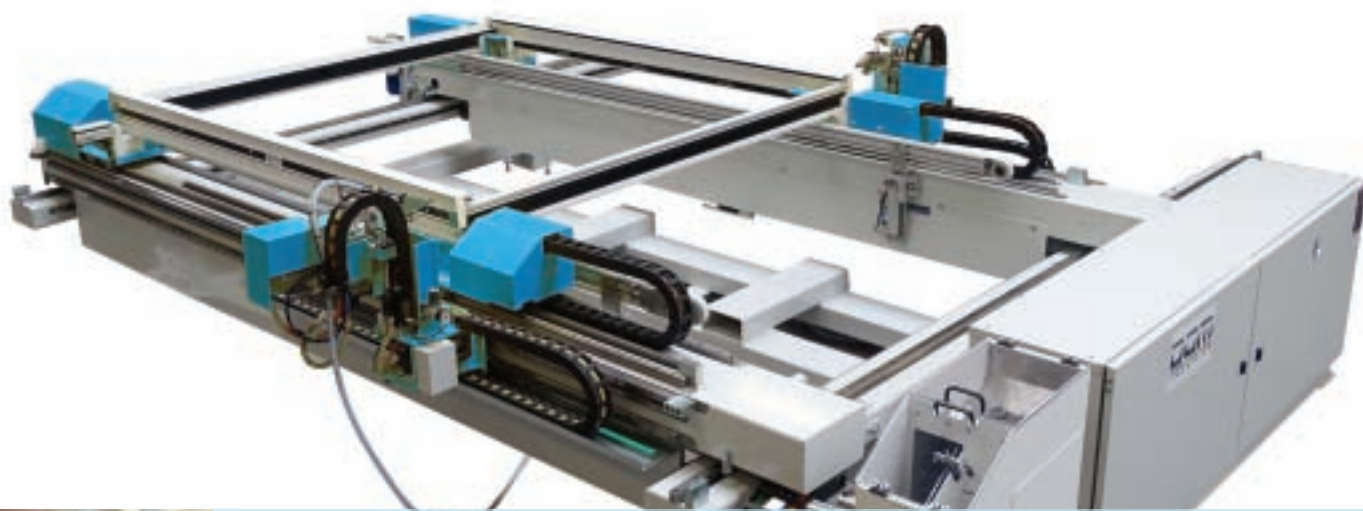
La machine de cadrage se décline en trois versions permettant de répondre aux trois types d'assemblages de cadres aluminium. Elle s'adapte à toutes les gammes de profilés alu grâce à ses nombreux axes numériques (de 10 à 22 axes) : Shark 4, cadreuse sertisseuse pour cadre alu à coupes 45°, Vesper 4S, cadreuse visseuse pour

ouvrants coulissants alu à assemblage mécanique et Vesper 4F, cadreuse visseuse pour dormants frappes et coulissants alu à assemblage mécanique.

La machine de sertissage possède le réglage automatique des couteaux par rapport au V_e de centrage ce qui permet d'effectuer différents points de sertissage sur le même angle et de pouvoir

utiliser plusieurs équerres différentes. Les machines de cadrage-visseuse possèdent une visseuse électrique permettant de gérer le couple et l'arrêt en position.

Le lecteur de codes à barres, le PC sous Windows 10 à écran tactile et le logiciel graphique permettent une utilisation facile et conviviale de la machine. ■



VERBATIM

Christophe Garde, président de DGM

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre nouvelle génération de machine de cadrage-sertissage Shark 4 rassemble un concentré de technologie permettant de rationaliser la production des menuiseries aluminium de nos clients et de leur assurer une qualité, une souplesse et une productivité accrues ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Notre Holding a fait l'acquisition de la société Corba spécialiste de la machine d'emballage et de la manutention automatisée pour cadres et fenêtres afin de mieux répondre à notre clientèle de la menuiserie industrielle et de la fermeture. Avec ces deux entités, nous sommes structurés pour répondre aux besoins dans les domaines suivants : débit/usinage, assemblage, pose de composants, manipulation et emballage ».

BUILDING Shutter Systems

Nouveau nom pour Building Plastics,
fournisseur de profilés en aluminium et PVC

Stores screen
Volets roulants
Portes roulantes



www.building-shuttersystems.com

 **BUILDING**
SHUTTER SYSTEMS

AIM 7510, banc d'usinage à CN 5 axes conçu par Eismo

L'AIM 7510 est un banc d'usinage à CN cinq axes conçu pour usiner des profilés jusqu'à cinq faces en alu, acier, PVC et alliages légers. Il peut usiner deux pièces (identiques ou différentes) lors d'un même cycle d'usinage, permettant ainsi de réduire le temps d'arrêt de la machine lors des opérations de chargement et déchargement de la matière et d'augmenter son temps utile d'usinage. L'emplacement des étaux est automatiquement calculé par le logiciel intégré "Camprox" et le positionnement se fait par l'intermédiaire de la cabine d'usinage. Ce banc possède deux magasins d'outils, l'un intégrant 12 rangements d'outils, le deuxième permettant d'utiliser une lame de Ø 350 mm.

La cabine isolante entourant la zone de travail permet de réduire les nuisances sonores produites par les usinages et de protéger l'opérateur contre les projections de matière. Axe X (longitudinal) : 7 000 mm, axe Y (transversal) : 350 mm (200 mm si usinage en face frontale), axe Z (vertical) : 250 mm, puissance : 8,7 kW, vitesse maxi : 24 000 t/mn, type d'outil : HSK 63F (Ø maxi de la fraise 20 mm), dimensions (L x l x H) : 9 065 x 2 365 x 2 255 mm. ■

Banc d'usinage à CN 4 axes P 104

Il est conçu pour usiner des profilés jusqu'à cinq faces en alu, PVC, métaux en alliage léger et acier jusqu'à 2 mm d'épaisseur.

L'électro mandrin de la tête est monté sur un 4^e axe numérique qui permet de travailler sur tous les angles compris entre 0° et 180° d'un profilé.

Il est équipé d'un magasin d'outils à 8 postes, positionné au centre de la machine, ce qui permet un changement rapide à partir de n'importe quelle position de la tête au cours de son travail.

Ce banc est doté de quatre étaux à faible encombrement, maximisant ainsi la surface utile de travail sur la matière usinée, voire même sur les pièces de petit gabarit.

La conception du carénage permet d'avoir un espace de travail important dans une machine de petite dimension, offrant ainsi à l'opérateur une excellente ergonomie de travail lors des phases de chargement et de déchargement de la matière. Axe X (longitudinal) : 3 200 mm, axe Y (transversal) : 225 mm, axe Z (vertical) : 200 mm, puissance : 5,0 kW, vitesse maxi : 20 000 t/mn, type d'outil : HSK 50F (Ø maxi de la fraise 20 mm), dimensions (L x l x H) : 4 301 x 1 707 x 2 414 mm. ■



VERBATIM

Pascal Brender, directeur général

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Nos bancs d'usinage sont des produits aussi bien calibrés techniquement que commercialement pour le marché français ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Un développement de notre gamme d'aspirateurs pour machines industrielles pour tous domaines d'applications ».

HALL 1
STAND E90



Noyau PVC multichambres et parement intérieur ForRes pour la fenêtre FIN-Project ForRes de **Finstral**

Finstral joue avec les matériaux et présente sur Equipbaie une fenêtre composée d'aluminium à l'extérieur, d'un noyau en PVC multichambres et d'un parement intérieur en ForRes.

Ce nouveau matériau est fabriqué à partir de chutes de PVC et de balles de riz, deux composants connus pour leur propriété isolante.

De par sa conception modulaire, la fenêtre FIN-Project ForRes bénéficie de valeurs d'isolation thermique affichant un coefficient U_w allant jusqu'à $0,79 \text{ W/m}^2\text{K}$.

À l'extérieur, elle offre un aspect "tout en verre" avec le vitrage à bord décalé qui vient en recouvrement complet de l'ouvrant et de la battée centrale (version Nova Plus). Les profils sobres en aluminium soulignent la modernité de l'ensemble.

À l'intérieur, la finition ForRes apporte une solution originale qui séduit les yeux et flatte le toucher. ForRes résiste particulièrement bien aux rayures et se décline en 6 couleurs exclusives teintées dans la masse.

Enfin, les paumelles cachées apportent une touche finale parfaite à l'esthétique intérieure. ■

Bertrand Bédel,
directeur commercial De Finstral

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

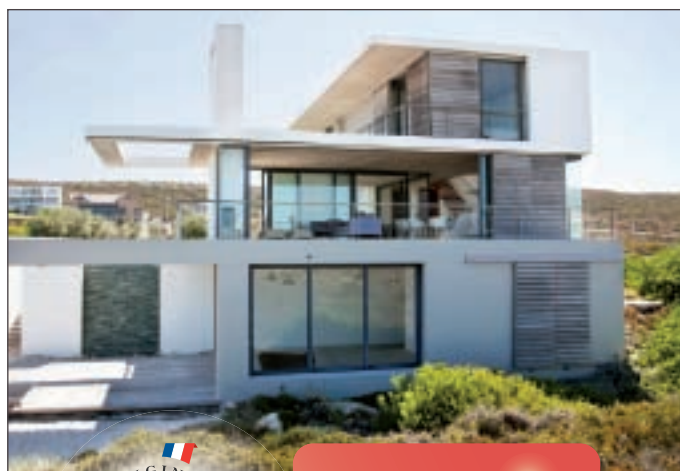
« La fenêtre multimatériaux FIN Project conçue autour d'un noyau PVC équipé de cadres aluminium en extérieur et d'un matériau au choix à l'intérieur, que ce soit de l'aluminium, du bois, du ForRes ou du verre. Cette fenêtre permet de proposer de nombreuses options, du store vénitien intégré à la paumelle cachée en passant par un ouvrant tout vitré intérieur ou extérieur ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La poursuite du développement d'un nouveau concept de show-room, le Studio Partenaire Finstral, qui permet d'assurer une présentation qualitative des produits ainsi qu'une possibilité de monter en gamme grâce aux tables de présentation, idéales pour faciliter l'accès aux nombreuses possibilités de la gamme pour un public de particuliers ».



VERBATIM



volets battants,
couissants
& pergolas

Extérieurs de **caractère**

Depuis 50 ans, notre société conçoit et fabrique des volets bois, PVC ou aluminium. Plus récemment, les pergolas bioclimatiques sont venues enrichir notre offre. Nous proposons pour toutes ces gammes, un ensemble de modèles variés, motorisés, aux remplissages multiples, à choisir selon vos goûts, votre budget et le caractère de votre maison.



bbcom... 9557 - photos non contractuelles - Tous droits réservés © Volets Thiebaud



BOIS ALU PVC

THIEBAUT INDUSTRIE SARL
88170 DOMMARTIN-SUR-VRAINE
TEL 03 29 94 49 31 FAX 03 29 94 44 20
armelle.robinet@tisas.fr
www.volets-thiebaud.com

Soltis Elite, nouvelle toile de Serge Ferrari pour stores-bannes

HALL 1
STAND N22

Avec Soltis Elite, Serge Ferrari présente 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. Le résultat offre une plus grande facilité d'utilisation : la toile ne plisse pas à l'en-

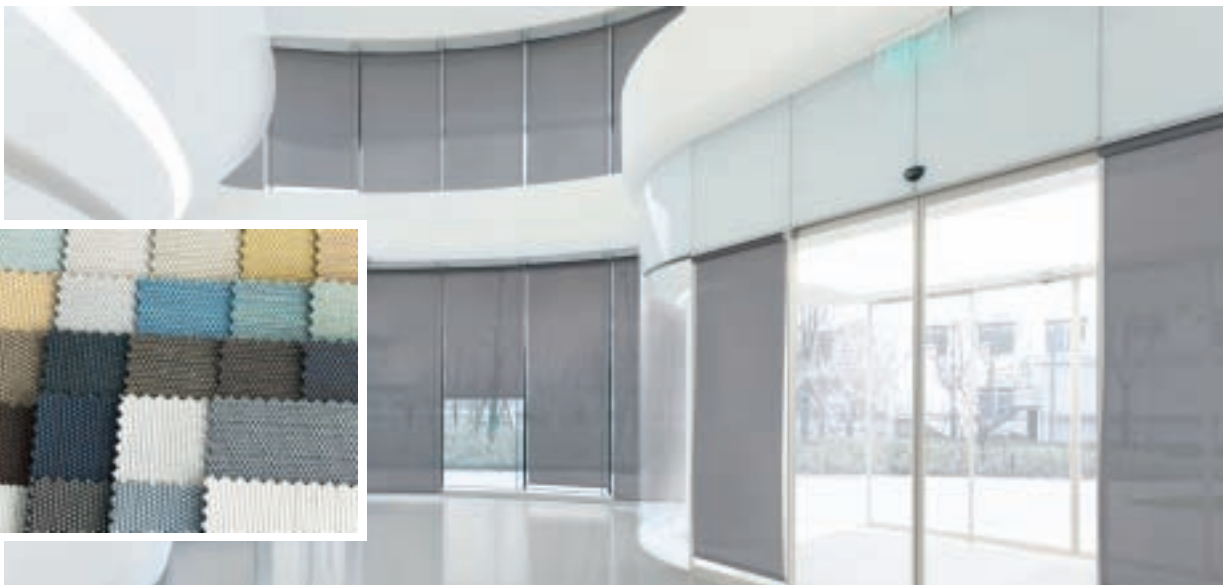
roulement, ne bat plus au vent et présente une tension optimale sur le store. Ce tissu, 100 % imperméable, offre un enroulement facile, un entretien facile, une protection contre les UV (UPF50+) ainsi qu'une protection contre l'éblouissement. Il est disponible en 21 coloris. ■



Soltis Touch : fibre brute intégrée dans le tissage pour un aspect textile

La toile intègre dans son tissage une fibre textile brute pour un rendu matière raffiné et travaillé qui répond aux grandes tendances déco du moment. Principalement adapté aux stores enrouleurs, aux stores à bandes verticales ou aux panneaux japonais, Soltis Touch se décline dans des tonalités douces, épurées ou stimulantes. Il bénéficie d'une

résistance au froissage, à la déchirure, à un classement au feu (M1, B-S2, d0) et des propriétés d'absorption acoustique. Soltis Touch est la première toile tissée dans la gamme Soltis Serge Ferrari, elle sera disponible dès janvier 2019 en 28 coloris et deux laizes (180 cm et 270 cm) avec une ouverture de 3 %. ■



VERBATIM

Jean-Bernard Coulanges, Solar Protection Market Manager

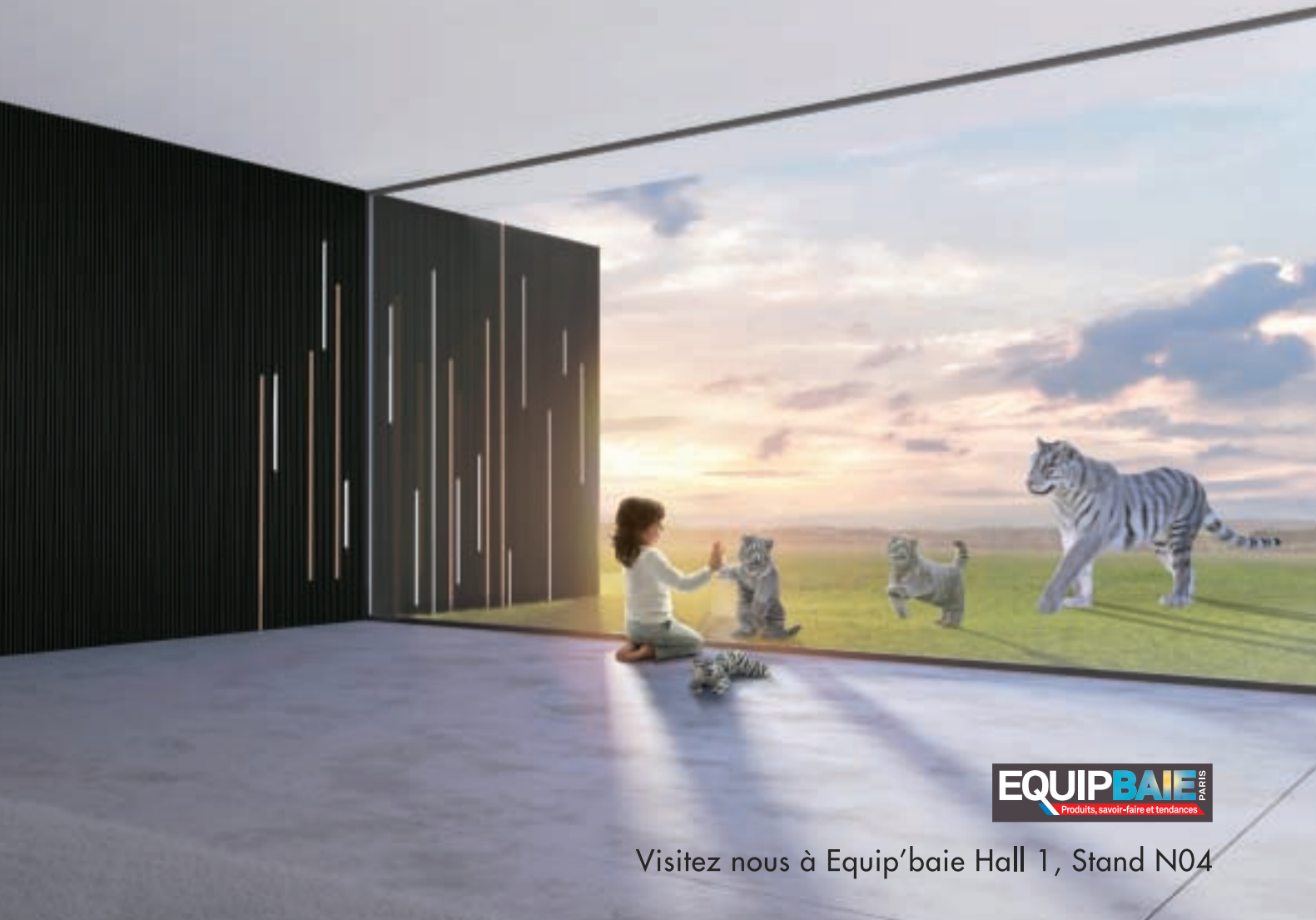
Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Soltis Touch : lancement du premier screen tissé signé Serge Ferrari alliant l'esthétique, la protection solaire et le confort acoustique ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le renforcement de notre offre de protection solaire intérieure en apportant une dimension esthétique renforcée et des avantages incomparables sur ce type de produits ».

WHERE MAGIC HAPPENS...



EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Visitez nous à Equip'baie Hall 1, Stand N04

Linarte[®]

Une nouvelle dimension dans
le revêtement de façade design

- Design épuré avec touche verticale prononcée
- Personnalisable à l'infini grâce à la combinaison de couleurs de profils et l'ajout d'inserts en bois ou en led
- Profils individuels simples à monter grâce aux clips en synthétique

www.rensonfrance.fr



red dot design award
winner 2018



HALL 1
STAND H89

Proferm fait le pari de la menuiserie Hybride

Lancée début 2018, Proferm a imaginé une nouvelle menuiserie pouvant répondre à ces critères. Hybride70 est la combinaison de deux profils :

- l'un en PVC Greenline haute performance et écologique qui assure l'isolation thermique de la menuiserie : il est sans renfort acier, le fait de garder une ossature PVC permet d'industrialiser plus simplement le produit et donc de proposer un bon rapport qualité / prix.

- l'autre est un profil aluminium épais serti sur le profil PVC, qui assurera la rigidité de l'ensemble et améliorera l'esthétisme extérieur du châssis à l'image d'une menuiserie aluminium.

Conçu et réalisé par les ingénieurs Proferm, ce design est unique et son esthétique est personnalisable grâce à un choix de couleurs. ■



Textural souhaite révolutionner l'image des magasins de la fermeture

Les showrooms Textural, imaginés par Proferm, se veulent, selon Julie Boulet, responsable marketing et communication de Proferm, « un espace d'exploration et d'inspiration conçu et pensé pour que les visiteurs se projettent facilement avec des mises en scène produits

et décorations. Un concept unique qui permet aux visiteurs de découvrir un magasin de menuiserie sous un autre jour. Ainsi Textural met en avant ses menuiseries de haute qualité et sa boutique (meubles et objets de décoration) de façon réelle ». ■



VERBATIM

Julie Boulet, responsable marketing et communication de Proferm

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Showroom Textural, c'est un réseau créé en 2018 qui révolutionnera l'image du « magasin de fenêtres et portes d'entrée. Ce n'est pas juste un magasin de fenêtres innovantes, c'est aussi une source d'inspiration ! ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous avons répondu à cette problématique : comment faire pour obtenir une fenêtre meilleure thermiquement qu'une fenêtre PVC avec renfort ? Nous avons commencé par enlever le renfort et imaginer la menuiserie PVC renforcée par l'extérieur, une solution de profil alu serti sur le profil PVC afin d'obtenir un produit hybride à la fois beau par l'alu extérieur et meilleur thermiquement par le PVC intérieur. Sur ce marché concurrentiel. L'hybride 70 tire son épingle du jeu et incite à se démarquer et c'est sur ces éléments que Textural est aujourd'hui fabriquée ». ■



VERBATIM

Marc Fauchreau,
responsable marketing

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

La menuiserie est un élément primordial pour la sécurité de l'habitation, c'est pourquoi Janneau a développé une collection de fenêtres « haute sécurité ». Janneau est le seul fabricant français de menuiseries PVC certifiées A2P R2, qui atteste d'un haut degré de retard à l'effraction.

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

Janneau, entreprise historique du marché de la menuiserie, profite de ses 45 ans pour lancer une collection de portes d'entrée monobloc en alu.

De modèles traditionnels moulurés à des esthétiques plus modernes avec poignées incrustées ou invisibles, il y en a pour tous les goûts et styles d'habitation.

Un plus grand confort d'utilisation, de meilleures performances d'isolation ; les avantages de la technologie monobloc sont nombreux.

L'ensemble de ces nouveautés est l'occasion pour Janneau de saluer le savoir-faire de ses équipes : chaque porte d'entrée porte le nom d'une collaboratrice qui a marqué l'histoire de l'entreprise.

iWindo de Janneau: solution digitale d'aide à la vente

Janneau développe iWindo : une application mobile qui évalue les performances des menuiseries vitrées en place, à rénover.

C'est un atout indéniable pour vendre les produits et créer une relation de confiance avec le consommateur.

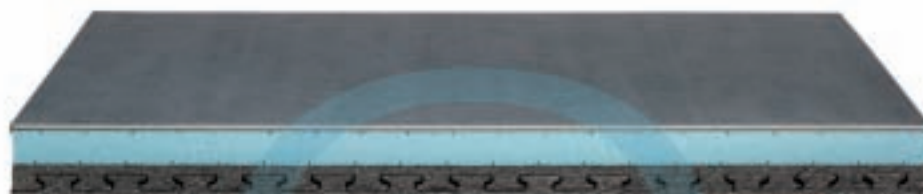
iWindo est un outil d'aide à la vente, simple et intuitif, qui s'adresse à tous les Partenaires Certifiés Janneau et permet de faire la différence lors d'un entretien commercial. Équipé de cette solution, le vendeur pose sur la fenêtre ou baie vitrée du client deux capteurs, reliés à une application sur son smartphone. Les capteurs analysent de façon

iWindo
CHOISISSEZ LA BONNE FENÊTRE

personnalisée les performances d'isolation de chaque fenêtre et en communiquent les résultats via l'application. Celle-ci centralise les données, calcule les écarts d'isolation entre l'intérieur et l'extérieur et compare les différentes pièces de la maison.

Plutôt qu'un discours formaté et généraliste, le vendeur dispose ainsi d'arguments convaincants en phase avec les besoins réels de l'acheteur. Il peut alors faire une proposition commerciale plus crédible et personnalisée. ■

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/m² le plus léger des ELS :

3 kg de moins au m². 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 FR3661116. Une exclusivité ISOTOIT.

Parce qu'ELS, c'est toujours écouter le Silence.



ISOSTA
GROUPE

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



HALL 1
STAND A34

Cloison transparente efficace contre le feu

Pilkington Pyroclear Line et Pilkington Pyrostop Line sont des verres de résistance au feu de hautes performances destinés aux cloisons verticales bord à bord EI (coupe-feu) à l'intérieur des bâtiments. Les verres sont testés et approuvés pour une performance allant de E30 à EI120 minutes.



Les vitrages bord à bord sont mis en œuvre dans un profilé d'encadrement périphérique fixé dans le support. Ils sont posés les uns à côté des autres et étanchéifiés avec un silicone agrégé translucide, formant ainsi une cloison vitrée continue sur une largeur infinie, sans montant intermédiaire. Les encadrements testés sont le bois, l'aluminium et l'acier. Cette gamme de produit répond à la norme garde-corps en vigueur (test CEBTP). ■

VERBATIM



Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La gamme des verres Pilkington Pyrostop Line accompagne les tendances architecturales contemporaines tout en assurant la sécurité des personnes en cas d'éventuel incendie ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« À hauteur de 1,5 million d'euros, Pyroverre investit dans de nouveaux équipements plus performants pour améliorer continuellement les services offerts à ses clients, en réduisant notamment les délais de livraison des simples et doubles-vitrages coupe-feu et pare-flamme. Nous fabriquons des caisses spécifiques adaptées à vos besoins, facilitant la logistique sur les chantiers. Quelle que soit la dimension des verres, nous les conditionnons sur des chevalets en bois sécurisés (inclinaison calculée, pas de basculement), réalisés sur mesure, pour assurer une protection optimale durant leur acheminement.

Nous sommes également en mesure de réaliser des caisses spécifiques conformes aux exigences du transport maritime pour les commandes prévues en export outre-mer ».

Méta'door, nouvelle porte acier de Bipa

HALL 1
STAND E102

En complément de ses fenêtres dédiées au marché français, Bipa lance Méta'door une gamme de portes d'entrée au design moderne pour une solution économique.

Elles sont composées d'un dormant PVC et d'un ouvrant en acier monobloc de 70 mm ultra-résistant et antichoc et d'un cadre ouvrant polymère assurant une isolation thermique optimale.

Les dormants sont adaptés à tous types de pose, rénovation, mais aussi à toutes les épaisseurs d'isolation.

Résolument design, ces portes d'entrée acier affichent une nouvelle esthétique avec vitrage et inserts inox affleurants, motifs emboutis deux faces, véritable innovation sur le marché.

La gamme réunit treize modèles modernes ou actuels. ■



VERBATIM



Philippe Cornu, directeur général de Bipa

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Méta'door une gamme de portes d'entrée au design moderne pour une solution économique, Résolument design, ces portes d'entrée acier affichent une nouvelle esthétique avec vitrage et inserts inox affleurants, motifs emboutis deux faces, véritable innovation sur le marché ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement de cette gamme Méta'door ».

Ceci n'est pas une fenêtre.

Il s'agit de l'expression des innombrables possibilités à votre disposition pour concevoir votre fenêtre : matériaux et couleurs, surfaces et formes... Votre style au service de votre maison, grâce au système modulaire FIN-Project de Finstral.



EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Innovation présentée sur Equip'Baie, Stand 1E98

Toute liberté dans le choix des matériaux, côtés extérieur et intérieur. Et le noyau central est toujours en PVC. Parce que seul un PVC de qualité rend la fenêtre parfaitement étanche - et pour de longues années.

Visitez notre studio Finstral Wihr-au-Val :

Finstral France Sàrl, 1, rue du Krebsbach, 68230 Wihr-au-Val
T 03 89 71 71 00, wihrauvall@finstral.com, www.finstral.com



HALL 1
STAND D27

Swisspacer Air, pour compenser la différence de pression entre l'intérieur du vitrage et l'atmosphère ambiante

Le Swisspacer Air est la solution à un problème majeur du secteur. Due aux propriétés hermétiques du vitrage, l'air contenu entre les deux verres se modifie en fonction de la pression extérieure. Lorsqu'il y a une différence d'altitude entre la fabrication et l'installation,

les pressions subies à l'intérieur de la lame d'air peuvent conduire à des déformations du verre qui se galbe vers l'extérieur ou l'intérieur. Ce phénomène se produit également lors du transport, au passage d'un col, de la traversée d'un tunnel ou dans le cas du transport aérien. Les différences de pressions exercent de fortes contraintes qui peuvent endommager le joint périphérique. Il arrive même que le

vitrage se brise. Avec Swisspacer Air, ce risque disparaît. La différence de pression entre l'intérieur du vitrage et l'atmosphère ambiante est compensée. ■



© Swisspacer

Fabrice Keller,

Directeur commercial
chez Swisspacer



Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Swisspacer Air est la solution pour réaliser un vitrage isolant de qualité qui tient compte des différences d'altitude et des conditions climatiques entre le site de production et le lieu d'installation ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le lancement de Swisspacer Air est l'actualité du moment. En effet, de nombreux fabricants font face aux contraintes de production en particulier lorsqu'il s'agit de prendre en compte les différences d'altitude et de conditions climatiques entre le site de production et le lieu d'installation. Certes, des produits existent mais Swisspacer souhaitait développer La Solution qui permettra de satisfaire l'ensemble des intervenants. Qu'il s'agisse de la production, de la livraison et jusqu'aux utilisateurs, Swisspacer a relevé le défi et a mis au point une solution pratique, un petit composant très technique qui s'ajoute à l'intercalaire. Il est intégré de telle sorte qu'il en devient invisible, directement inséré dans le mastic d'étanchéité. Equilibrer la pression dans un vitrage isolant devient facile, grâce à Swisspacer, les fabricants de vitrages isolants et les menuisiers vont pouvoir offrir une solution véritablement durable et esthétique ».

SGG Eclaz, la nouvelle génération de verre isolant de Saint-Gobain

HALL 1
STAND D27

SGG Eclaz fait partie de la gamme de verres à faible émissivité et qui, après ans de recherche & développement, bénéficie d'une technologie unique grâce au traitement laser. SGG Eclaz présente une transmission lumineuse et des apports solaires élevés pour les doubles et les triples vitrages. Ainsi, le verre est plus transparent, il

offre une transmission lumineuse plus élevée (augmentation de 6 % de l'apport solaire) et une isolation thermique optimisée.

SGG Eclaz s'adresse aux marchés résidentiels et tertiaires pour les fenêtres et les façades des constructions, neuves comme en rénovation. Il apporte aux occupants une lumière



naturelle abondante qui réduit les consommations d'éclairage et des apports solaires élevés qui allègent les coûts de chauffage. ■

Christian Gérard-Pigeaud,

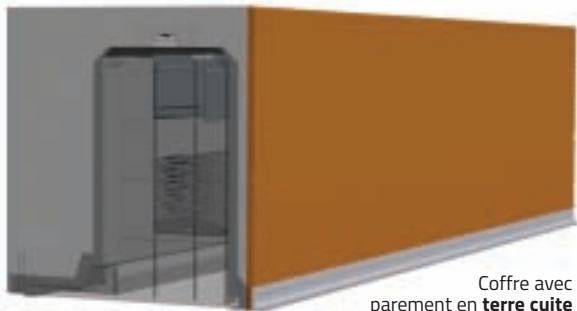
directeur marketing chez Saint-Gobain Glass Bâtiment France

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Attention : innovation Saint-Gobain ! : après huit années de recherche et plus de 40 brevets, la nouvelle génération de verres à isolation thermique renforcée SGG Eclaz constitue une rupture technologique déjà disponible en deux versions : SGG Eclaz qui permet de réaliser des doubles vitrages plus performants que des triples vitrages (étude réalisée par le BET Lorient en maison individuelle neuve) et SGG Eclaz One particulièrement utile en rénovation pour apporter plus de luminosité à l'intérieur des bâtiments, comme si les fenêtres étaient agrandies de 10 % avec un Ug de 1.0 ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le salon Equipbaie est un événement dans notre actualité pour accueillir les professionnels des fenêtres et des façades vitrées. C'est aussi un moment privilégié pour échanger ensemble autour des nouveaux produits et systèmes verriers. Le verre constitue une part importante des fonctions attendues par les fenêtres et baies vitrées. Il apporte des comforts spécifiques dont la lumière et la vue sont des points essentiels qu'il faut maximiser tout en améliorant sans cesse les performances thermiques, acoustiques et de sécurité. La présentation de notre innovation SGG Eclaz doublement primée sur ce salon renforce encore notre bonheur d'y participer ».



Coffre avec parement en terre cuite

HALL 1
STAND H24



Futurol lance le coffre Futurlite'Lam

Ce coffre tunnel, fabriqué sur mesure, mis en place dès le gros œuvre directement dans l'épaisseur du mur, est dédié à la construction neuve. Il est conçu spécifiquement pour accueillir un brise-soleil orientable (BSO), le protéger et le dissimuler lorsqu'il est relevé. Il apporte une isolation thermique renforcée avec un U_c de $0,51 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$, un U_p allant jusqu'à $0,179 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ et avec un doublage intérieur de 180 mm et une performance thermique due à sa structure en polystyrène expansé PSE et son épaisseur intérieure.

Développé et fabriqué dans les usines Futurol en France, il est doté d'un rail en aluminium extrudé intégré sur toute la longueur du coffre, au sommet de la voûte isolante dès le moulage. Son profil et son positionnement permettent d'y fixer le BSO très rapidement et sans perçage, et sa cornière mobile en PVC côté intérieur permet le raccordement avec la traverse supérieure de la menuiserie pour une liaison plus étanche sans jour, en compensant le jeu entre le coffre et la menuiserie.

Ce coffre est proposé en différentes finitions extérieures : revêtu de laine de bois (fibraglo) ou d'un parement en terre cuite. La perméabilité à l'air est traitée par la joue latérale spécifiquement développée pour ce coffre avec voûte rectangulaire. Ces joues latérales sont composées d'un talon pour une bonne assise du coffre et leurs périphéries sont traitées par une lèvre filante et un cordon d'étanchéité silicone.

La taille maximale du coffre peut couvrir jusqu'à 4 500 mm de largeur de baie. ■

Chloé Grass,
Responsable marketing de Futurol

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Les volets roulants, portes de garages et BSO tiennent tous une place de choix sur notre stand à Equipbaie avec des mises en situation différentes ».



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Equipbaie est pour nous un moyen de renforcer notre image auprès de nos clients actuels, rencontrer de nouveaux clients et partenaires et présenter nos nouveautés ».

20
YEARS
SWISSPACER



Gardez le froid à distance.

Les croisillons leader de l'innovation établissent des normes en termes d'efficacité énergétique, de confort et de stabilité dimensionnelle. Ainsi, même les fenêtres de style participent aux économies d'énergie. Plus d'informations sur swisspacer.com



SWISSPACER

The edge of tomorrow.

SOLARLUX®

Trois variantes pour la gamme de baies accordéon

HALL 1
STAND J78

La nouvelle gamme de baie accordéon de Solarlux est disponible en trois variantes : alu / bois et bois-alu. Les produits Woodline/ Combiline et Ecoline/ Highline permettent d'obtenir un système stable et parfaitement maniable. Cette ligne comporte de grandes propriétés techniques (AEV/acoustiques et qualité). ■



Nouvelle pergola vitrée SDL Acubis

La nouvelle pergola vitrée SDL Acubis offre une transparence maximale grâce à ses profils filigranes. Elle bénéficie de vantaux vitrés coulissants et repliables, de stores intégrés, d'éclairages intérieurs et extérieurs et de systèmes de ventilation naturelle. Il est possible d'intégrer cette toiture de terrasse sur un bâtiment existant comme sur une installation autonome. ■



Dominique Rey,
directeur de Solarlux France

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« L'objectif de Solarlux en France est de monter son réseau de distribution en identifiant les partenaires sur l'ensemble du territoire. Les solutions de vitrage en mouvement Solarlux suscitent de plus en plus l'intérêt du particulier.

Nous proposons des produits très décalés par rapport à ce qui se fait actuellement sur le marché français ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Solarlux s'est installé à Aix-en-Provence début 2018 et vient d'inaugurer son nouveau showroom ».

Pour la première fois, CAIB investit le marché de l'acier

CAIB élargit son offre de portes d'entrée en proposant un choix de 18 modèles de portes d'entrée acier 70 mm. C'est un acier de nouvelle génération ultrarésistant qui est utilisé pour la fabrication, offrant sécurité et tenue dans le temps.

Grâce à des technologies modernes d'emboutissage, CAIB propose des modèles au design graphique et épuré avec une grande qualité de finition. Autre atout esthétique, CAIB propose sur ses modèles vitrés une conception avec vitrage affleurant, sans pareclose, qui apporte un rendu très qualitatif et soigné.

La technologie de fabrication offre également un excellent niveau de performance en terme d'isolation avec des Ud jusqu'à 0,7 W/m².K.

Modèles pleins, vitrés avec des décors emboutis innovants constituent un choix qualitatif pour une porte à la fois isolante et élégante.

HALL 1
STAND K66



Un carnet de chantier digital simplifiant la prise de cotes menuiseries

Ce configurateur a été conçu par CAIB pour faciliter et sécuriser les relevés de cotes de menuiseries et les prises de notes sur les chantiers. Il est présenté plus en détail dans cette édition en page 84. ■

VERBATIM

Edith Choisnet, responsable communication de CAIB

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le configurateur Chantier CAIB est une application mobile, véritable assistant virtuel, qui facilite et fiabilise les prises de cotes menuiseries sur chantier ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Pour la 1^{re} fois, CAIB investit le marché de l'acier et élargit son offre de portes d'entrée en proposant un choix de 18 modèles de portes d'entrée acier 70 mm ».

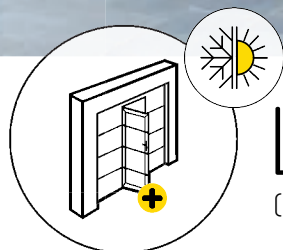


NOUVEAU PORTILLON
à découvrir en
EXCLUSIVITÉ



EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

PARIS Porte de Versailles
20 - 23 novembre 2018
HALL 1 STAND P 64



La Vertical+ **Thermo**

(ressorts de torsion)

UNE **NOUVEAUTÉ** FAME !

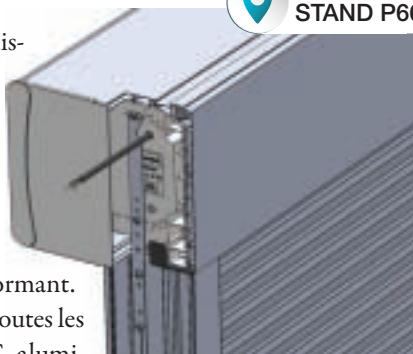
Le **portillon intégré** de notre porte de garage sectionnelle à refoulement plafond **évolue** !

- ✓ Design **épuré**
- ✓ Profils aluminium à **rupture de pont thermique**
- ✓ Sécurité **renforcée**
- ✓ Ouverture **extérieure** ou intérieure
- ✓ Un **large choix** d'options

Fame
PORTES DE GARAGE

Le volet BlocFast, dernier né de la gamme des caissons PVC de Laka

BlocFast est disponible en deux tailles (190 x 240 mm et 220 x 240 mm). Le caisson PVC est monté sur la traverse haute du dormant. Il convient pour toutes les menuiseries PVC, aluminium, bois ou mixte et est disponible en version "neuf" et "rénovation". Il est composé d'une face extérieure en PVC, d'une face intermédiaire, d'une trappe de visite en face intérieure, d'une pièce de liaison et d'une sous-face aluminium qui permet un montage simplifié. Le coffre intérieur est composé d'un axe à tiroir facile d'utilisation. ■



HALL 1
STAND P66

VERBATIM

Philippe Gertz,
directeur marketing de Laka



Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Grâce au nouveau stand, nous pouvons présenter l'ensemble des gammes sur ce salon, ce qui n'était pas le cas lors des dernières éditions puisque nous montrions essentiellement des produits pour la rénovation. En 2018, nous aurons aussi bien des volets pour la réno que pour le neuf (BlocFast, TradiFast et IsoTop) par exemple. Nous aurons également une porte enroulable avec manœuvre de secours intégrée ainsi qu'une porte à refoulement de plafond ou encore des B50. Enfin, nous présenterons un grand échantillon de nos moustiquaires qui seront cette fois en situation d'utilisation pour le visiteur : cadre amovible, moustiquaire enroulable, moustiquaire intégrée, coulissante, plissée... ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Après l'installation dans notre nouveau bâtiment, nous repartons sur une stratégie de conquête avec une nouvelle organisation en interne et une nouvelle vague de développement et amélioration produits : le nouveau Monobloc BlocFast (présenté sur le salon), la possibilité d'intégrer une moustiquaire pour les volets solaires avec les caissons, R, RS et VA, un volet solaire qui se décline maintenant en version "Traditionnel" et une étude qui a débuté pour un nouveau volet TradiFast grandes largeurs ».

Porte Lunax 180°, innovation de Vetrotech Saint-Gobain

C'est une porte simple action sans encadrement, résistant au feu des deux côtés (classes E, EW, EI, 30 et 60 min), ce qui permet une transparence totale. Un ferme-porte à glissière assure en partie haute la fermeture de la porte sans effort. La porte est positionnée sur un pivot vissé au sol. Ce pivot au sol est déporté par rapport à l'axe de la porte, ce qui permet d'agrandir le rayon d'ouverture de la porte de 30 mm à 40 mm par rapport à une porte "standard". Elle peut être utilisée en rénovation comme dans le neuf. Sa mise en œuvre est assurée par un réseau d'installateurs certifiés. Elle peut se composer d'un vantail ou de deux vantaux. Cette porte a une multitude d'options de personnalisation tel que le choix du bâton de maréchal ou encore l'insertion de sérigraphies. ■

HALL 1
STAND D27



VERBATIM

Jérôme Bastien, gérant de Vetrotech

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La porte Lunax 180° est une innovation dans l'univers des portes coupe-feu. Il s'agit en effet de la première porte EI30 ou EI60 sans encadrement qui offre à la fois une transparence absolue et un passage libre large ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« L'arrivée dans l'offre des solutions de Vetrotech Saint-Gobain des portes feu sans encadrement : Lunax by Vetrotech ».



Volets Thiebaut lance des volets battants motorisés solaires

HALL 1
STAND T66



Volets Thiebaut présente ses nouveaux volets battants motorisés solaires. Thiebaut propose un système écologique qui utilise l'énergie solaire pour ouvrir et fermer les volets, associée à une technologie qui facilite la pose du précadre. Aucun branchement électrique n'est à réaliser comme c'est le cas pour les volets électriques : « c'est une des raisons pour laquelle cette solution est à privilégier lors de travaux de rénovation », précise-t-on chez Volets Thiebaut.

Disponibles en aluminium et PVC, ils offrent une meilleure isolation thermique et phonique. Le panneau solaire fixé sur le coffre du volet permet de transformer les rayons du soleil en électricité, celle-ci est ensuite stockée dans une batterie qui vient alimenter le moteur. ■



**Venez nous rendre visite au Veteco !
Du 13 au 16 novembre 2018, hall 9, stand F08**

Thermix

Ensinger

**Thermix® –
Progress powered by you**

L'ère des intercalaires « warm edge » a commencé en 1993 avec la création de Thermix® que nous continuons de rendre toujours plus efficace, performant et facile à traiter jusqu'à ce jour. Avec expérience, capacité innovatrice et savoir-faire. Et avec une compréhension de vos besoins que nous serons heureux de satisfaire pour vous, à l'avenir également.

Ensinger GmbH
thermix@ensingerplastics.com
www.thermixspacer.com

25 YEARS
Thermix

AlloTools : nouvelle version des configurateurs BatiTrade

AlloTools, éditeur des solutions BatiTrade, présente sur Equipbaie la nouvelle version de ses configurateurs dédiés aux produits de fermetures et de menuiseries extérieures. Fruits de deux ans de R&D, ils assurent aux fabricants de portails, portes de garage, garde-corps ou encore carports et pergolas une utilisation optimale de leurs configurateurs pour les 5 à 10 prochaines années. Avec leurs nouvelles interfaces, les configurateurs permettent aux utilisateurs, professionnels comme particuliers, de bénéficier d'une expérience d'utilisation améliorée dans la réalisation de leurs projets. La compréhension du produit est simplifiée avec l'ajout de visualisation 3D, qui accompagne les clients et revendeurs tout au long de la configuration.

La mise en situation des produits configurés sur photo évolue aussi pour pousser le réalisme des projets effectués à travers les configurateurs. Avec cet outil disponible en 2D et 3D selon le produit configuré, les clients finaux peuvent ainsi se rassurer quant à la pertinence de leur projet.

Enfin, dans l'optique de sa volonté d'expansion européenne, AlloTools annonce l'ouverture de sa nouvelle filiale, basée en France à Cesson-Sévigné à côté de Rennes, au cœur de la Bretagne. L'entreprise se montre ainsi encore plus proche

de ses clients français, pour leur proposer un service et un accompagnement amélioré tout au long de leur collaboration.

 HALL 1
STAND U66



Les visiteurs pourront découvrir ces nouveautés plus en détail sur le stand AlloTools-BatiTrade, où ils bénéficieront également de démonstrations personnalisées de la solution globale BatiTrade. ■



VERBATIM

Sébastien Sobczyk, directeur général d'AlloTools

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Nous présentons les configurateurs BatiTrade, dédiés aux produits de menuiseries, fermetures extérieures et aménagements intérieurs, véritable pièce centrale de la stratégie numérique de l'industriel ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous avons deux principales actualités :

D'une part, nous présentons une toute nouvelle version de nos configurateurs, basés sur la technologie HTML, pour la configuration de produits de portail, porte de garage, garde-corps ou encore carport & pergola. Les interfaces ont été revues pour assurer aux utilisateurs, professionnels comme particuliers, une expérience d'utilisation améliorée dans la réalisation de leurs projets. Les industriels peuvent ainsi s'assurer une utilisation optimale de leurs configurateurs pour les 5 à 10 prochaines années.

D'autre part, nous annonçons l'ouverture de la filiale française d'AlloTools à Cesson-Sévigné à côté de Rennes, au cœur de la Bretagne. Dans l'optique de notre volonté d'expansion européenne, nous voulions nous rapprocher encore plus de nos clients français, dans une région historiquement liée au secteur de la menuiserie ».






La pergola BIOCLIMATIQUE en pleine lumière

- Structure en aluminium sur-mesure et évolutive
- Module intégrable dans tous types de structures
- Réalisation de structures à l'horizontale ou en pente
- Garantie 10 ans sur l'aluminium (lames et structures)
- Garantie 3 ans sur les mécanismes
- Certifiée pour :



BVCert. 6076933

-  sa résistance au vent testée jusqu'à 180 km/h
-  sa capacité d'évacuation des eaux de pluie testée jusqu'à 230 mm/h
-  sa résistance à la charge testée jusqu'à 300 kg/m²

Inventeur et fabricant de la pergola BIOCLIMATIQUE
\\ 20 années d'expertise \\ service de qualité
et de proximité \\ relations de confiance

▲ Vivez l'expérience SOLISYSTEME
Rejoignez-nous !

Du 20 au 23 novembre,
visitez à EQUIPBAIE notre stand N 16 - Hall 1



Bader Menuiserie : fenêtre Passiv bois 92

HALL 1
STAND U90

Bader fabrique une nouvelle gamme de fenêtres certifiées phB par le Passiv Haus Institut de Darmstadt pour la construction de maisons passives. Cette gamme a la particularité d'être la seule à ce jour à disposer, du marquage CE, du label « Menuiseries 21 » et d'un Avis de conformité du FCBA. Ces documents garantissent la conformité aux normes françaises, la qualité et les performances annoncées. Cette gamme dispose de cadres hybrides en bois lamellé-collé avec un noyau en matériau iso-

lant. Cette solution permet d'atteindre des valeurs U_w jusqu'à $0,67 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ extrêmement performantes et adaptées au label passif.

Les carrelats hybrides sont composés de pin sylvestre éco-certifié PEFC (ou mélèze sur demande) et d'un matériau isolant de densité intermédiaire. Tous deux sont suffisamment denses pour assurer une bonne résistance mécanique et suffisamment isolants pour améliorer la performance thermique du cadre.

Une variante mixte bois-aluminium est disponible. ■



Fenêtre mixte bois-alu 95 E30 / EI30

Afin de répondre à un besoin réglementaire, Bader fabrique une gamme de fenêtres mixtes bois-aluminium avec un classement de résistance au feu E30 (pare-flamme 1/2h) et EI30 (coupe-feu 1/2h). Les essais et le procès-verbal ont été réalisés par Efectis.

Le PV est valable pour des châssis fixes ou des fenêtres à 1 ou 2 vantaux ouvrant à la française. Les essences disponibles sont le mélèze, le sipo ou le chêne.

Tous les avantages des menuiseries mixtes sont conservés :

- Teinte bicolore ;

- Capotage aluminium extérieur teinté RAL ou décor bois ;

- Excellente isolation thermique $U_w 1,3 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ avec un double vitrage isolant et des intercalaires de type warm edge ;

- Excellent étanchéité : A*4 E*900A V*C3 ;

- Ferrage symétrique Siegenia Titan-AF avec réglage en 3D ;

A noter que la gamme Bader Bois-Alu E30 / EI30 dispose d'un Avis de conformité aux normes du FCBA et du label Menuiseries 21.

Une déclinaison sans capotage aluminium existe également. ■



VERBATIM

Cédric Goepfert, responsable commercial

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre fenêtre Passiv Bois 92 car elle répond à la fois à la demande de performance thermique et aux exigences réglementaires (conformité aux normes françaises) ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Le développement d'une nouvelle gamme de fenêtres pariétodynamiques en bois et mixte bois-alu. Présentation d'un prototype sur le salon ».



VERBATIM

HALL 1
STAND N64

Pergolas KE Gennius France

La pergola Isola 3 à membrane se distingue par sa forme cubique. Son toit légèrement voûté garantit une protection totale contre la pluie. L'intégration des fermetures périmétrales dans les travées renforce les lignes minimalistes de cette structure. ■

Xtesa Plain est une pergola à membrane enroulable. Cette technologie permet une intégration idéale dans des contextes où l'encombrement de la structure doit être le plus réduit possible, tout en ayant l'exigence d'un produit performant face au vent et à la pluie.

A cette occasion KE présentera, en plus de sa large gamme de pergolas, la voile d'ombrage sur pied, version parasol, Kolibrie. Cette voile d'ombrage motorisée pivote à 360°. ■

Patrick Fages,
directeur commercial
de KE Gennius France

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La modularité des structures Isola 3 et Kedry Prime, deux technologies dans une seule et même structure ».

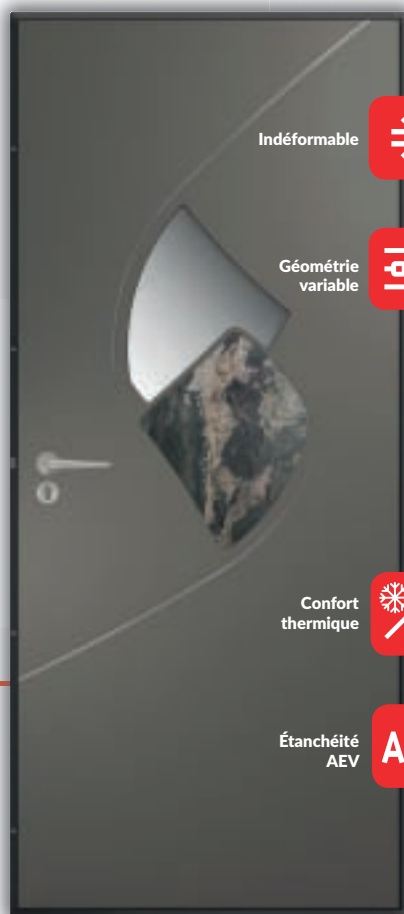
Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La présentation de la Genius Vega pour la première fois en France. Le design et la lumière caractérisent cette pergola. Elle est unique et a déjà remporté de nombreux prix de design ».



NATURETOUCH
GROUPE ISOSTA

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



Indéformable



Géométrie variable



Confort thermique



Étanchéité AEV



SOLOBLOC^{80.2}

nouvelle génération

INDÉFORMABLE : Brevet Ωméga 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/m².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 : Yann Archenauff, Fotolia.

ISOSTA
GROUPE

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

Partenariat Bieber et Roto pour le nouveau couissant bois Revolution

HALL 1
STAND C66

Bieber est le premier acteur du marché français à lancer un couissant tout bois avec la solution de quincaillerie "Roto Patio Inowa". Ce partenariat a été amorcé il y a 6 mois.

A l'occasion d'Equipbaie, Bieber va présenter son tout nouveau prototype pour échanger avec ses professionnels côté terrain sur l'intérêt porté à cette nouvelle solution. Une baie coulissante tout en

bois dotée d'un système de quincaillerie révolutionnaire, développé par Roto. Ce partenariat permet à Bieber de se doter d'un nouveau système de couissant se trouvant à mi-chemin entre son couissant à oscillo-translation (entrée de gamme) et sa baie levante coulissante (haut de gamme). Un couissant de milieu de gamme particulièrement adapté au marché du neuf. ■



VERBATIM

Cécilia Louis, Responsable du marketing produits Bieber

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Bieber transforme la baie coulissante en bois ; elle apporte une réponse novatrice au cœur de marché dédié au marché résidentiel ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Première édition Equipbaie pour Bieber qui affirme son développement en rencontrant de nouveaux "menuisiers de talent". Nous invitons les MPI (menuisiers, poseurs, installateurs) habitués des éditions Equipbaie à vivre l'expérience Bieber. Le message fait écho à celui présenté lors de la dernière édition de Batimat. Nous affirmons notre positionnement marché multi-matières, multi-produits sur un segment premium et made in France. Entreprise familiale dans l'âme, Bieber fête ses 90 ans cette année. C'est une occasion pour nous d'offrir à nos visiteurs une découverte des produits d'hier et de demain sur le marché résidentiel.

Le stand sera réparti en 3 pôles :

- *Un pôle traditionnel* : nous présenterons une création unique. Un châssis composé en bois (Inova) compatible Monuments de France.
- *Un pôle contemporain* : nous allons mettre à l'honneur notre nouveau prototype, une baie coulissante tout bois.
- *Un pôle futuriste* : design et performances dernière génération avec notre nouvelle baie pliante multi-matières ainsi qu'une porte d'entrée connectée en mixte bois aluminium ».

Cherubini présente Mago, son nouveau système domotique

HALL 1
STAND K36

Mago, système domotique Cherubini connecte volets, stores et tous les dispositifs de la maison. L'installer est simple, que ce soit en rénovation ou dans du neuf, il peut être configuré directement par l'utilisateur final, sans intervention d'un installateur. Avec Mago un smartphone devient télécommande, il contrôle les différents dispositifs de la maison où qu'il soit. Enfin l'utilisateur final peut aussi contrôler une ambiance sur mesure, grâce aux groupes et scénarios programmables.

Mago Récepteur actionne les volets roulants, stores, screens et stores vénitiens et peut être encastré ou positionné dans le coffre.

Mago Récepteur On/Off permet de contrôler des dispositifs plus complexes : lumières, thermostats, portes de garage.

Mago Dimmer rend l'éclairage à LED "smart".

Mago Passerelle permet de connecter Mago à internet, de relever la température et l'humidité de la maison, contrôler le système même lorsqu'il n'y a personne dans la maison. ■





FENÊTRE



PORTE



VOLET



PORTAIL

Venez découvrir nos nouveautés
au salon

EQUIP'BAIE

du 20 au 23 Nov

Paris porte de Versailles

HALL 1 - Allée J - Stand n°66

SOYEZ ZEN...

AVEC LE GROUPE FPEE

UN PARTENAIRE UNIQUE POUR TOUTES VOS MENUISERIES

FPEE.FR



HALL 1
STAND D25

Combiné cisaille et presse plieuse Combi de JC Colombo

Avec un minimum de place dans l'atelier, on a l'équivalent de deux machines conventionnelles haut de gamme :

- une cisaille guillotine verticale équipée de butée motorisée. Système optique pour les coupes au tracé, bridage proportionnel à l'effort de coupe, deux lames réversibles quatre faces et soutien tôle pneumatique en option.
- une presse-plierie équipée de butée motorisée et une gestion électronique des angles avec deux règles digitales (synchronisation des vérins gauche Y1 et droit Y2) qui permet un pliage, soit en frappe, soit en l'air avec une précision de positionnement de 0,04 mm.

Combi existe en deux versions :

- Combi pour les serruriers et métalliers : commande



numérique trois axes (X/Y1/Y2), capacité de la cisaille : 3 040 x 6 mm (acier), capacité de la plieuse : 3 050 entre les montants et 75 t de puissance.

- Combi pour les menuisiers alu : commande numérique deux axes (Y1/Y2), capacité de la cisaille : 3 040 x 3 mm (acier), capacité de la plieuse : 3 050 entre les montants et 50 t de puissance. ■

Cintreuse pour profilés acier, aluminium et PVC Clomea

Cette cintreuse permet de travailler les profilés acier, alu & PVC sur une seule machine qui s'adapte à tout type de profilés.

Avec un cycle rapide et automatique, son utilisation est très simple.

Les cintreuses 3C sont équipées de :

- trois galets aciers entraînés pour un maintien et un entraînement parfait du profilé pendant le cycle de cintrage.
- un galet central fixe et deux galets cintreurs pour obtenir des rayons minimum de cintrage.
- une gestion électronique des vitesses et du positionnement des galets pour une parfaite répétabilité.
- différents logiciels complets et très simples d'utilisation
- trois turbines thermiques avec quatre sorties d'air pour le cintrage des profilés PVC.
- un pupitre de commande avec une gestion par sonde électronique de la température de chauffe.
- deux tables à rouleaux pour plus d'ergonomie.
- un archimètre pour mesurer les courbes. ■



VERBATIM

Jean-Christophe Colombo, PDG de JC Colombo

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le combiné cisaille et presse plieuse qui rassemble deux machines en une et permet de couper et plier les tôles en occupant un minimum de place dans les ateliers. »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous avons recruté cette année un nouveau technicien SAV itinérant afin d'assurer l'entretien biennal des machines que nous avons installées et mis en place un nouveau showroom à Saint-Siméon-de-Bressieux. »



HALL 1
STAND H64

Couleurs Spectral et fenêtre Vision XXL

Veka dévoile sur son stand toute l'étendue de son offre Spectral avec une dizaine de couleurs désormais disponibles auprès de ses fabricants. Conjuguant effet optique avec son aspect ultramat et effet de surface avec son toucher velours, cette exclusivité Veka répond parfaitement aux dernières évolutions et tendances architecturales. Veka Spectral offre par ailleurs une stabilité exceptionnelle des couleurs avec des teintes préservées au fil du temps. La qualité de sa surface permet de résister autant aux rayures et à l'abrasion qu'aux UV et aux intempéries. Cette nouvelle technologie de colorisation du PVC permet aux professionnels de créer de la valeur ajoutée et de se démarquer avec notamment une dimension esthétique inédite dans le monde de la menuiserie.

Avec sa solution brevetée Vision XXL, Veka permet de concevoir des menuiseries PVC en s'affranchissant des contraintes dimensionnelles liées aux exigences techniques, et ce, quelles que soient les performances attendues (air, eau, vent, thermique, acoustique et sécurité). Plus grande qu'une fenêtre standard (jusqu'à 20 %), la fenêtre Vision XXL garantit des gains de + 4 % d'apports solaires comme de lumière. Conçue avec l'ouvrant le plus fin de la gamme 70 mm Veka, cette nouvelle fenêtre se caractérise également par la finesse de ses profilés. ■

Virginie Heckel, directrice marketing de Veka

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Veka Spectral : une innovation exclusive Veka qui sublime le profilé et qui transforme la fenêtre PVC en objet d'art »



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Veka anticipe et appréhende l'ensemble des besoins de ses clients et des enjeux du métier : innovation produits, innovation services, soutien partenaires et engagement environnemental ».

KBE 76 ADVANCED

Des fenêtres à la pointe de la précision



KBE 76 ADVANCED, gamme de profilés pour fenêtre en PVC

La référence d'une construction durable associée à la perfection d'un savoir-faire et du sur mesure à la française

» Gamme très lumineuse :

Battement central de 112mm et + 14% de clair de jour

» Etanchéité parfaite :

Système à 3 joints dont un central (A*4, E*9A, V*A3) et système windstop pour les portes fenêtres

» Isolation thermique élevée :

0.75W/m².K* et première gamme certifiée construction passive

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6 W/m².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



création : dise-communication.fr

HALL 1
STAND T82

Cottage Système de Cosy, passerelle entre véranda et construction à ossature bois



Cottage Système est une passerelle entre la véranda et la construction à ossature bois pour les menuisiers aluminium et les charpentiers bois.

Le système constructif baptisé "éco-structure" est intégralement constitué de panneaux composites (épaisseur 200 mm) assemblés avec une ossature aluminium intégrée et offre

une isolation thermique $R > 6,25$ (trois fois supérieure aux exigences de la RT 2012).

Les panneaux de murs intègrent des passages pour les réseaux ainsi qu'une finition extérieure HPL personnalisable ne nécessitant pas de finition ni d'entretien.

Une toiture plate autoportée en aluminium permet de créer de larges

débordements couvrant des terrasses périphériques à la construction.

Le système intègre des menuiseries aluminium haut de gamme avec volets roulants et une large offre domotique, il répond indifféremment aux projets d'extensions et de modules indépendants de 20 à 200 m², généralement installés en moins d'une semaine. ■



VERBATIM

Benjamin Santerne (à gauche), président, et **Jean-François Santerne**, directeur général de Cosy

Benjamin Santerne, président de Cosy

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Cottage Système est une éco-structure innovante et hyper isolante qui permet aux menuisiers et charpentiers de proposer une extension ou un module habitable indépendant à leurs clients les plus exigeants en matière d'habitabilité, de personnalisation et de confort thermique, en un temps record et sans engin de manutention. C'est une solution qui leur permet de faire le pas entre véranda et ossature bois sans modifier leurs méthodes de travail. »

Quelle est l'actualité la plus importante de votre entreprise ?

« C'est la première présentation "officielle" et internationale de notre concept. Appuyée par deux dépôts de brevets, notre éco-structure a également été lauréate du programme Innov'Up initié par la BPI. Nous souhaitons désormais nouer des liens solides avec des industriels du secteur aux activités complémentaires. Dans cette démarche, nous présentons notre partenariat avec HP Fermetures (40) qui fabrique l'ensemble des menuiseries et des volets roulants équipant nos réalisations. Equipbaie 2018 est un vecteur de croissance de notre réseau, qui nous permettra de poursuivre son développement et d'atteindre les 50 installateurs agréés en France d'ici la fin de l'année 2019. »

aluglass
Fabricant de Vérandas
et Menuiseries alu

Nouvelle véranda Cosy à toiture plate

Alu-glass accompagne et fabrique des vérandas en prêt à poser pour ses partenaires indépendants répartis sur tout le territoire français.

La nouvelle véranda Cosy à toiture plate est évolutive par la possibilité d'ajouter ultérieurement des volets roulants ou des stores.

Elle est équipée de menuiseries conformes au « label alu » qui lui assure un confort optimal.

Elle permet d'allier :

- La luminosité avec la possibilité d'insérer des puits de lumière en toiture et des menuiseries grande hauteur ;
- L'esthétique moderne avec la possibilité d'installer des coulissants d'angle et brise soleil ;
- L'isolation phonique et thermique de cette véranda à faible pente est conçu avec l'un des panneaux les plus épais du marché. ■

HALL 1
STAND F22

ÇA COLLE ENTRE NOUS !

QUALITÉ

PUISSANCE
INDUSTRIELLE

L'EXPERT
DE LA MENUISERIE
100% ALUMINIUM
À VOS CÔTÉS

ADAPTABILITÉ

INNOVATION

NOUVELLE FENÊTRE

EN AVANT-PREMIÈRE

À DÉCOUVRIR SUR ÉQUIPBAIE

PROXIMITÉ

EQUIPBAIE

20 AU 23 NOVEMBRE

PARC DES EXPOSITIONS

PORTE DE VERSAILLES

STAND E17

www.initial-fenêtres.com

Initial
Menuiseries Aluminium

COULISSANTS • FENÊTRES • PORTES • BRISE-SOLEIL • VOLETS • GARDE-CORPS... EN ALUMINIUM PRÊTS À POSER

HerculePro crée de nouvelles fonctionnalités sur sa version Bureau

HALL 1
STAND J44



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 vers les clients.

Ainsi l'utilisateur dispose de mails personnalisés avec liens pour rediriger ses clients là où il le souhaite. Une nouveauté disponible en série à partir de la version PME.

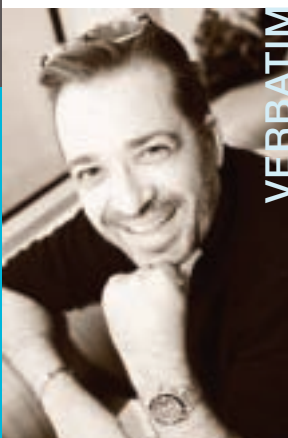
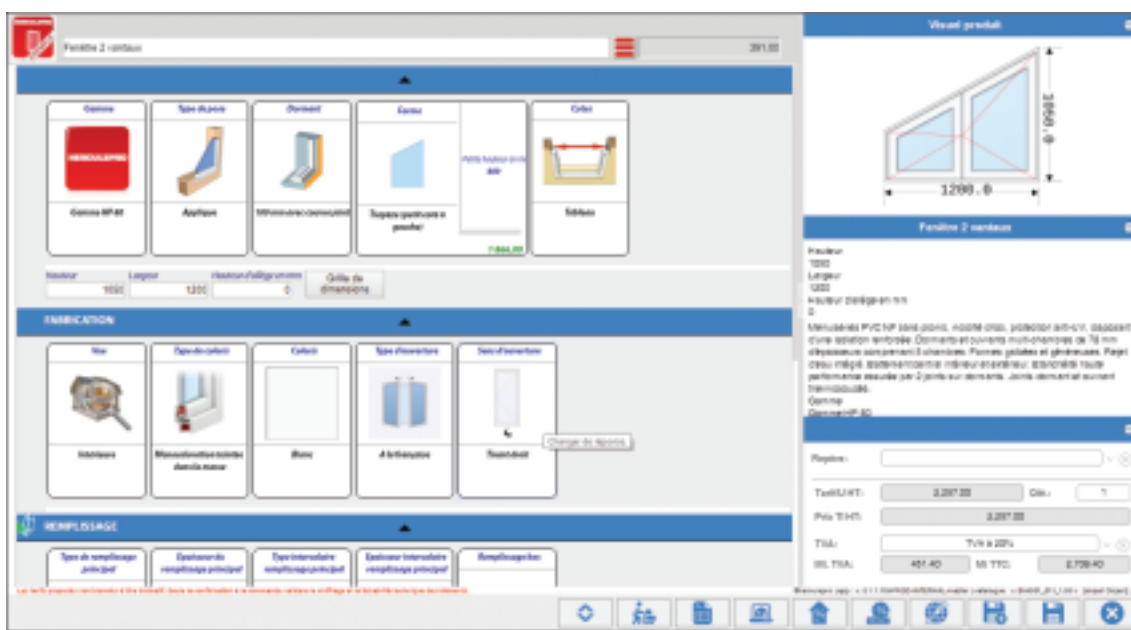
En outre, à venir prochainement, un nouveau module SAV beaucoup plus complet avec attribution des responsabilités, identification de la ligne concernée, champs utilisateurs pour personnaliser ce module, sur version Platinum.

A venir prochainement, une interface de synchronisation plus puissante pour transférer son planning sur son téléphone et ses outils mobiles.

Plus de mobilité pour chiffrer les produits de ses 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 en plus est 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 ci-dessus) pour naviguer et sélectionner ses produits et options encore 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 en déplacement. ■



VERBATIM

Olivier Bernard, directeur commercial de HerculePro

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Le marché réclame de la mobilité et de la réactivité pour le chiffrage, le Web est devenu incontournable pour les fabricants et HerculePro a une gamme de solutions complète depuis 2013 encore améliorée d'une API cette année ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Suite au rachat de Herculepro en début d'année, un cap encore plus orienté "2.0" projette l'entreprise dans les technologies de pointe avec des objectifs ambitieux pour les 10 ans à venir. Outre le Web qui occupe désormais une place prépondérante dans le développement de l'entreprise, une réflexion très avancée sur la conception même de l'offre des fabricants sur leur marché promet une offre de plus en plus "marketing" dans nos bibliothèques ».



HALL 1
STAND D47



miroiterie
LE CHARTREUSE
Présence... le repère de l'innovation et du design

Print Art Glass : l'alliance de l'impression numérique et de la transformation du verre

Print Art Glass est l'alliance technique de l'impression numérique digitale et de la transformation du verre. La précision de l'encre digitale céramique reproduit fidèlement les formats photo, dessin et vectoriel sur tous les supports verriers.

La souplesse d'impression, associée à la trempe thermique, assure la parfaite gestion de la transmission lumineuse, le degré de couverture ainsi que le maintien mécanique des propriétés du verre.

Une performance industrielle pour la garantie d'un ouvrage unique et fiable utilisable dans le domaine de la construction, de l'aménagement et de la décoration (garde-corps, façade, escalier et dalle de sol etc.).

Associé au Profil Fender Glass ou à des points de fixation, sous avis technique certifié, vous obtiendrez vos validations techniques pour les bureaux de contrôle.

Inaltérable, résistance mécanique, résistance aux températures extrêmes, liberté architecturale et facilité d'entretien sont les performances du process Print Art Glass. ■

Laurent Personnaz,

directeur général de la Miroiterie de Chartreuse

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipaie ?

« "Print Art Glass by Miroiterie de Chartreuse" est l'alliance technique de l'encre digitale céramique et de la transformation du verre ».



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La Miroiterie de Chartreuse investit afin d'augmenter ses capacités industrielles et techniques pour encore plus d'innovation par l'acquisition de nouveaux outils 4.0. Rendez-vous au deuxième semestre pour vous révéler la miroiterie connectée ».

GYT

LA FERMETURE SUR MESURE



UN SAVOIR-FAIRE RECONNU DEPUIS PLUS DE 41 ANS



CONCEPTEUR DE NOS PROFILS



LABELISÉE QUALIMARINE



30 ANS D'AUTOMATISME



LIVRAISON PAR NOS PROPRES CAMIONS SUR TOUTE LA FRANCE



<http://configurateur.groupe-gmh.fr>

PORTAILS / AUTOMATISMES
VOLETS / PORTES DE GARAGE
PANNEAUX DECORATIFS

5 rue du Grand Pré - 49300 CHOLET

tél. 02 41 62 54 29

contact.gyt@gyt-portail.fr

groupe-gmh.fr

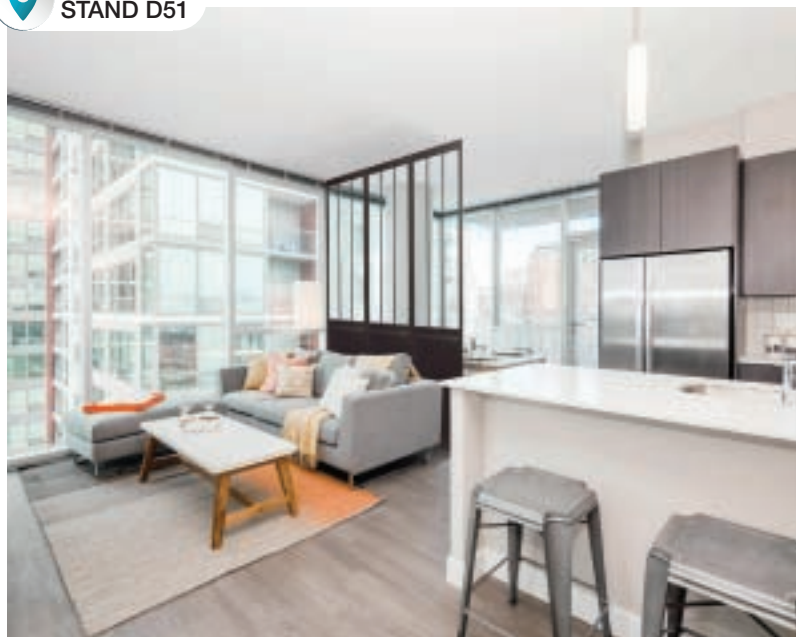
HALL 1
STAND D51

Verrières Homkia Access

Pour sublimer l'intérieur des maisons et appartements, la verrière type atelier permet une séparation esthétique tout en apportant une luminosité à la pièce. Homkia, présente sa nouvelle gamme de verrières Homkia Access, coulissantes, amovibles ou fixes. Conçues en acier et aluminium, elles garantissent un produit robuste et design de haute qualité. Adaptée à tous les budgets, cette gamme est accessible.

La verrière amovible permet un cloisonnement modulable entre deux espaces sans perdre en clarté et en volume.

Modèle Access Cloison Amovible Alu : verrière amovible aluminium au profil 20 x 40 mm, sans rupture de pont thermique et au soubassement aluminium. Verre : 4 mm trempé (pour dimensions de 830 x 2 470 mm). ■



Pergolas Homkia Access

Homkia présente sa nouvelle gamme de pergolas Homkia Access conçues en aluminium. Elles garantissent un produit robuste, rigide et esthétique répondant aux critères de qualité les plus exigeants. Adaptée à tous les budgets, cette gamme est accessible à partir de 2 500 € TTC. Les pergolas Homkia Access sont composées d'aluminium thermolaqué labellisé Qualicoat, Qualimarine et Qualanod. Sécurisées, elles disposent toutes d'une platine de fixation au sol.

Avec leur toit coulissant, les pergolas à toile d'Homkia permettent de moduler facilement l'ombre souhaitée sur sa terrasse. En un geste, la toile disparaît totalement dans un coffre de protection.

Homkia Texshine : pergola autoportée avec toile en polyester 230 g imperméabilisée. Poteaux : 100 x 100 mm. Traverse : 60 x 40 mm. ■



VERBATIM

Nikolas Séfériadis, dirigeant de Homkia

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La pergola Homkia Access illustre parfaitement l'offre de notre enseigne puisque nous permettons à nos clients d'accéder à des produits de qualité, dotés de nombreuses options, mais à un tarif standard inférieur à ceux de nos concurrents »

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Notre actualité forte porte sur le développement de notre réseau de points conseils Homkia ! Après les récentes ouvertures à Ruffec et à Caen, à la rentrée de septembre, nous allons nous implanter à Limoges début 2019, et de nombreux autres projets sont en cours ».



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



Un modèle économique éprouvé



Coût, qualité, délai maîtrisés
Accompagnement permanent



Des produits haut de gamme,
innovants et exclusifs



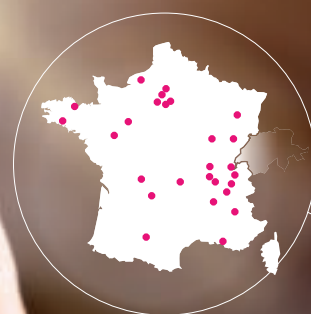
4 gammes de vérandas sur-mesure
qui répondent à tous les besoins



Une marque nationale



Fabrication 100% française



UN RÉSEAU NATIONAL
EN DÉVELOPPEMENT

40 TERRITOIRES
DISPONIBLES

RETROUVEZ-NOUS AU
SALON EQUIPBAIE
DU 20 AU 23 NOV. 2018
Hall 1 N 42

CONTACTEZ NOTRE SERVICE DÉVELOPPEMENT
04 72 89 70 31 | reseau@vie-veranda.com

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

www.vie-veranda.com

VIE & VERANDA
PLUS D'ESPACE POUR VOS RÊVES



HALL 1
STAND C2

MétalCad : conception de plans automatisés

Le logiciel MétalCad, composé de 5 modules, permet de réaliser avec précision les projets de portails, clôtures, escaliers, garde-corps et menuiseries. Il offre un aspect commercial (rendu 3D avec couleurs et textures, insertion sur photo des projets) : en quelques clics, pour modifier le RAL ou la texture des projets afin de proposer des variantes à ses clients.

Le logiciel est également agrémente des bibliothèques de sections du commerce et de fournisseurs spécialisés.

Son avantage : des plans techniques (plans cotés, vues en coupe, fiche de débit, mise en barres, développés, élévations) sont automatiquement produits pour tous les ouvrages dessinés pour une lecture aisée en atelier. Il offre un vrai gain de temps grâce à une gestion globale du projet, de l'étude à la réalisation. Des démos sont proposées sur le stand de Media Softs. ■



MétalContacts : gestion commerciale

MétalContacts permet une gestion complète de ses contacts et offre de nombreuses fonctionnalités pour gérer l'activité de son entreprise. Il permet de créer facilement tous ses devis grâce à un catalogue de 8 000 sections et profils et un catalogue fournisseurs de 13 000 références inclus dans le logiciel. La gestion des sous-détails de prix permet d'estimer les temps de main-d'œuvre et les quantités de matériaux nécessaires.

On peut également créer des factures directement ou à partir de commandes clients, gérer ses situations de travaux, les retenues de garantie et obtenir un décompte général. Tout est mis en œuvre pour simplifier le quotidien administratif, du transfert comptable à la préparation de la déclaration de TVA.

MétalContacts permet également de gérer ses chantiers : travaux en régie, suivi de la main-d'œuvre, de la rentabilité, du planning. ■



VERBATIM

Elodie Devais, chargée de clientèle chez Media Softs

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« MétalCad est un logiciel de conception d'ouvrages très complet composé de cinq modules (escaliers, garde-corps, portails, clôtures, menuiseries), offrant un aspect technique (débit, coupes, mise en barres, développés, élévations) ainsi qu'un aspect commercial (rendu 3D avec couleurs et textures, insertion sur photo des projets) ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Être sur le salon nous permet de présenter les nouvelles fonctionnalités de la suite MétaluSoft tant pour nos logiciels graphiques (MétalCad et MédiaCad) que pour nos logiciels de gestion (MétalContacts, Planning) ».



HALL 1
STAND A24



Cloison bord à bord Vision Line Corner de **Picco & Martini**

Pryobel Vision Line Corner répond aux demandes toujours plus fréquentes des architectes, responsables de projets et designers pour réaliser des parois largement vitrées, en angle, sans aucun montant ou profilé vertical intermédiaire, qui rendent possible la mise sur pied

de projets innovants conjugant esthétique et résistance au feu.

Ce système utilise des modules côte à côte, posés en angle de diverses amplitudes, composés de verres et de couches résistantes au feu et reliés entre eux par un joint silicone transparent (ou coloré selon les désirs architecturaux) d'une largeur limitée à 4 ou 5 mm. La performance au feu s'élève à EI 30 et 60 minutes (EI, critère d'isolation thermique selon la norme EN13501-2) pour la version Corner et jusqu'à 120 minutes pour la version rectiligne. ■

Porte tout verre Vision Glass Door Line

Une autre nouveauté présentée à Equipbaie est la nouvelle porte va-et-vient résistante au feu entièrement vitrée : Vision Glass Door Line.

Celle-ci est assemblée avec des profils périmétriques réduits à leur plus simple expression et offre une résistance au feu de EI 30, 45 et 60 minutes (EI, critère d'isolation thermique selon la norme EN13501-2). Cette porte se combine parfaitement avec des cloisons bord à bord de la gamme Vision Line, pour une continuité de la transparence même à travers les ouvrants. ■



BIEN PLUS QU'UN VOILET AVEC PANOFORM

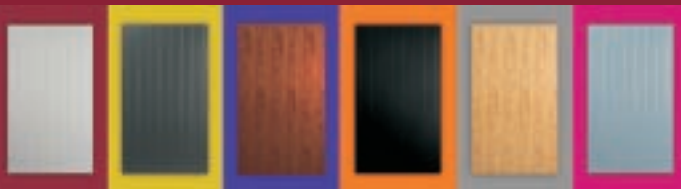
PANOFORM PHONIC

Le panneau aluminium anti-bruit

Le silence intérieur isole la maison des bruits extérieurs aériens et routiers

4 fois moins de bruit volets fermés dans un cadre de qualité
L'équivalent d'un double vitrage

Isolant sert de bouclier par temps froid et par temps chaud



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

NOUVEAU NUANCIER
La Fine Texture en standard

I S O S T A
GROUPE

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

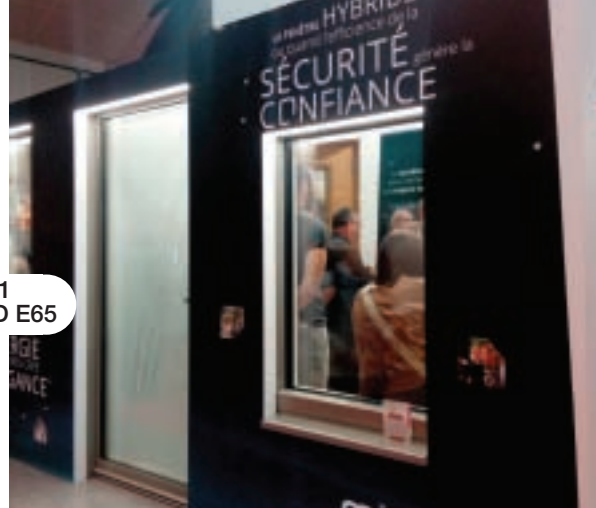


Lumia, fenêtre hybride HALL 1 STAND E65

Dédiée à l'habitat passif et lauréate des Trophées de l'Innovation 2018 Equipbaie/Metalexpo, Lumia est une fenêtre à la fois technologique et écologique. Grâce à sa double performance thermique ($U_w = 0,63 \text{ W/m}^2/\text{K}$) et acoustique ($R_{Atr} = 41 \text{ dB}$), la fenêtre Lumia est adaptée aux maisons et bâtiments passifs. Elle se compose d'un ouvrant/dormant caché, associé à un bouclier thermique en fibres de bois naturels pour une meilleure isolation. Elle dispose d'un triple vitrage avec une couche à faible émissivité, parmi les plus performants du marché. Rempli d'argon à 90 %, il est muni d'intercalaires à bords chauds SwissPacer Ultimate. Ses trois joints en TPE cellulaire lui assurent une résistance aux intempéries, à l'ozone, à la lumière, à l'air et au froid. L'ensemble de ses caractéristiques techniques lui permet d'atteindre la certification "ph A", la plus haute classe d'efficacité

Nouvelle gamme de portes d'entrées

La collection de portes d'entrée bois/aluminium de Minco allie l'authenticité du matériau bois à l'intérieur et la facilité d'entretien de l'aluminium à l'extérieur. La porte d'entrée hybride est née... Elle est le résultat de plusieurs années de développement, en collaboration avec le designer et architecte parisien Romain Montfort, diplômé de l'École de design Nantes Atlantique. Dans ces nouvelles gammes, Minco propose des designs épurés et métissés, s'inspirant des cultures du monde entier : orientales, nordiques, celtiques, latines... En fonction de ces modes de vie très différents, les modèles sont très vitrés et lumineux, opaques ou pleins, selon le degré d'intimité voulu. La totalité des portes d'entrée obtient des performances thermiques, comprises entre 0,6 et 1,4 $\text{W/m}^2.\text{K}$. Grâce à une fabrication technologique, les portes d'entrée Minco sont des modèles à forte sécurité, avec des finitions haute dureté et des points de sécurité infaillibles. ■



décernée par l'Institut de la maison passive. Son ouvrant invisible offre un clair de vitrage plus grand qui maximise les apports de lumière naturelle. Côté intérieur, le pin dévoile tout son caractère avec une personnalisation déclinable en 26 couleurs. Plusieurs rendus sont possibles : semi-transparent, opaque, structuré ou métallisé... Deux couches de lasure aqueuse assurent enfin des finitions parfaites pour une protection optimale Haute Dureté. Côté extérieur, la fenêtre bénéficie de tous les avantages de l'aluminium. Elle est disponible en 30 couleurs préférentielles, finement texturées, satinées ou sablées. ■



Isabelle Bonnet, responsable marketing de Minco

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La gamme passive Lumia Eco conçue et labellisée pH est destinée à l'habitat de demain. Eco-conçue et économique, elle combine tous les avantages d'une fenêtre hybride : bois intérieur, aluminium extérieur, isolant naturel, triple vitrage Saint-Gobain, Swisspacer. Personnalisable à souhait, elle illumine l'espace par de splendides finitions ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La sortie de la nouvelle gamme de porte d'entrée est une actualité majeure pour Minco. il y a eu un véritable effort de recherche et d'innovation sur cette gamme inspirée de l'ailleurs, nous avons hâte de voir comment elle sera appréciée sur le marché ».



**Nous
t'offrons
un monde
tout en couleurs**

JAVEY
JAVEY.COM[®]

Une centaine de coloris en finition fine texture pour nos rideaux métalliques et nos rideaux transparents en polycarbonate.



**Colore tes rideaux
métalliques**

Le configurateur te guide pas à pas pour tes devis et commandes.*

Quelle couleur veux-tu ?

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

* Espace réservé aux revendeurs sur le site JAVEY - Demande de code d'accès

Module Bioclimatique de Solisystème

HALL 1
STAND N16

Produit historique chez Solisystème, certifié Origine France Garantie, la pergola Bioclimatique à lames orientables jusqu'à 160°, est la solution idéale pour se protéger des aléas climatiques tout en profitant du meilleur de l'extérieur.

Quatre fonctions à retenir : protection (protège du soleil et abrite totalement l'espace en cas d'intempéries), aération (produit une ventilation naturelle, évitant ainsi l'effet de serre tout en restant à l'ombre), régulation (ajuste la température des pièces attenantes en maîtrisant les rayons du soleil) et luminosité (règle l'intensité de la lumière naturelle).

Les plus techniques : module intégrable dans tous types



de structures (Référence ou Élégance), manuelle ou motorisée, résistance au vent testée en soufflerie climatique (CSTB) jusqu'à 180 km/h, évacuation des eaux de pluie (CSTB), testée jusqu'à 230 mm/h, résistance à la charge (Apave), testée jusqu'à 300 kg/m², garantie dix ans sur l'aluminium (lames) et garantie trois ans sur les mécanismes. ■

Module Arlequin

Création signée Solisystème, la pergola Arlequin est un concept permettant de jouer avec l'ombre et la lumière. Cet abri solaire est composé de panneaux de couleurs et de cadres, pouvant être déplacés à l'aide d'une baguette adaptée.

Deux possibilités : une protection complète en déployant tous les panneaux, ou bien une ouverture totale en regroupant tous les panneaux, offrant ainsi l'accès à un ciel ensoleillé.

Les plus techniques : module intégrable dans tous types de structures (Référence ou Élégance), manœuvre manuelle, panneaux Arlequin (couleurs : 22 RAL pour les panneaux alu et 19 RAL pour les panneaux toiles, différents types de matériaux possibles), garantie trois ans sur les panneaux et les pièces mécaniques. ■



VERBATIM

Audrey Castel, directrice du développement chez Solisystème

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La pergola Bioclimatique & la pergola Arlequin : cette année nous souhaitons présenter nos " incontournables ", les pergolas Bioclimatique et Arlequin, tout en mettant l'accent sur notre capacité à réaliser des espaces " sur-mesure " grâce à un jeu d'implantation et d'enchevêtrement de structures. Notre volonté : ne pas simplement proposer des protections solaires mais un concept " outdoor " qui s'adapte aux besoins des clients ».



HALL 1
STAND P84

Ozroll propose une gamme de moteurs à courant continu

Ozroll est un fournisseur pour des solutions de volets roulants et produits similaires, avec une large gamme de moteurs à courant continu 12V (10NM à 50NM). L'alimentation des moteurs est fournie par un panneau solaire ou par des batteries externes. Le système solaire Pro 2 (primé en 2016 par un "Coup de cœur de la presse pro") est une solution pour l'alimentation autonome en courant pour les entraînements.

La particularité des systèmes solaires d'Ozroll est qu'ils ne sont pas seulement destinés à des volets de toutes sortes mais aussi aux protections solaires textiles (screens, marquises) et, grâce au nouveau moteur BSO Q6, également aux brise-soleil.

A ne pas manquer à Paris, le nouvel interrupteur avec batterie intégrée (Akkufix) qui réalise une liaison du réseau électrique aux propulsions à courant continu. Les installations sont connectées et activées de façon traditionnelle à travers l'interrupteur à batterie connecté au courant. En cas de panne de courant, la batterie intégrée ravitaille les volets roulants en courant pendant plusieurs jours. Lors du déclenchement d'une alarme, les installations sont automatiquement ouvertes. La connexion vers un détecteur de fumée se fait à travers un capteur acoustique sans câblage. ■

Friedrich Karl Rinn,
OZRoll Europe

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Notre système solaire Solar Pro avec toutes ses applications possibles ainsi que le nouveau membre de la famille Solar Plus qui fête sa première à Paris ».



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La réponse d'Ozroll aux systèmes de communication modernes (domotique) : notre système solaire avec réseau Wi-Fi intégré ».



TOILES DE PROTECTION SOLAIRE
CONFECTIONNÉES SUR MESURE

IMPROVED SCREEN .

LA TOILE DE STORE
EXTÉRIEUR LA PLUS
RIGIDE DU MARCHÉ

GRÂCE À 4 INNOVATIONS



Improved Zip Technology

Aucune ondulation le long des coulisses grâce à un nouveau ZIP.



Visitex

Barre de charge fixée de manière esthétique et épurée à la toile, sans soudure apparente.



ClickOn2

Le développement breveté unique ClickOn2 évite les lignes d'impression sur la toile et permet, de plus, un montage rapide de la toile sur le tube d'enroulement.



ZipFix

Aucun ligne d'impression horizontale visible sur la toile. Montage pratique grâce à l'outil unique ZipFix Fastener.



BELGIQUE
Dehemlaan 27
B-8900 Ypres
T +32 (0)57 22 12 21
info@sunconfex.be

ALLEMAGNE
Messerschmittstrasse 27
D-89343 Jettingen-Scheppach
T +49 (0)8225 958074 309
info@sunconfex.de



Skyforce, garde-corps à la française de la miroiterie Righetti

Skyforce est un nouveau garde-corps pour fenêtre. Il s'agit d'une rambarde de sécurité ayant pour but de préserver la sécurité des usagers en empêchant les chutes dans le vide. Cette nouvelle solution est compatible avec tout type de profilé. Grâce à une technique de clips coulissants, le montage peut s'effectuer directement sur l'encadrement de la fenêtre ou sur le mur.

Ce nouveau système de garde-corps est associé à un verre feuilleté EVA. Cet intercalaire possède des caractéristiques hydrophobes et procure aux vitrages une grande résistance à l'humidité. Les garde-corps posés en extérieur ne présentent ainsi aucun risque de délaminage dans le temps, contrairement au feuilleté PVB. Il n'est donc pas nécessaire de poser de main courante sur le rebord du vitrage. ■

HALL 1
STAND B38



Verre feuilleté Inova à opacité contrôlée

Les verres Inova à opacité contrôlée sont des verres feuilletés EVA fabriqués selon un processus d'assemblage qui encapsule un film polyester à cristaux liquides entre deux feuilles de verre.

Grâce au passage d'un courant électrique, le vitrage passe de l'opacité à la transparence. Lorsque le courant est coupé, le vitrage retrouve son aspect opaque.

Les dimensions maximales de fabrication sont de 1 800 mm de large et de 3 500 mm de haut. ■



VERBATIM

Alban Utard, co-dirigeant de la miroiterie Righetti

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Skyforce est notre nouvelle solution invisible de garde-corps vitré pour fenêtre ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« Nous avons le plaisir d'annoncer la mise en ligne de notre nouveau site internet www.miroiterie.fr. Miroiterie Righetti a voulu mettre en place une nouvelle vitrine Web plus intuitive, interactive et moderne pour ses visiteurs. Le site renferme de nombreuses nouveautés et offre une expérience améliorée grâce à une navigation simplifiée.

On y retrouve l'ensemble de nos produits, nos services mais aussi nos dernières réalisations et nos actualités. Un nouveau formulaire de contact permet de nous contacter facilement ».



*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.

Pergola BioKlimatique à lames orientables, dernière née de la gamme de **Vérandas Soko**

HALL 1
STAND D63



Soko lance sa propre pergola bioclimatique à lames orientables. A mi-chemin entre la véranda et le store d'extérieur, la pergola, produit tendance, est devenue en quelques années un incontournable des solutions de protection solaire.

A l'ossature aluminium identique à ses vérandas, la pergola BioKlimatique Soko a été conçue pour pouvoir profiter pleinement de son extérieur mais aussi pour pouvoir devenir une vraie pièce supplémentaire. Totalement modulable et personnalisable, Soko s'est attaché à développer de nombreuses possibilités techniques, pour qu'elle puisse s'adapter aux architectures de maison les plus complexes et aux environnements extérieurs existants. ■

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES :

- en îlot au milieu du jardin ou adossée au mur de la maison
- simple module jusqu'à 6m sans poteau intermédiaire ou double module
- lames parallèles ou perpendiculaires à la maison
- orientation des lames à souhait de 0° à 135° par télécommande
- éclairage intégré dans les lames ou en périphérie
- store screen latéral ou châssis vitré fixe ou coulissant allant jusqu'à quatre vantaux
- choix illimité de coloris, différents choix de finition de corniche...
- ajustement de la position des poteaux
- puits de lumière vitré ou bandeau opaque intégré à l'extrémité de la pergola.

VERBATIM

Dany Rabiller, directeur de Vérandas Soko

Comment définiriez-vous le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« La Pergola BioKlimatique est notre toute dernière nouveauté. Bénéficiant des mêmes profilés de structure que nos vérandas, nous avons souhaité proposer un produit au meilleur rapport qualité prix pour nos clients. Totalement personnalisable, elle est également dotée d'options différenciantes permettant de s'adapter à tout type d'architecture ».

Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« 2019 va marquer 30 ans de services et d'expérience pour Vérandas Soko. Une nouvelle étape qui va s'accompagner d'un changement prochain d'identité visuelle pour notre enseigne. Changement qui est le fruit d'un travail de fond sur l'analyse de notre marque et les valeurs qui nous animent afin d'exprimer nos ambitions, notre dynamisme et soutenir notre développement tourné vers l'avenir. Pour cela, nous nous dotons d'un nouveau logo que nous afficherons en avant-première sur notre stand à Equipbaie » (lire également notre article en page 12).



Nouveau module X3D en partenariat avec Delta Dore

Le nouveau module X3D sorti en partenariat avec la société Delta Dore permet de commander et de vérifier l'état de la porte à distance depuis un smartphone ou une tablette grâce à l'application Tydom (iOS, Android). Le module est à connecter directement dans nos automatismes. Compatible avec les motorisations base+, pro+, tiga et tiga+. Où que l'on soit et à tout moment, on reste en contact avec sa maison connectée grâce à la domotique. ■

Patrick Kieffer,
directeur de Sommer France

Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

« Avec ses nombreuses compatibilités et ses options, connecter sa motorisation Sommer est désormais possible avec le SOMweb ».



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

« La domotique. Lors du salon Equipbaie nous présentons notre box domotique afin de connecter sa porte de garage ainsi que notre partenariat avec Delta Dore ».

HALL 1
STAND L64



SOMMER

SOMweb pour le pilotage des portes de garage

Piloter sa porte de garage depuis chez soi ou du bureau devient possible avec la solution SOMweb. Avec son Smartphone il est possible de connaître l'état de la porte de partout dans le monde. Un SOMweb permet de contrôler dix automatismes. Possibilité de connecter un système de vidéo surveillance. Notification en temps réel des déplacements de la porte via l'application ou par e-mail. Application compatible Android et IOS. La commande vocale Google Assistant et Amazon Alexa est également possible. ■



HALL 1
STAND E66



Rendez-vous avec le CSTB

Le CSTB accompagne les acteurs dans leur mobilisation pour la qualité, la durabilité et le confort des bâtiments. Les équipes Baies et Vitrages et Sécurité, Structures, Feu du CSTB seront présentes du 20 au 23 novembre 2018 au salon international Equipbaie, à Paris Porte de Versailles. Elles vous accueilleront sur le stand du CSTB et vous feront découvrir les prestations et services en matière d'essais, d'évaluation, de certification, d'expertise et de formation. ■

CSTB
le futur en construction

Serrures de portes de sécurité performantes de Winkhaus

Vos avantages :

- + Solutions intelligentes pour toute porte d'entrée
- + Sécurité fiable avec confort maximum
- + Verrous à crochets massifs avec système de griffage arrière
- + Montage simple

EQUIPBAIE

Stand 1-K48

winkhaus.fr

Mise à niveau simple à monter pour des portes d'entrée sûres par Winkhaus

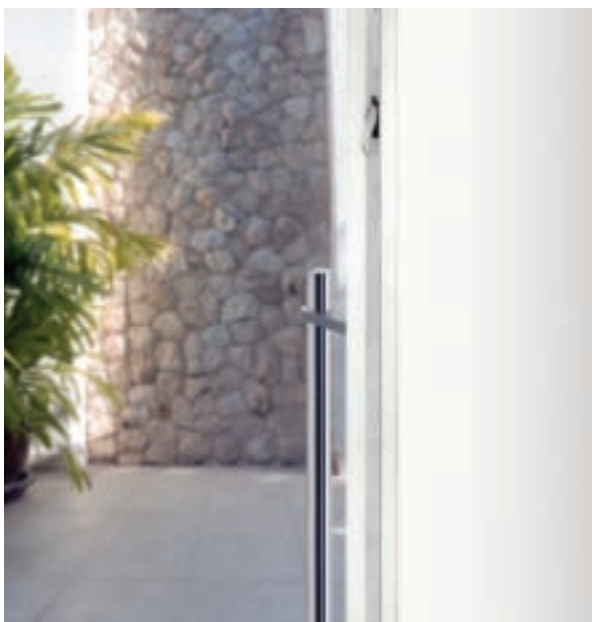
HALL 1
STAND K48

La serrure Winkhaus autoLock AVP assure le verrouillage des portes d'entrée en PVC, en bois ou en aluminium avec une rainure de 16 mm. La serrure automatique actionnée par loquet assure un verrouillage mécanique puissant dès que le vantail est fermé et se déverrouille comme d'habitude à l'aide de la poignée. Au moment de la fermeture, les deux verrous crochets massifs de l'autoLock AVP s'enclenchent de manière efficace et dynamique dans la gâche. De plus, deux points de fermeture activPilot garantissent l'étanchéité de la porte. Winkhaus propose également l'autoLock AVP dans une version dotée de quatre points de fermeture activPilot sans verrou crochet. Cette variante convient ainsi particulièrement pour le post-équipement. Elle s'adapte à plusieurs hauteurs de portes, ce qui permet de la monter sur des portes très basses ou très hautes. Son mécanisme Winkhaus anti-fausse manœuvre, unique au monde, veille à ce que la porte conserve longtemps tout son côté attrayant.



Alternative à la serrure anti-panique

Les portes d'entrée peuvent également être équipées de serrures anti-panique afin de permettre une évacuation sans clé des personnes en cas de danger. Cependant, la loi n'impose pas toujours la présence d'une sortie de secours homologuée. Pour pallier ces cas, Winkhaus propose une alternative intelligente, le verrouillage automatique pour porte de sécurité autoLock AV3OR. Ce verrouillage immédiat sans clé s'enclenche dès la sortie de l'immeuble. De même, la porte verrouillée peut être ouverte sans clé depuis l'intérieur. Cette fonction conviviale permet à l'autoLock AV3OR de satisfaire aux deux principales exigences des serrures pour portes anti-panique.



Protection HookLock des portes d'entrée de maisons et d'appartements

Winkhaus profite de sa présence à Paris pour présenter le hookLock, une serrure pour porte de sécurité standard pour les portes d'entrées de maisons et d'appartements. Cette solide serrure multipoints s'actionne à l'aide d'une clé ou d'une poignée et se décline en plusieurs versions adaptées à différentes hauteurs de portes. La version présentée sur le stand sera la variante à trois points M2 dotée de deux verrous crochets. Le modèle hookLock est en outre également proposé en version à cinq points avec quatre verrous crochets et en variantes spéciales offrant un verrouillage jusqu'à 17 points. Le système est adapté pour les portes anti-effraction selon la norme DIN EN 1627-30 RC1 - RC3.

Crémone pour portes de balcon et portes d'entrées secondaires

Dans le segment de produit easyPilot Soleil, Winkhaus a développé spécialement pour le marché français la GR.OF, une crémone pour porte de balcon actionnée par béquille. Cette crémone offre une fermeture confortable et sûre pour les portes de balcon ou les portes-fenêtres à un et deux ouvrants. Son format élancé répond en outre parfaitement aux tendances observées dans la construction française de fenêtres. Du fait d'un fouillot de 25 mm à 40 mm, le boîtier compact de la serrure s'accorde parfaitement aux profilés étroits des portes-fenêtres françaises. L'élément conçu en tant que module d'une pièce est rapide à monter et est largement compatible avec de nombreux éléments de fenêtre, tels que les renvois d'angle. ■

Frais et dispos³



❶ Polyvalent et intelligent.

Aérateur mural AEROVITAL ambiance : pour un contrôle plus intelligent de l'air ambiant grâce à une isolation phonique, une récupération de chaleur et une technique de filtrage parfaites.



❷ Un système, de multiples solutions.

Aérateurs muraux AEROTUBE : aérateurs passifs et actifs flexibles – facilement interconnectables sans fil via le Wi-Fi en variantes « smart ».



❸ Performances compactes.

Aérateurs muraux AEROPAC® : des solutions silencieuses pour lutter contre les nuisances sonores et la pollution – conviennent également aux grandes pièces grâce à un débit d'air élevé.

HALL 1
STAND H78

Deceuninck met le coulissant iSlide#neo dans la lumière

La lumière est un élément central du bien-être. Une maison se conçoit donc autour d'elle. C'est pourquoi Deceuninck a développé un coulissant aux lignes design adaptées à tous les intérieurs, aux performances énergétiques supérieures et qui assure une grande ouverture vers l'extérieur. C'est notamment le cas de iSlide#neo. Fin, élégant, il est aussi durable et offre des performances d'isolations thermiques exceptionnelles.

Notons qu'une version à galandage est exposée à Equipbaie. ■



Zendow, une gamme de 4 fenêtres pour tous les styles de vie

Deceuninck a développé une offre complète de systèmes de fenêtres PVC et composites afin d'offrir une solution adaptée à chaque projet. La gamme de menuiseries Zendow a été conçue pour s'intégrer dans tous les intérieurs. Elle offre un large éventail de possibilités en matière de design, d'utilisation, de performances énergétiques, de budget... Fabriquée sur mesure, elle est proposée dans plus de 70 teintes et finitions. Élaborée sur la base d'une plateforme commune pour les dormants (70 mm), Deceuninck expose l'offre complète des fenêtres proposées ; et démontre la profondeur de gamme, allant d'un ouvrant de 67 à 82 mm, utilisant des profilés PVC et des profilés composites. ■

Kasto ajoute deux modèles à sa série KastOmicut

En proposant les scies à ruban à cadre pivotant de la série KastOmicut, le spécialiste des techniques de sciage de métaux Kasto a établi avec succès sur le marché une solution polyvalente, spécialement destinée à une utilisation dans les ateliers. Selon leurs besoins, les utilisateurs peuvent choisir entre des variantes à commande manuelle, des semi-automatiques et des machines entièrement automatiques – et désormais également entre différentes capacités de coupe.

Kasto ajoute, pour cela, deux modèles à la série présentant des capacités de coupe supérieures :

- La KastOmicut E 4.6 scie les produits ronds jusqu'à un diamètre de 335 millimètres et les produits plats avec des dimensions atteignant 460 x 335 mm. Elle est spécialement conçue pour des angles d'onglet d'un côté et pour des coupes de zéro à +60 degrés. La scie possède une avance à commande hydraulique, le serrage du ruban et du matériau étant mécanique. La vitesse de coupe peut être ajustée en continu entre 20 et 110 mètres par minute.
- La KastOmicut U 4.6 permet même aux utilisateurs d'usiner des produits plats larges de 520 millimètres. Sur cette

HALL 1
STAND C41



scie, le matériau est serré au moyen d'un étau horizontal hydraulique. Cela simplifie la manipulation et augmente en même temps le rendement pour les petites coupes en série. La vitesse de coupe réglable en continu se situe entre douze et 150 mètres par minute.

Comme sur les plus petits modèles de la série KastOmicut, il est possible de réaliser des coupes en onglet comprises entre -45 et +60 degrés. L'angle se règle également en continu. Le cadre de scie se présente sous la forme d'une lourde construction soudée, résistante à la torsion. Il assure la stabilité du ruban de scie mais aussi une qualité de coupe élevée, même dans le cas de matériaux difficiles à usiner. ■



Technologie "Advanced Communication Bus de D+H

diverses entrées et sorties numériques et une interface SMI pour la connexion de persiennes et de volets roulants. Les clients peuvent réaliser des systèmes de ventilation automatisés et décentralisés avec des modules complémentaires comme une station météo, des capteurs pour la température ou la concentration en CO₂. Grâce aux nombreuses possibilités de connexion du VMC, un seul raccordement est nécessaire de la GTB au VMC. Cette installation simplifiée réduit les coûts supplémentaires, engendrés par des raccordements, des touches de ventilation etc.

Les visiteurs du salon peuvent enfin découvrir un aperçu complet des prestations de D+H pour les technologies modernes de désenfumage et de ventilation. Dans le domaine des moteurs, D+H présente son vérin à crémaillère de la Série ZA pour les fenêtres de toit et volets de grandes dimensions et son boîtier à chaîne silencieux de la Série CDC. Ces deux modèles de moteurs sont déjà équipés de la nouvelle technologie bus D+H, d'autres sont déjà en cours de transition. ■



Gâce à sa technologie Advanced Communication Bus (ACB), D+H crée un lien entre les moteurs de fenêtres, les centrales de désenfumage DAC numérique CPS-M et les systèmes de ventilation naturelle. Ce système permet de programmer des scénarios complexes d'incendie et de ventilation dans n'importe quel bâtiment avec une grande simplicité.

Afin de mieux comprendre la technologie D+H, il faut imaginer un bâtiment où plusieurs bureaux seraient disposés le long d'une façade. Chaque pièce est équipée de fenêtres pilotées individuellement pour la ventilation, mais qui s'ouvrent en cas d'incendie. Jusqu'à présent une telle configuration impliquait un branchement de groupe sur la centrale et des lignes respectives pour chaque bureau. Avec l'ACB, ce scénario compliqué appartient au passé. Les moteurs de fenêtres sont désormais reliés à la centrale de désenfumage DAC CPS-M par un branchement de groupe unique et une seule ligne.

Le pilotage individuel de chaque moteur passe également par le système, via des "groupes virtuels". La pose de câbles réduite et l'économie de modules procurent aux clients de D+H un réel avantage économique.

Un pilotage précis au millimètre près

Sur son stand au salon Equipbaie, D+H propose de nombreuses démonstrations. Grâce à un écran tactile relié au CPS-M, les visiteurs peuvent piloter des boîtiers à chaîne connectés de la Série CDC, répartis en groupes virtuels. Un pilotage précis, au millimètre près dans le cas de la ventilation naturelle grâce à l'ACB. Une faible ouverture à 12,9 % ou une aération plus puissante à 80 % ? Un seul système suffit.

Seuls impératifs à cette configuration : une centrale CPS-M ou tout simplement une Gestion technique du bâtiment (GTB), équipés de moteurs compatibles ACB. La CPS-M, la "sauveuse de vies numérique" de D+H, est, bien sûr, toujours employée pour ces fonctions avérées de désenfumage.

Pilotage direct depuis la Gestion Technique du Bâtiment

Lors du salon, l'entreprise hambourgeoise présentera également le pilotage direct d'une GTB et son tout nouveau Ventilation Motorcontroller (VMC). Cette interface intelligente permet de piloter directement des moteurs depuis la Gestion Technique du Bâtiment. Il offre également

TECNI BOMBAGE
LE VERRE BOMBÉ PAR LUKORA

LA RÉFÉRENCE
en verre bombé



Recuit, Feuilleté, Isolant, Spécifique

Garde-corps, portes coulissantes, façades, toitures, aménagements intérieurs, décoration...

TECNI BOMBAGE® est une marque déposée de LUKORA®

LUKORA
AU COEUR DU VERRE

LUKORA, anciennement miroiterie Jean Gobba, spécialiste de la transformation du verre depuis 1896. Fabrication, façonnage, négoce en verre plat et verre bombé.

TECNI BOMBAGE
69490 PONTCHARRA / TURDINE

Tél. 04 74 05 98 00

www.tecni-bombage.com

De nouvelles gammes pour FPEE



HALL 1
STAND J66



Les volets aluminium

Avec un objectif de croissance ambitieux sur ce type de menuiseries, le groupe FPEE se positionne pour 2019 et les années à venir comme un spécialiste du volet. Fruit de deux ans d'études, le groupe FPEE présente sa nouvelle gamme de volets aluminium enrichie d'un nouveau volet à cadre, d'un nouveau volet résolument contemporain avec des modes d'ouverture battante, coulissante et motorisée.

Nouveaux designs de portails

De nouveaux décors de portails avec tôle ajourée seront présentés sur notre stand : certains s'associent avec des modèles de notre nouvelle gamme de portes d'entrée, d'autres ont été dessinés par la designer Paule Guérin du cabinet Guérin & Breifus pour répondre aux nouvelles tendances.



Portes Monalu

Commercialisées depuis le mois d'avril dernier, les nouvelles portes Monalu avec ouvrant monobloc aluminium de 80 mm d'épaisseur, sont également mises en valeur sur le stand de FPEE. Les designs à la fois contemporains, classiques ou encore néo-classiques séduisent et se démarquent de l'offre actuelle du marché. De sa conception exclusive et innovante d'ouvrant composé d'un cadre en chêne de France découle une multitude d'avantages à découvrir sur le stand.

Nouvelle finition sur les fenêtres PVC et RFP pour le réseau Art & Fenêtres

Les 210 magasins du réseau Art & Fenêtres proposent depuis quelques mois sur l'ensemble de leurs fenêtres PVC et RFP une nouvelle finition de soudure d'angles sans rainurage. La qualité perçue de cette soudure affleurante n'est pas sans rappeler les angles des fenêtres aluminium.



Nouvelle fenêtre PVC de 76 mm

Avec son profil d'une épaisseur de 76 mm (soit presque 10 % de plus que les principales références du secteur) cette fenêtre garantit une isolation aux très hautes performances.

Une fenêtre qui se distingue par ses atouts techniques et esthétiques.

Performances acoustiques et thermiques accrues grâce aux six chambres d'isolation, aux trois joints d'étanchéité et au coefficient U_w à partir de $0,89 \text{ W/m}^2\text{K}$.

Des lignes au design épuré et fin pour faire entrer la lumière avec un battant central réduit de 112 mm. ■





[I] WnD

FENÊTRES ET PORTES

**DÉVELOPPER
VOTRE ACTIVITÉ
DANS LE NEUF
ET LA RÉNOVATION**



HALL 11 - STAND H98



WnD, VOTRE EXPERT EN SOLUTIONS

WnD a acquis une expertise dans la logistique de grands chantiers et met à disposition son savoir-faire aux professionnels de la menuiserie pour le neuf et la rénovation aussi bien dans le bâtiment que dans la maison individuelle.

www.wnd.fr

Clarence : dernière génération de véranda 100% aluminium de Vie & Véranda

HALL 1
STAND N42

Cette nouvelle gamme, au design ultra-contemporain, adopte des profilés plus épurés et une structure aluminium plus cosue (70 mm de large). La conception est spécialement étudiée pour la performance énergétique de la véranda et offre des surfaces vitrées plus importantes qu'une véranda aluminium dite "classique".

Cette nouvelle gamme bénéficie également de châssis répondant aux exigences de la RT 2012

($R < 1,6$) et la nouvelle toiture propose des remplissages standards toujours plus performants et isolants (coef. $U = 0,32$).

Exclusif : la gamme Clarence est équipée de profils aluminium avec laquage certifié Qualicoat Classe 2, soit une garantie portée à 25 ans. Comme l'ensemble des produits Vie & Véranda, les vérandas Clarence sont sur-mesure, personnalisables et intègrent des matériaux sélectionnés avec la plus grande exigence. ■



Evolution de la véranda aluminium avec structure intérieure bois Équilibre

Lancée en 2017 par Vie & Véranda, la gamme Équilibre, innovation brevetée, est la combinaison entre le bois et l'aluminium : structure intérieure bois (noblesse du matériau, isolation thermique et acoustique) et extérieur aluminium (design, entretien réduit) permettant toutes les combinaisons de couleurs et de géométries possibles.

En 2018, Équilibre évolue :

– de nouveaux châssis qui répondent aux exigences de la RT 2012 ($R < 1,6$).

– une nouvelle déclinaison : la toiture plate, pour s'intégrer à tout type de maison en alliant tendance et performance. La toiture plate haute performance (coef. $U = 0,26$) permet d'intégrer un dôme vitré à la carte pour une luminosité accrue.

– des volets roulants intégrés à l'ossature, discrets grâce à un caisson de faible hauteur (le plus petit du marché) et une grande largeur (jusqu'à 4 m) et répondant aux exigences de la RT 2012 (coef. $U < 1,6$). ■



Les gammes Nature et Horizon de la Véranda Extension revisitées

Les gammes Nature et Horizon sont également revisitées avec l'intégration de nouveaux châssis qui répondent aux exigences de la RT 2012 ($R < 1,6$),

une nouvelle toiture qui répond, elle aussi, aux exigences de la RT 2012 avec un coef. $U = 0,16$ et une isolation toujours plus performante. ■



HALL 1
STAND T44



Gamme de profils alu et PVC de Building Shutter Systems

Avec sa gamme de profils aluminium et PVC, la société belge Building Plastics, devenue Building Shutter Systems, est depuis de nombreuses années un acteur majeur du marché de la fermeture du bâtiment dans de nombreux pays européens, asiatiques ou océaniques. Sa production est concentrée sur les profilés destinés à la fabrication de fermetures enroulables tel que volets roulants, portes de garage, couvertures de piscine et, plus récemment, le store coffre avec une gamme de profils et accessoires qui lui sont dédiés.

Equipbaie est le moment idéal pour dévoiler la nouvelle identité de la société (lire aussi page 36) et faire découvrir les nouveautés qui y seront exposées.

Particulièrement en ce qui concerne les volets roulants, Building Shutter System a développé un profil aluminium de finition pour les coffres du marché français. Le principe est d'adjoindre ce profil obturant à la lame finale permettant, lors de l'enroulement du tablier, de fermer le passage dans le coffre. Principalement dédié aux coffres en rénovation, ce système bénéficie d'un nouvel embout amovible pour l'ensemble constitué.



Profil aluminium de finition pour les coffres

Un nouveau verrou pour lames de 8 et 14 a aussi été ajouté à la gamme d'accessoires proposée aux assembleurs. Un montage facile sur l'axe à l'aide d'une simple pièce de monnaie et le volet roulant est rendu plus sécuritaire. L'entreprise mise également sur les stores screens. Après les coffres aluminium profilé pan 90°, il propose maintenant les versions en aluminium extrudé à pan droit, pan à 45° et ¼ de rond.

Elle présente aussi la nouvelle lame finale entièrement rétractable, montée sur la toile sans couture apparente. Un détail visuel qui contribue à une esthétique épurée et contemporaine. ■



Store screen avec nouvelle lame finale



BESOIN DE PARTITIONS DE BUREAU?

Vous envoyez vos dessins techniques, nous planifions pour vous : CRL a les solutions parfaites pour tous vos projets de partitions de bureau. En plus de cela, nous vous offrons un choix de 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

f: +49 (0)7062 915 93 16

w: crlaurence.fr

CRL
QUINCAILLERIE DE PORTE

Dallan : profileuses pour profilés de volets roulants et de stores en aluminium avec mousse

HALL 1
STAND A49



Dallan a développé une gamme complète de lignes et de machines pour la production de barres et tabliers pour volets roulants, des systèmes les plus simples jusqu'aux lignes équipées de l'exclusive technologie "Dallan Coil to Window" pour la production

automatique du tablier fini et emballé prêt à être installé. À côté de la série de profileuses D6, il y a également les systèmes de production pour réaliser les accessoires et les compléments tels que l'axe octogonal et les profilés de coffre. ■

Profileuses pour profilés de stores vénitiens pour l'extérieur



Dallan propose une gamme complète de systèmes de production pour profilés de stores vénitiens, configurables en fonction de la productivité nécessaire, et d'automatisations brevetées pour l'application des accessoires

et le conditionnement en ligne grâce à la technologie "Dallan Coil to Window". De plus, des systèmes d'emballage autonomes sont disponibles, à appliquer aux lignes de production déjà existantes. ■

Poignées de fenêtre SecuSelect de Hoppe

HALL 1
STAND H76

Avec la poignée de fenêtre SecuSelect, Hoppe assure une protection efficace supplémentaire : le cylindre de verrouillage n'est plus situé dans l'élément de la poignée, mais dans la rosace de la poignée de la fenêtre. La fenêtre reste ainsi fermée en cas de tentative de forçage du mécanisme de fermeture par une torsion ou un arrachage violent de la poignée. Ces poignées de fenêtre sont très pratiques grâce à leur clé réversible de grande taille et à leur cylindre à bouton-pous-

soir : une pression rapide sur le cylindre de verrouillage permet de fermer la fenêtre et une demi-rotation de clé suffit à la rouvrir.

La rosace est conçue de façon à pouvoir être combinée avec différents modèles de poignée Hoppe, même celle prévues pour les portes intérieures. Ainsi, il est possible d'utiliser son modèle de poignée de porte favori également sur la fenêtre, ou encore d'équiper chaque fenêtre avec une poignée différente. Les possibilités sont illimitées. ■





Roto Safe E | Eneo CC

Les serrures multipoints motorisées pour portes

- Verrouillage et déverrouillage **électromécanique**
- Fermeture sécurisée par goujon, crochet, ou combinaison crochet / goujon
- **Installation facile** "Plug & Play"
- Récepteur radio de la télécommande intégré de série dans le boîtier moteur
- Différents contrôles d'accès possibles :
 - Télécommande
 - Digicode + Bluetooth
 - Lecteur d'empreintes
- Entraxe 92 mm // Fouillots 35 à 80 mm // Carré 8 et 10 mm
- Tête 16 mm, 20 mm, 24 mm, et U6x24 mm
- **Compatible** avec les applications **Delta Dore** et **Somfy**
- Existe également en variante **Eneo A** : verrouillage mécanique et déverrouillage électromécanique

Roto Frank Ferrures S.A.S.
42, rue de Longchamp
57502 Saint-Avold
Téléphone: +33 3 87 29 24 40
E-mail: info.fr@roto-frank.com



Nouvelle génération de toitures de terrasse Algarve de Renson



HALL 1
STAND N04

La nouvelle génération de toitures de terrasse Algarve est de plus en plus minimaliste et sera désormais – par analogie avec la Camargue – beaucoup plus rapide à installer. Une nouvelle version de l'Algarve existera également avec une toiture fixe, ce qui ouvre le champ des possibilités autour de la maison. Il est possible ainsi 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 mais aussi 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.



Caractéristiques techniques Algarve et Algarve Canvas : Structure élégante sans vis apparentes ; Évacuation d'eau intégrée ; Dimensions maximales : côté span 4 500 mm, côté pivot 6 055 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 dans les lames ou contre le cadre, stores Fixscreen, panneaux coulissants en verre ou Loggia, panneaux fixes Linius, tentures extérieures, heat & sound beam et lames en verre. ■

Parveau présente sa gamme de tenonneuses simples Converpro

Cette gamme de machines de nouvelle génération, est l'évolution de la série 900. Toujours de structure lourde en fonte (base, colonnes et table) les Converpro marquent leur différence dans l'ergonomie du poste de travail, le design et la sécurité.

La gamme possède un choix étendu d'options qui permet de personnaliser chaque machine en fonction des besoins réels des utilisateurs.

Avantages :

- précision grâce aux réglages des porte-outils par vis trapézoïdales en prise directe avec lecture de la cote par compteurs mécaniques au 1/10^e de mm ;
- gain de temps grâce aux réglages des positions des outils sans nécessité d'arrêter les moteurs ;
- sécurité renforcée par la cartérisation individuelle des porte-outils à escamotage pneumatique ;



- réduction des bruits par l'adjonction de mousse insonorisante dans le carter de scie ;
- tronçonnage sans limite de longueur de chute ;

Les Converpro existent en de nombreuses versions :

- 1 scie + 1 toupie, 1 scie + 2 dérouleurs + 1 toupie et scies + 2 toupies.

Enfin, Parveau propose un choix de plus de 35 options et de nombreuses numérisations possibles. ■

HALL 1
STAND P21



J'aime Mon Artisan connecte les fabricants et les artisans aux consommateurs



J'aime Mon Artisan est la première marketplace dédiée aux menuiseries extérieures sur-mesure. Elle permet de comparer, personnaliser et acheter en ligne une porte, un store ou un portail 100 % personnalisable, comprenant son installation par un artisan partenaire de proximité.

Dès le début, nous voulions que cette Marketplace profite aux artisans et aux fabricants français. Pas question de court-circuiter les acteurs historiques, seuls compétents à la réalisation de chantiers dans les règles de l'art.

Tout d'abord, nous aidons les fabricants à vendre leurs produits sur Internet via leur réseau d'artisans. L'intégration des produits, et le recrutement de leurs meilleurs artisans, est payante pour les fabricants.

Par ailleurs, nous apportons de la visibilité et des commandes qualifiées aux artisans. Le service étant gratuit pour les consommateurs, nous nous rémunérons en prenant une commission de 15 % sur chaque vente apportée aux artisans. ■

Baptiste Caspar,
PDG de J'aime Mon Artisan

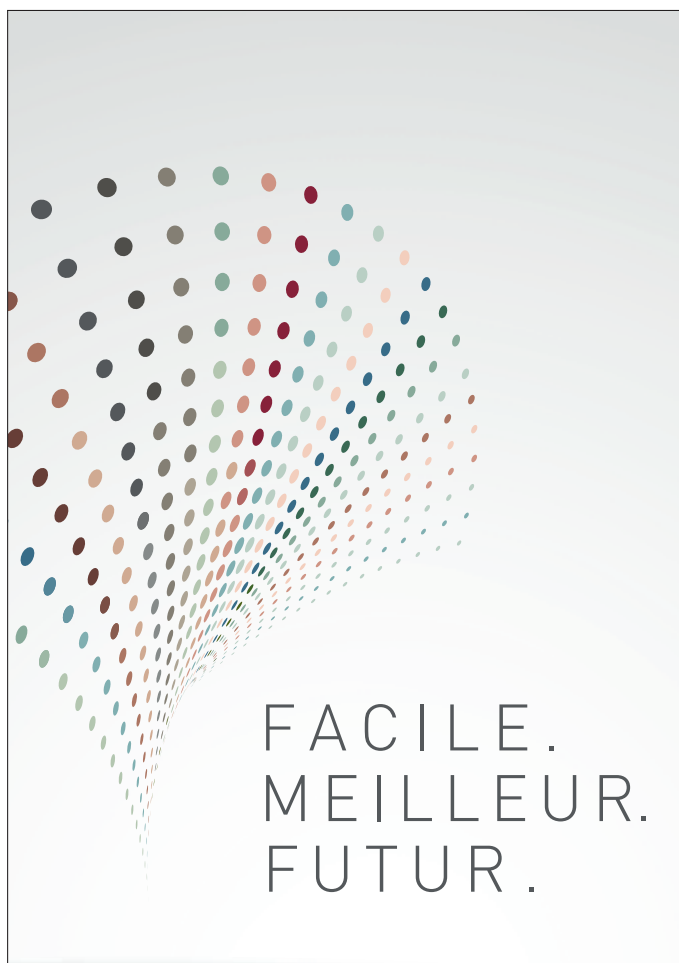
Comment définiriez-vous, en une phrase, le produit qui est le plus mis en avant sur votre stand à Equipbaie ?

Demain, une fenêtre sur six sera vendue sur Internet. Artisans, industriels, offrez vous une distribution digitale performante pour booster vos ventes avec J'aime Mon Artisan. Sinon, vous pouvez vous boucher les oreilles, mais il ne faudra pas venir pleurer après.



Quelle est l'actualité la plus importante pour votre entreprise ?

Après avoir décroché plus de 350 000 € de financements privés et publics en 2017, nous préparons aujourd'hui notre prochaine levée de fonds.



FACILE.
MEILLEUR.
FUTUR.

BAU 2019
14-19 JAN

HALL B1 / STAND 310

Pour en savoir plus
www.heroal.de/bau-munich

heroal

 HALL 1
STAND H90

Coffre de volet roulant e.SPACE de Kömmerling

Profine lance une nouvelle génération de coffre VR haute performance qui se monte par simple clippage et dont la joue assure l'étanchéité : la joue est clippée sur les profilés et un joint mousse pré-monté sur les joues assure l'étanchéité parfaite de l'enveloppe par pression exercée sur le joint. Mis au point sous la marque Kömmerling après deux années de R&D, il intègre un haut niveau d'innovation, de service et de personnalisation et a été conçu facile à mettre en œuvre et facilitateur pour les menuisiers. Avec une performance thermique U_c de 0,99 et une performance acoustique de 52 dB en valeur cible, ce coffre est facile et

rapide à monter et à positionner sur châssis, à l'aide d'un joint inséré dans la surface. Le nombre de pièces est limité et les pièces d'adaptation étudiées pour limiter les stocks. Un système alternatif de cornières permet de s'adapter sans contrainte à tous les profilés, tous les matériaux et toutes les coulisses du marché. En rénovation le traitement des ailettes de dormants se fait par croquage des planches. Le coffre e.Space est disponible en de nombreux coloris et en 2 hauteurs avec pour les deux tailles, un seul et même tiroir en Abs, monté sur une joue étanche permettant la sortie du tablier en cas de besoin. Sous DTA début 2019. ■



Ouvrant caché AluClip zéro de Trocal

AluClip Zéro est un système breveté d'ouvrant caché pour fenêtres et portes d'entrée de la gamme 76 Advanced, aux très hautes performances thermiques et acoustiques ($U_w = 0,75 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ et 42 dB). Adapté au neuf et à la rénovation l'ouvrant caché AluClip Zéro offre un clair de jour de + 15 % et une feuillure de vitrage de 36 à 56 mm selon l'esthétique choisie (affleurante, version bois/alu ou version vitrage). Le système est constitué de 3 capots en aluminium au choix, qui se fixent sur la face extérieure

du profilé en PVC. Le capot sera ensuite laqué à la couleur souhaitée parmi celles du nuancier RAL. Ce système s'applique aux profilés de la gamme 76 Advanced à 3 joints dont un central et permet d'optimiser la gestion des stocks et de répondre à toutes les demandes, même les plus originales des consommateurs finaux. Très peu d'investissement spécifique pour intégrer cette option dans les productions, pas de modification des lignes de fabrication... autant d'avantages appréciables pour le professionnel. ■

Sapa : l'offre complète "sécurité" dédiée à l'habitat et aux bâtiments

 HALL 1
STAND E29

Enjeu majeur tant dans les projets neufs qu'en rénovation, la sécurité est devenue l'un des critères les plus plébiscités dans le choix des menuiseries pour la protection des personnes, des bâtiments et des biens, la lutte contre le vandalisme et les effractions. À l'écoute des attentes des architectes, promoteurs immobiliers, syndicats de copropriétés, maîtres d'ouvrage privés ou publics..., Sapa en fait l'un de ses axes de développement prioritaires. En témoigne sa gamme complète composée de baies coulissantes hautement sécurisées ; fenêtres et portes pare-balles ; menuiseries et façades pour retard à l'effraction ; ouvrants pompier, anti-défenestration ou anti-panique.

L'expertise de Sapa s'illustre à travers des produits exclusifs tels que :

- la solution V2P pour baies coulissantes dernière génération : le seul dispositif de ce type sur le marché disposant de six brevets,



- les fenêtres et portes A92 BR Pare-Balles : les seules à détenir les deux plus hauts niveaux de certifications pare-balles FB6 et classe CR4. ■



HALL 1
STAND B35



Sabco Swimside de Sadev

Le rail Swimside et le point d'ancrage SADEVino sont brevetés et conformes aux règles en vigueur régissant le monde de la piscine.

La facilité de pose reste de vigueur, la performance et la qualité des produits répondent aux conditions extrêmes des piscines (sel, chlore, chaleur).

La construction dans son ensemble a été imaginée pour proposer une solution clé en main, incluant un système de portes avec charnières et poignée sécurisée.

Une ambiance high tech est assurée par un éclairage tamisé, avec un branchement sur secteur ou solaire. ■

L'esthétisme mis en lumière, c'est l'idée initiale de la création de ce produit : proposer un système innovant, design et performant.

Sadev a développé cette gamme au design soigné et aux lignes épurées. La combinaison des matières et la personnalisation possible du système en font un produit de luxe unique et sur mesure.

HALL 1
STAND N35



Brustor B50XL, store banne à supports étroits et grandes dimensions

Le store banne Brustor B50XL peut facilement être attaché avec deux supports étroits alors qu'il est disponible en grandes dimensions (largeur maximale : 6 m - avancée : 3,50 m). Par ailleurs, le moteur peut être facilement remplacé sans démonter complètement le store banne. Le Brustor B50 XL est le grand frère du modèle compact B-50, mais avec un coffre encore plus robuste.

En option, il est disponible avec LED intégré dans les bras ou dans le coffre. Pour une protection optimale, un store banne équipé d'un coffre entièrement fermé dispose de nombreux atouts. En position fermée, la toile et les pièces du store de terrasse sont parfaitement protégées quelle que soit la météo...

Les stores de terrasse Brustor sont équipés d'un tissu acrylique de haute qualité. Ces toiles garantissent une solidité de couleur élevée et sont traitées contre l'eau et la saleté. Dans la collection Brustor, il est possible de choisir entre



des centaines de tissus en acrylique afin d'équilibrer la couleur et le design au mieux avec la maison. Les stores bannes Brustor de catégorie 2 résistent au vent de force 5 Beaufort. Ces stores de terrasse anti-tempêtes sont équipés de bras solides avec quatre câbles d'acier, conformes à la norme européenne CE la plus élevée sur le plan de la résistance au vent. Le coffre B50XL est disponible en blanc, marron, crème, alu anodisé ou en gris anthracite. ■

HALL 1
STAND B74



Emmegi : centre d'usinage Comet R6

Comet R6 est un nouveau centre d'usinage 5 axes proposé par Emmegi. Conçu pour l'usinage de barres ou de pièces en aluminium, acier, PVC et alliages légers en général, il possède deux modes de fonctionnement : le premier qui comporte une zone d'usinage unique pour des barres jusqu'à 7,7 m de long ; le second, qui comporte deux zones d'usinage autonomes. Deux axes supplémentaires par commande numérique H et P permettent de positionner les groupes étaux et les butées de référence sur toute la longueur de la machine, ce qui permet d'usiner dans le mode pendulaire dynamique et dans le mode pièces multiples. Et une longueur réalisable de 7 070 sur une face, 6 880 sur 3 côtés et 6 785 sur 5 faces. La machine est également équipée d'un magasin d'outils à 12 postes sur l'axe X,

capable d'accueillir une lame de scie. Le centre dispose par ailleurs d'un plan d'usinage mobile qui facilite l'opération de chargement/déchargement de la pièce et augmente considérablement la section usinable. Le positionnement de l'étau est effectué par 2 axes contrôlés numériquement et parallèle à l'axe X, équipés de capteurs. ■



VOS FOURNISSEURS

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

APROVERRE



Rectilignes, Biseauteuses



Bilatérales



Centres d'usinage



Sableuses, Tables de découpe, Lignes double vitrage, Matériel, Consommables...

Neuf et Occasion Suivi et SAV

distributeur agréé Bavelloni France & Suisse Romande

Tél : 01 77 01 40 46

5 avenue de la Villa Antony 94410 Saint-Maurice

info@aproverre.fr

www.aproverre.fr



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

Numéro gratuit
00 800 0421 6144

 FR@crl.eu
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.
09540 SAINT-JEANET
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



4 rue du Vallon - 67780 SAVERNE
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06
info@tact-conseil.fr
www.tact-conseil.fr



MANUTENTION - STOCKAGE



Chariots, palettes, civières, pupitres... pour le transport et le stockage de Profiles alu ou pvc, vitrages, menuiseries...
Etude - Conception - Production

9 bis av James et Gabriel Lecomte - 51200 EPERNAY - Fr
Tél. 03 26 32 57 04 - Fax. 03 26 32 53 61
contact@manustockage.fr
www.manustockage.fr



FRANCE

UNE VISION D'AVANCE

REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC

Le **SOUDAGE sans EBAVURAGE**

Nouveautés



BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire



Nouvelle génération d'ébaveureuses à motorisation linéaire



Concept de soudage/ébaivage en ligne simple et DUPLEX

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



Outils

RYKO France
5, rue Ampère
67500 HAGUENAU
Tél: 03 88 63 99 99
Fax: 03 88 63 99 90
Email: contact@rykofrance.com
Site: 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 parclozes 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

KeM.Tech
Tél. 06 62 04 66 50
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 Fongé
218 Route de la Baronne
06640 St Jeannet
Tél. +33 (4) 93 08 19 13
Fax. +33 (4) 93 08 87 59
botterofrance@botterofrance.com
www.botterofrance.com
www.bottero.com

DELTA RACK™
transport & handling solutions

**Chevalets
en bois
à partir
de € 30**

**Livré
en kit
'prêt-à-monter'**

PROMO:

Chariot à € 250 pp
(à partir de 3 pièces- départ usine)

Deltarack bvba - Belgique
Tel. +32 3 369 24 28
www.deltarack.fr

XITEC 20 ANS CEA

Concepteur et fabricant depuis 1997

POUR L'ATELIER POUR LE CHANTIER

Vente - Location - Maintenance

12 rue de Vignasse de Saatchi - 78000 NOCET
Tél. : 05 49 09 25 73 - Fax : 05 49 09 03 09
commercial@xitec.fr - www.xitec.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

EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances
STAND 1 B 40

ARTBAT
STAND 4 B 27

LOGLI MASSIMO[®]
glass system technology

LOGLI MASSIMO S.p.A.
Tel. +39.0574.701035
www.loglimassimo.it
info@loglimassimo.it

NOUS DONNONS DE LA FORCE À LA BEAUTÉ

QUALITAL
OXY STYLÉ - Licence n°758
GERL - Licence n°740

TUV SUD

PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK

DUMATEK

Agent pour la France
Tél: 06 27 64 93 89
loglimassimo@dumatek.fr



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

HERCULEPRO
 la légende des professionnels de la menuiserie
 (Remplacement et installation depuis 2000)

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
 f /HerculePro

Membre de **SNFA** **ufmc**

bsolution
www.bsolutionsrl.com

Centres d'usinage verticaux

Perceuses verticales ... et autres machines

APROVERRE
 Agent Exclusif
 France & Suisse Romande
 Tél : 01 77 01 40 46
info@aproverre.fr
www.aproverre.fr

DUMATEK Tél. bureau : 05 56 20 29 11 | 06 23 01 06 74 | Tél. Paolo Ducci : 06 27 64 93 89

denver
 advanced

NOS PRODUITS

- Equipements de manutention
- Façonnage CNC
- Façonnage rectilignes, bilatérales
- Fours de trempe, de lamination
- Machines pour le double vitrage
- Laveuses
- Systèmes de stockage
- Tables de découpe
- Tout type d'équipement pour la minoterie
- Accessoires pour le verre

NOS PARTENAIRES

TRIULZI RBB MAPPI CMB
 DELTAMAX AUTOMAZIONE denver COATIS
 FUREL TUROMAS HELCO
 Italmatic LOGGI MASSIMO IBROTECHICA

www.dumatek.fr - Fax : 09 70 32 77 82 - e-mail : 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'encochage
à CN, ligne
de production
totalement auto



Machines
de découpe
jet d'eau



**Epuration
dynamique
de l'eau sans
produits ajoutés**



Tables de découpe
rectiligne
et formes, float
et/ou feuilleté



Sciage vertical
du verre épais,
feuilleté,
multifeuilleté
et coupe feu



**Machines à laver
verticales
et horizontales**



Peintures spéci-
fiques pour le
verre Kit pour
réaliser votre RAL



**Petits matériels
de façonnage
et de perçage**



Traitement
physicochimique
des eaux
de façonnage



Autoclaves pour
fabrication
de feuilleté



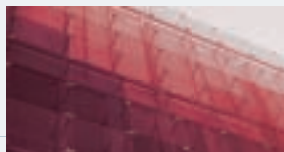
Tous types de fours
pour le fusing,
le thermoformage,
la trempe à plat,
le bombé trempé
et le feuilleté EVA

CvMi
5 chemin du jardin
69570 DARDILLY-France
Tél : +33(0)4 72 16 34 90
Fax : +33(0)4 72 16 34 91
E-mail : cvmifrance@cvmifrance.com
www.cvmifrance.com



DES
**SOLUTIONS
COMPLÈTES**
POUR LA
**FABRICATION
DE VITRAGES
FEUILLETÉS**

FILMS INTERCALAIRES
EVASAFE BRIDGESTONE



FILMS D'INSERTION
DÉCORATIFS



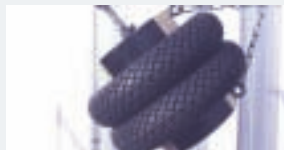
FOURS TK
TREMPE - BOMBAGE - LAMINAGE - HST



FOURS DE LAMINAGE
TEMA



SUPPORTS ET CONSEILS
TECHNIQUES



TECHNIS

Z.I. de la Vallière, bat. 11
06730 St André de la Roche

TEL : 0033 493 806 469
FAX : 0033 493 536 712
E-MAIL : technis@orange.fr

www.verre-feuillete.fr



Films protecteurs
fabriqués en Allemagne
Transformés en France

30 ans d'expérience

Protégez vos vitrages



Protégez vos
menuiseries



Un film facilement
appliqué !



- ◆ Vitrages
- ◆ PVC
- ◆ Aluminium
- ◆ Bois

3 rue Edouard Garet
42160 ANDREZIEUX

France

Tél. +33 (0)4 77 42 65 90

Fax +33 (0)4 77 32 65 24

c.rozier@step-international.com

www.step-international.com



NOUVEAU
www.igsdeco.com

- POIGNÉE DE TIRAGE
- BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
- SERRURE
- PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
- PIÈCE DE RACCORD
- MULLELLE - LOQUETEAU
- PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
- CHARNIÈRE
- PIÈCE DE FIXATION
- PIÈCE DE ROTATION
- RAIL ET FERRURE POUR
PANNÉAUX COULISSANTS - REPLIABLES
- VERROU ET CADÈNAS
- CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
- MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
- INTÈRE - BOUTON & BUTÉE
- ENTRETOISE
- PLAQUE & PLINTHE
- OCULUS
- SUPPORT TABLETTE & MIRROR
- GRAVURE - SIGNALÉTIQUE

réalisation 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



Covadis

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**

GRACO Pompe Exatoblend AGP

GFP **SCHIAVO** **STA** **KNOFF** **Pujol** **ELEPHANT** **SCHIATTI ANGELO** **STEFILASS** **viptool**

NOUVEAUTÉ EVA PUJOL "VISUAL"

Pujol Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.

LE DOUBLE VITRAGE

ASTHUBER **Profilglass** **IGK** **DOW** **STEFILASS** **Thermix** **CECA** **ISROTECNICA** **SUNBEL** **AS**

L'OUTILLAGE

ADI Meules diamants, traises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.
Artistry Meules de polissage.
NORTON Bandes abrasives.
CONDAT Floucent, liquide réfrigérant pour rectifieuse et buseuse, 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.

Covadis 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

Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



CLIPALU DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03
 info@clipalu.com
www.clipalu.com

Poteau Sol plafond

ALUMINIUM CHROME

Profils miroiterie


R 802 à clip

Raidisseur

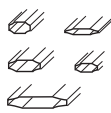
Aluminium finition chromé, brillant ou mat

Profil en U

NOUVEAU KIT VERRIERE F209





G.K. TECHNIQUES INDUSTRIE


 Croisillons 2608, 1808, 1008...

SWISSPACER Intercalaire Warm-Edge

incotec Intercalaire aluminium

 Tamis moléculaire

 Plieuse intercalaire, remplisseuse

 Hot melt, Butyl

RELANTEC Remplissage et contrôle gaz

Reichardt Machine de dosage et de scellement

Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

G.K. TECHNIQUES
 ZA de Bajoulet - RD 838
 91 470 FORGES LES BAINS
 Tél. 01 60 81 14 60 • Fax. 0160 81 14 67
www.gktechniques.com

Synerglass soft

Logiciels pour transformateur de verre plat

T: +32 4 247 63 70
www.synerglass-soft.com



LE PREMIER SITE INTERNET SUR LE VERRE PLAT, LE FAÇONNAGE ET LES MACHINES

- Occasions, machines neuves
- Conseils, assistance et comparatifs techniques machines
- Base de données fournisseurs
- Forum technique et commercial
- Offres d'emplois et annonces spécifiques au verre

www.comascotec.com
 Alain Leboutet : 06 64 73 63 77
 alain.leboutet@comascotec.com

Index des entreprises citées

A.M.B. 24	FFPV 38, 150	PROFILS SYSTÈMES .. 18, 158
ABLOY 142	FINSTRAL 201	PROFINE 74
ACTIBAIE 151	FISCHER 46	PYROVERRE 206
ADEXSI 132	FLASHLOCK 141	RAMASOFT 154
AGC 51, 54, 56	FLIP 130	REFLEX'SOL 184
AGENCE KMO 120	FPEE 242	REHAU 150
ALLOTOOLS 214	FUTUROL 209	RENSON 248
ALU-GLASS 222	GRÉGOIRE 80	RIDOLFI 21
ALUCONCEPT 165	GRIESSER 50, 136	RIOU GLASS 34
ALUTHERMIC 102	GUARDIAN GLASS 48	RLK ALU CONCEPT 26
AMCC 166	HAVR..... 44	ROTO 36, 218
AMLIFT 170	HERCULEPRO 224	SADEV 251
APROLIS 178	HOMKIA 226	SAGEGLASS 62, 161
AQUALOCK 181	METALUSOFT 228	SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION
ATL-EN-TIC 50	HOPPE 246	BÂTIMENT FRANCE 44
AXITEC 193	ISIA 154	SAINT-GOBAIN 208
BADER MENUISERIE 216	ISO-CHEMIE 197	SALTO SYSTEMS FRANCE .. 141
BANDALUX 138, 144	J'AIME MON ARTISAN ... 52, 249	SAPA 250
BDM 162	JANNEAU 205	SCHÜCO 176
BIEBER 218	JAVEY 16	SEFNA 104
BIPA 206	JC COLOMBO 220	SERGE FERRARI 202
BOUVET 155	K•LINE 32	SMVB MAISONNIER 20
LORILLARD 156	KASTO 240	SNEP 40
BOUYER LEROUX 66	KAWNEER 36, 124	SNFA 38, 40
BRUSTOR 251	KE GENNIUS FRANCE ... 146, 217	SOLARLUX 210
BUILDING SHUTTER	KÖMMERLING 250	SOLISO 177
SYSTEMS 36, 245	LA DYNAMIQUE 143	SOLISYSTÈME 232
CAIB 84, 210	LAKAL 212	SOMFY 46
CEDEA 13	LAUMOND 14	SOMMER 237
CETIH 50	LIBRA 142	SOPROFEN 28, 66, 194
CHERUBINI 218	LOUINEAU 173	SOTHOFERM 168
CLARA 186	MALERBA 18, 174	STELLAGROUP 130
CMF 58	MARITON 134	SUNFLEX 182
COMELIT IMMOTEC 142	MARKILUX 172	SWISSPACER 208
COMETA FRANCE 143	MARQUISES 24, 188	TBC INNOVATIONS 96
CONCEPT ALU 13, 82, 185	MC FRANCE 78	TECHFORM 189
COSY 222	MCC 30	TECHNAL 106
CSTB 237	MENUISERIE 21 176	TELLIER BRISE-SOLEIL .. 132, 190
CYBERKEY 141	MENUISERIE	TRIM TRONIC 142
D+H 241	DU FOULTOT 22	TROCAL 250
DALLAN 246	MENUISERIE PASQUIER .. 21	TRYBA 66
DECEUNINCK 10, 240	MERMET 192	TSCHOEPPÉ 196
DEFI FERMETURES 22	MINCO 230	UBIQUITOUS ENERGY 56
DELTA DORE 12	MIROITERIE	UFME 169
DICKSON 136	DE CHARTREUSE 225	UHLMANN & ZACHER ... 140
DGM 198	MIROITERIE MASSE 28	VAUBAN SYSTEMS 140
DGM 137	MIROITERIE RIGHETTI ... 234	VD-INDUSTRY 24
EHRET 36	MIROIVER 16	VEKA 221
EISMO 200	NOVOLI 157	VELUX 12, 90
ELCIA 152	OZROLL 233	VERANDAS SOKO 12, 236
ELUMATEC 160	PARADIGM 164	VERRISSIMA 16
EMMEGI 251	PARVEAU 248	VETROTECH
ETABLISSEMENTS	PICARD SERRURES 143	SAINT-GOBAIN 212
NICOLAS 12	PICCO & MARTINI 229	VIE & VÉRANDA 244
FCBA 92	PÔLE FENÊTRE FFB 170	WICONA 126
FENÊTRÉA 32, 45, 180	PROFERM 26, 204	WINKHAUS 238
FERCO 50	PROFIALIS 11, 88	ZILTEN 49

Index des annonceurs

AGC 61	ALUK 2EC
ALUPLAST 95	BIPA 175
BOHLE 17	BOUTIQUE DU MENUISIER 179
BUILDING SHUTTER SYSTEMS 199	BYSTRONIC 55
COMALL 173	CORELEC 155
CRL 245	DALLAN 161
DECEUNINCK 23	DICKSON 37
EKO OKNA 165	ELCIA 4E C
EMMEGI 115	ENSINGER 213
EQUIPBAIE 117, 3E C	EUGANEA PANNELLI 193
EURADIF 09	FAME 211
FENÊTRÉA 25	FINSTRAL 207
FOM FRANCE 39	FPEE 219
GEIGER 177	GRÉGOIRE 69
GYT 225	HERCULEPRO 47
HEROAL 249	IBH 63, 145
INITIAL 223	INTERNORM 87
ISIA 07	ISO-CHEMIE 157
ISOSTA 205, 217, 229	J'AIME MON ARTISAN 53
JAVEY 231	K•LINE 27
KBE 221	LAKAL 189
LEUL 151	LISEC 57
LORENOVE 33	MAINE 169
MARKILUX 135	MC FRANCE 191
NAGEL 83	ORGADATA 51
PASQUET 183	PERSIMASTER 41
PROFIALIS 125	PROFILS SYSTÈMES 167
RENSON 203	REYNAERS 99
ROMA 187	ROTO 247
RYKO 81	SADEV 15
SCHÜCO 195	SEFNA 105
SEILER 43	SEPALUMIC 1RE C, 03
SFS 197	SIEGENIA 239
SIMU 29	SOCREDIS 235
SOENEN HENDRIK 73	SOLARLUX 31
SOLISSYSTEM 123	SOLISYSTEME 215
SOMFY 159	SOPROFEN 151
SPADONE 19	SUNCONFEX 233
SUNFLEX 181	SWISSPACER 209
TECNIBOMBAGE 241	TELECO 171
TROCAL 185	VEKA 05
VELUX 91	VERRISSIMA 153
VIE&VÉRANDA 227	VOLETS THIEBAUT 201
VOLMA 35	WICONA 163
WINKHAUS 237	WND 243

EQUIPBAIE PARIS

Produits, savoir-faire et tendances

4 JOURS DE RENCONTRES ET DE CONVIVIALITÉ AVEC LES PROS DE LA FENÊTRE DE LA FERMETURE ET DU STORE



JOSEPH, MENUISIER

DAMIEN, INGÉNIEUR

SÉVERINE, ARCHITECTE

JÉROME, MENUISIER

LUCA, APPRENTI

SÉBASTIEN, MENUISIER MÉTALLIQUE

FABRICE, CHEF D'ENTREPRISE ARTISANALE

COMMANDEZ VOTRE
BADGE GRATUIT
SUR WWW.EQUIPBAIE.COM
CODE : EPA5N49B9

À découvrir 400 exposants,
des savoir-faire, des innovations et nouveautés,
des démonstrations et animations

20/23 NOV 2018
PARIS PORTE DE VERSAILLES-HALL 1

Tenue conjointe avec

METALEXPO
L'univers de la métallerie

 Reed Expositions

Par l'union des organisations professionnelles françaises
ACTIBAIE - FFB MÉTALLERIE - FFPV - SNFA - UFME - UMB

ELCIA®

ON NE CHOISIT
PAS SES
CONCURRENTS.
ON CHOISIT
SON PARTENAIRE.

Productivité. Fiabilité. Excellence opérationnelle.

Parce que votre environnement vous impose d'avoir un coup d'avance, vous avez besoin d'un partenaire de confiance pour vous accompagner. C'est ce que nous faisons depuis 19 ans.

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

www.elcia.com

